

# Николай Шерстенников

# БЕЛОЕ ТАНГО

# УСПЕХА

Судьба приглашает вас на танец

Москва 2003

**Шерстенников Н.И.**

Белое танго успеха.

М.: ООО «АиФ Принт», 2003.— 256 с: ил.

Можно ли достичь успеха за счет своих внутренних возможностей? Такой вопрос ставит перед читателями психолог Николай Шерстенников и убедительно отвечает: да, можно! Во многом сам человек программирует свою судьбу, создает различные жизненные сценарии. Как это ни парадоксально, но можно низвергнуть самого себя в глубины внутреннего хаоса. И хотя добровольно этого никто не делает, многие страдают от бушующего внутри бессознательного конфликта, который провоцирует возникновение комплекса неудачника.

В то же время каждому под силу справиться с девятым валом проблем, обуздать стихию неудач и направить их разрушительную силу на созидание своего жизненного успеха. Нужно для этого не так уж много: правильно сформированное желание и умение сконцентрироваться на главном.

О конкретных методах и приемах внутреннего раскрепощения, о том, как изменить негативные бессознательные программы, создать в себе могучую силу для достижения успеха, рассказывается на страницах книги, которую вы держите в руках.

В ней нет магии и обрядов, амулетов и ритуалов. Методика строится на использовании безграничных возможностей психики. Приемы и способы, описанные в книге, доступны и эффективны. Они проверены опытом сотен людей на специальных тренингах и в реальной жизни.

*Охраняется Законом РФ об авторском праве. Воспроизведение всей книги или любой ее части воспрещается без письменного разрешения издателя. Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.*

ISBN 5-94736-034-9

## Введение

### ПРИГЛАШЕНИЕ К ТАНЦУ

Цок, цок, цок... Каблучками по звонкому паркету... И возле вас останавливается дивное видение. Кому-то оно явится в образе прекрасной феи, а кому-то предстанет как умудренная жизнью дама. И раздаётся глубокий волнующий голос: «Я пригласить хочу на танец вас и только вас...»

Неужели это меня? Да мне в жизни никогда не фартило... Однако... Ее Величество Удача обратила на вас внимание. Мы полагаем, что мужчина должен приглашать женщину, поскольку так принято. А в жизни Судьба и Удача не ждут приглашения, а сами указывают на своих избранных. Они, как многоопытные женщины, уверенно находят тех, кому подарят золотой ключик успеха. И приглашают их покружиться в вихре взлетов и падений, вкусить сладкого вина победы и горького хлеба разочарований. И все для того, чтобы однажды возвести отмеченного к вершинам успеха.

Счастье в жизни ищут все. Даже те, кто декларирует, что его нет. При этом у каждого представление об удаче свое, сугубо индивидуальное. Но как бы вы ни представляли свой успех, он изначально предполагает глубокие внутренние перемены. А вообще, успех похож на долгий и непростой танец, который вы исполняете с капризной партнершей — Фортуной. Одно неловкое движение — и она, взмахнув рукавами звездного платья, оттолкнет вас и повернется к другому, благо жаждущих и тянущих свои руки вокруг миллионы. А упускать капризную даму ой как не хочется. Пусть она морщит носик, показывает, что вы неуклюжи и наступаете ей на ноги, но пока терпит. Отчего? Да потому, что от вас веет той притягательной силой, которая и удерживает вас в объятиях друг друга. Не будь ее, давно уже звездная девушка кружилась бы с другим — более ловким и умелым.

А что вам мешает обрести такую же ловкость, научиться всем удивительным па танца успеха? Ведь можно покружиться с Удачей в паре, почувствовать тонкий, волнующий аромат ее возможностей, да на том и расстаться. Она найдет себе более достойного партнера.

Нет, упускать ее нельзя! Пусть она и капризна, но тот, кто всерьез настроен на успех, сможет влюбить ее в себя. И тогда нужно опасаться только ревности любящей женщины, ибо она не прощает измен и мимолетных увлечений.

Все эти иносказания к тому, что успех доступен каждому, но достижение его связано с большой внутренней работой, с тем, что нужно будет перекраивать себя заново. Удача действительно похожа на капризную женщину. Иной раз достаточно вашего неправильного слова или косоного взгляда, чтобы она обиделась. И вот тогда придется долго уговаривать свою красавицу, чтобы она вновь повернулась к вам лицом. И так на протяжении долгих лет. Трудно все это выдержать. Непросто удерживать удачу возле себя, ибо она ветрена и постоянно норовит ускользнуть от вас и закрутить роман на стороне.

Но если с удачей так нелегко, значит, нам остается только мириться с таким положением? Можно и мириться, а можно начать строить свой успех. У него характер более постоянный, и если вам удастся завоевать его благосклонность, то он остается с вами надолго, а быть может, и навсегда.

Конечно, не стоит придавать таким житейским категориям, как успех, удача и везение, особые мистические черты, не нужно отождествлять их с конкретными личностями. Жизненное везение — это плод громадной внутренней работы, продукт постоянных, непрекращающихся бессознательных усилий, которые создают общий фон успеха и помогают человеку достигать нужных результатов. Но это труд, постоянный, глубокий и пронизывающий всю жизнь. Без него не одолеть вершин, которые вы наметили себе.

Вы будете иметь дело с разными партнерами, соблюдать определенные правила, поступать так, как предписывают законы и общепринятые нормы поведения. Словом, можно продолжать сравнение с танцем, в котором эти условности выражены ярко и выпукло. Один партнер ведет другого, и оба они выполняют сложный ритмический рисунок. Недаром в древности житейские события люди стремились выразить в танце. Сейчас наступило время всеобщей гиподинамии, и ожидать, что кто-то вдруг начнет изображать в танце события сегодняшнего дня, нет смысла. Танцы из средства коммуникации стали развлечением. Но не ушли из нашего подсознания. Каждый внутри, как наши предки в древности, танцует свой танец в надежде, что какие-то коленца и пируэты помогут выбраться из болота рутины и жизненной серости. Увы, мы практически не знаем, что мы можем выразить в своем внутреннем движении, не знаем и как это сделать.

В этой книге вы найдете ответы на многие насущные вопросы: как общаться с деловым партнером, как строить отношения с окружающими людьми, чтобы создать между вами климат доверия, который лежит в

основе успеха, как он достигается, какие действия нужны, чтобы удача сопутствовала вам по жизни? Знания по основам взаимодействия с бессознательной психикой, контакт с подсознанием другого человека — это неполный перечень тем, которые рассматриваются в книге. Важно то, что они представлены проверенными и отработанными практиками и конкретными методами. Каждый сможет научиться быть удачливым, если сам того захочет. А захотеть — значит уже пройти половину пути к намеченной цели. Желание, закрепленное в подсознании, становится предтечей удачи. Если вы все выполнили правильно, то Фортуна, как мудрая женщина, знающая, чего хочет, пригласит вас на белый танец вероятного успеха... Ваше право — принять приглашение или отказаться... Но, может быть, вас пригласила Судьба?

## Часть первая

# ТАИНСТВО УСПЕХА

## Глава 1

### УСПЕХ НА ПОВОДКЕ ЖЕЛАНИЯ

Мы часто говорим об успехе, но редко задумываемся о том, какого именно успеха мы хотим для себя. По общепринятым стандартам под личным успехом большинство понимает капитал, хорошую, интересную работу, любимую женщину (или любимого мужчину) рядом, а также высокий уровень взаимопонимания. Но этот аксиоматический набор качеств успеха далеко не однозначен для всех. Кто-то действительно понимает успех как богатство, возможность не отказывать себе ни в чем, но это, как мне кажется, лишь дань расхожему представлению.

Многие современные авторы исследуют различные аспекты удачливости. Но почему-то все сводится к одному, быть может, негласному, но явственно обозначенному между строк тезису: вот будет много денег — и все станет хорошо. Вспомним символическое название мыльной оперы «Богатые тоже плачут». И еще как плачут, если речь идет о таких материальных потерях, которые бедняки просто представить себе не могут!

Действительно, наличие достаточного количества денег стало для многих мерилom жизненной состоятельности, своеобразной оценкой успеха. Понятно, что резкая смена общественных установок, новые ценности диктуют изменения в особенностях восприятия и взглядах. Но все же нельзя сбрасывать со счетов то, что большинство активного, трудоспособного населения было воспитано еще в советские времена на доктринах равенства, братства и подчинения личных интересов общественным. И пусть это было равенство в нищете, а братство и верховенство общественных интересов подразумевало служение идее. Но оно было, оно сформировало мировосприятие, отношение к жизни, взгляды на социальное устройство мира и общества.

Если бы у нас была возможность сделать видимым желаемый успех, то мы бы поразились многообразию форм жизненного кредо разных людей. Действительно, для кого-то важно иметь много денег и тратить их легко, свободно, чувствуя себя чуть ли не властителем мира. Однако, на мой взгляд, таких оказалось бы меньшинство. Успех в его глубинном,

истинном понимании для каждого свой. Он индивидуален и неповторим. Одни видят свой успех в том, чтобы властвовать и управлять людьми, а другие считают, что высший успех в том, чтобы прожить тихую, спокойную жизнь, незаметную, размеренную и предсказуемую.

Для кого-то вечный бой и кипение страстей являются питательной средой, в которой рождается ощущение успеха. Для другого успех — это радость от спичечной этикетки или старой почтовой марки. И дело тут не в денежном эквиваленте, а в том, что человек становится ее обладателем.

Словом, успех всякий понимает по-своему, и нет единого стандарта для этого сокровенного состояния. Мало того, если, не дай бог, появится такой стандарт, мы будем жить уже в другом обществе, подчиненном единой управляющей программе. А хотим ли мы этого?

Человек — типичный представитель фауны Земли. Может быть, это кому-то покажется обидным, но мы — животные, пусть и особенные, наделенные способностью к интеллектуальной деятельности, к творчеству. Это и отличает нас от братьев наших меньших. Физиологически мы мало чем отличаемся от животных, населяющих планету. Те же кости, мышцы, внутренние органы, метаболизм и устойчивая жизнедеятельность в узком диапазоне физических условий.

Но между нами и животными громадная разница, обусловленная тем, что мы создали искусственные границы между собой и миром живой природы. А теперь ищем внутри этих границ нечто такое, что может стать нашим личным успехом.

Животное счастливо тем, что оно живет. Зверю удалось хорошо поесть, и он уже счастлив, он достиг сиюминутного успеха. Человек вряд ли будет считать себя успешным только потому, что плотно отобедал, поскольку для него успех — это понятие, растянутое во времени, имеющее стратегическую перспективу. Пусть он сегодня еще не достиг заветного рубежа, но создает все предпосылки для того, чтобы добраться до него завтра.

Но как быть, если физическая жизнь внезапно оборвется? Где успех? Куда он исчез? А может быть, это и есть самый главный успех — уйти и прекратить цепь жизненных метаний? Рассуждая таким образом, мы можем заплутать в философских дебрях, где даже с опытным поводырем трудно пробираться. Первым и самым основным составляющим личного успеха должно стать желание. Именно оно и определяет направление движения, развития и действия. Для кого-то новомодные идеи кажутся

естественными и органичными. Такой индивид хочет придерживаться их — ну и ради бога! Но если человек лишь следует модным течениям, стремится подражать людям, которые в его представлении достигли жизненных вершин, можно уверенно говорить о том, что путь к личному успеху для него будет закрыт.

Принцип саморегуляции и самоуправления прост — делай то, что хочется, но соблюдай разумную меру. Нарушение общественных и юридических законов — это и есть нарушение меры. Поскольку меру создаем не мы лично, но общество в целом, подчиняться ей необходимо. Но как быть, когда личные желания вступают в конфликт с писаными и неписаными законами? Когда человек жаждет получить результат, который обществом будет расцениваться как преступление? Ведь подобное желание также есть стремление к достижению успеха. И не относится ли такой успех к категории психологических вывертов, которые можно, в свою очередь, отнести к извращениям восприятия жизненных аксиом?

Вопросы далеко не праздные. Они беспокоят многих, но для того чтобы ясно ответить на них, нужно понять главное — свое скрытое, бессознательное желание. Оно диктует в жизни многое из того, от чего стоило бы отказаться.

«Желаю» и «могу». Две стороны одной медали. Мы полагаем, что именно желание и возможность или невозможность его реализации приводят к различным внутренним драмам и стрессам. Однако большинство не учитывает такой важный фактор, участвующий в жизненном движении человека, как ожидание. У медали, в данном случае, три стороны, и все они взаимодействуют между собой, порождая либо неудержимое, стремительное движение, либо глубокий внутренний конфликт, который выплескивается вовне в виде депрессий, стрессов и т.п. Уже говорилось, что желания могут быть неожиданными, в том числе и отрицающими общественные нормы. Но человек в состоянии контролировать свои порывы и может укротить негативное желание. Он осознает, что желание, идущее вразрез с законами или общественными нормами, не может быть реализовано... Или реализация невозможна в том случае, когда желание слишком глобально или эфемерно... Но в каждом живет ожидание. Этот глубинный провокатор не позволяет объективно рассмотреть желание, отказаться от него. Он требует жертв и заставляет человека пребывать в постоянном напряженном ожидании некоего чуда, которое случится, и тогда желание сможет реализоваться. Вот и

получается, что виновато не желание, а третья сила бессознательного конфликта — ожидание. Желание, возможность (или невозможность) реализации и ожидание. Именно бессознательное нетерпение порождает стремление во что бы то ни стало получить результат. Пусть он и противозаконен или недостижим по иным причинам, ожидание заставляет жаждать его.

В данном случае конфликт появляется там, где желание и невозможность его реализации уравновешивают друг друга, и человек осознает, что не в состоянии удовлетворить свое желание. А вот ожидание тербит и порождает глубинное нетерпение: хочу, а вдруг случится чудо, и все исполнится?..

Обычно человек способен контролировать свое ожидание. Но тот, в ком слабы контрольные функции, кто живет простым правилом — удовлетворять свои прихоти, может стать рабом ожидания и, в конечном итоге, скатиться в глубокую психологическую пропасть.

Итак, дорогие читатели, отправимся в путешествие к успеху. Дорога будет нелегкой, потребует переосмысления многих взглядов, но она может привести к вершинам. Добраться до них или остановиться на полпути — личное дело каждого. Но хотя бы начать движение — уже шаг к преодолению застоя в себе. А если идти вместе, дорога окажется короче и доступнее.



## Глава 2

### ТРИ ГРУППЫ ЖЕЛАНИЙ

Происходящее с человеком в жизни обусловлено желаниями. Можно считать, что не все зависит только от желания, есть еще и внешние обстоятельства. Но такова уж природа человека, что он не хочет признаваться себе в том, что событие, участником которого он стал, осуществляет его тайное желание. Причем часто желание такое, что хочется воскликнуть: «Ну вот уж этого мне не надо!» Однако же с людьми происходят самые неожиданные события, и они жалуются на судьбу, на друзей или врагов и не хотят согласиться с той мыслью, что во всем виновато их желание.

Оно является могучим стимулом действия, созидания событий. И тот, кто считает свои желания второстепенным проявлением разума, глубоко заблуждается.

Резонный вопрос: а как же все те желания, которые для человека насущны и, казалось бы, их реализация должна происходить в первую очередь? В этом и заключено всеобщее заблуждение. Большинство считает, что желание получить много денег, жить богато или стать красивым — искреннее и глубоко выстраданное. Однако это не более чем иллюзии, которые с действительными желаниями не имеют ничего общего. Каковы они — наши сокровенные, действующие желания? Где формируются и как влияют на жизнь? Вообще, какова степень взаимодействия желаний и реального бытия человека в мире?

Желание (истинное, а не то, которое мы создаем в воображении, а потом считаем главным) появляется в глубинах подсознания, там, где скрыты программы жизнедеятельности, личностного развития и творческой реализации. Но желание не бывает само по себе. Оно обязательно сопровождается еще двумя факторами: возможностью или невозможностью реализации и ожиданием. А вместе они составляют основу глубинного бессознательного конфликта.

Однако желание, о котором идет речь, является не источником конфликта, а его составляющей частью и должно рассматриваться как повод для самоанализа. Прежде чем говорить о трансформациях желания, нужно прояснить: что управляет системой подсознательных реакций? Когда мы сталкиваемся со странными желаниями, можно говорить об извращенной логике, можно считать, что подсознание находится в плену

комплексов, однако это не раскрывает глубинной сути бессознательного желания.

Первое, что нужно определить, — ориентация бессознательной сферы человека, ее направленность. Есть люди, нацеленные на достижение результата, преодоление препятствий, покорение жизненных вершин. В них ориентация подсознания создает мощную внутреннюю опору, которая помогает достичь личных высот и добиться нужного результата. Не менее распространенный тип ориентации — это жалость к себе, от которой человек испытывает мазохистское удовольствие. Жалеть себя — это удел слабых. Однако под эту категорию подпадает слишком большое количество народа, поэтому приходится говорить не о жизненной или психологической слабости вообще, а о слабости неких жизненных позиций, то есть о страхе, который заставляет человека поступать вразрез правилам. Он осознает свои поведенческие отклонения и корит себя за проявленную слабость. Но кто же будет всерьез обвинять во всем только себя? Даже в тех случаях, когда самообвинение искренне, в нем присутствует скрытое самолюбование. Схематично это выглядит так: я сам себя обвиняю и осознаю свои проступки и промахи. Это означает, что я не совсем конченный человек. Значит, есть надежда, что я не так уж и плох. Я это осознаю, а значит, я не пропащий человек... и т. д.

Обычно всякая попытка избавиться от бессознательных страхов приводит к стремлению найти для себя убежище, куда можно забраться и оставить страхи за порогом. Исходя из человеческих возможностей, наиболее адекватной лазейкой для избавления от страха является жалость к себе.

Быть стройным, сильным и богатым. Этот расхожий стереотип преуспевающего человека, достигшего высот в жизни, создан рекламой, крутыми переменами в общественном устройстве, обширной информацией о власти денег и т.д. Поэтому рядовой обыватель хочет оставаться молодым, сильным, здоровым и быть богатым. Однако он осознает, насколько далека от полной реализации его мечта, и потому смотрит спокойно на все происходящее вокруг. «Кто-то добивается денег, успеха, славы, а вот мне суждено прозябать в нужде и неизвестности». Так или примерно так рассуждает большинство. И вряд ли кто поверит тому, что ваше личное желание может двинуть дела в нужную сторону. Конечно, имеется в виду желание глубинное, сформированное и подкрепленное подсознательными установками. Оно действительно становится движущим началом в жизни, дает человеку шанс проявить свои возможности в

полной мере. И такой шанс дается абсолютному большинству. Правда, многие даже не замечают того, что в руках, и остаются в рамках привычного шаблона — небогатого, не очень здорового и не очень счастливого человека.

Сегодня для многих стало проблемой принять незначительное решение и выполнить его. Гораздо проще переложить на кого-то необходимость решать, а самому только тяжело вздыхать и делать то, что приказано. По крайней мере остаешься в ладу со своим внутренним голосом, который твердит, что ты несчастный, немощный, неудачливый и потому тебя нужно всячески жалеть...

Унылый портрет неудачника нарисован не для того, чтобы огульно причислить всех к этому разряду. Жизнь дает нам немало примеров стремительного взлета обычных людей над средним уровнем и достижения ими успеха в делах и жизни. Однако многие, не умея раскрыть в себе потенциальные возможности, так и остаются в серой безысходности.

Желания, упрятанные в глубины нашей психики, определяют жизнь человека. От стратегической установки на будущее до мелочных сиюминутных бытовых расчетов. Умение выявить свое истинное желание, определить возможности его реализации и ощутить бессознательное ожидание, которое сидит в каждом из нас, позволят любому создать в себе условия для самоизменения. Пользуясь желанием, можно добиться успеха в жизни, богатства, здоровья. Но для этого нужно хотеть искренне и активно, а не предаваться бесплодным мечтаниям.

Очень просто считать, что все приходящее в голову и есть наше желание. Настоящее желание, имеющее глубинную созидательную силу, способное создавать реальный успех, упрятано в глубинах бессознательной психики и никак себя не проявляет. Люди за искренние желания принимают свои сиюминутные интересы, потому так часты разочарования. Для нас важно понять: каким образом можно разграничить свои минутные интересы и настоящие желания, как проявить настоящее действующее желание в себе и научиться управлять им, использовать его как жизненный двигатель?

Прежде всего, нужно провести своеобразную инвентаризацию своих желаний. Разложить на несколько групп: стратегические, рассчитанные на долгосрочную перспективу и потому неконкретные. Относительно конкретные, но не имеющие точного, адресного проявления.

Сиюминутные, не рассчитанные на достижение каких-то далеких целей, но имеющие конкретные методы реализации.

Как пример **первой группы** — абстрактное желание стать богатым. Кто откажется от вероятного богатства? Но лишь малая часть из тех, кто хочет его, знает, как заработать капитал, и стремится к практическому осуществлению своих мечтаний. Большинство просто мечтает, исходя из формулы: «Вот будет много денег, и все станет хорошо!» Как хорошо и какие проявления это «хорошо» приобретет в реальной жизни, людей мало заботит. Мечтая о богатстве, люди закрывают себе путь к нему сетованиями о том, что они от рождения невезучи и судьба не делает им подарков.

**Ко второй группе** мы можем отнести желание достичь успеха в бизнесе, творчестве, рукоделии, собирательстве и коллекционировании. Когда человек начинает заниматься делом, которое меняет его положение в обществе и дает ему возможность ощутить себя нужным, он понимает, что его занятия могут принести удачу. Он стремится к ним, но проходит время, прежде чем он определится в своем увлечении, узнает секреты нового дела, поймет, какими методами и средствами можно достичь высот. И на этом пути подстерегает немало трудностей. Потеря интереса, неумение преодолевать сложности, желание спокойной жизни, незнание способов достижения высоких результатов — все это может реально действующее желание перевести в разряд пустых, никчемных и необоснованных иллюзий.

И наконец, **третья группа**: сиюминутные желания. Они конкретны и понятны каждому. Известны методы и способы их реализации, и потому большинству кажется, что они и есть истинные желания сегодняшнего дня и последующей жизни... Однако именно эти желания играют наименее значимую роль в достижении реальных долговременных результатов.

Оставим в стороне голую теорию и рассмотрим пример. Молодой мужчина, назовем его Андреем, имел хорошую, интересную работу, но зарплата, которую он получал, не могла обеспечить ему желаемый уровень жизни. В подобной ситуации сегодня оказываются многие. Что предпринял Андрей? Он не мечтал бесплодно, а разработал для себя систему методов достижения цели. Совместил, таким образом, первую и вторую группы. Неконкретное желание разбогатеть он укрепил и сделал реальным за счет выработки стратегии и тактики своей жизни. Он создал в бессознательной психике действующее желание, которое и помогло достичь результата. Ему понадобилось три года, чтобы добиться реального

подъема. Однако здесь его подстерегала другая опасность: добывание и преумножение денег — тонкая и сложная деятельность. Можно оказаться в ситуации, когда заработанное количество могло бы обеспечить достойную жизнь, но остановка грозит тем, что потеряешь и желание, и сам интерес к делу, ибо исчезает стимул для деятельности.

Для формирования в себе действующего созидającego желания нужно совместить все три группы воедино и из каждой взять то, что наиболее важно для созидательного желания. Из первой группы — отдаленную цель, из второй — конкретные устремления, из третьей — методы, способы и формы достижения. Надо руководствоваться простым правилом: наметить для себя реальную цель, а не культивировать бесплодные мечты. Желание, основанное на понимании истинных, глубинных потребностей, становится могучей программой действия. В этом случае желание не нужно все время держать в поле зрения. Важно создать его, осознать и начать планомерную работу по реализации. Иллюзия желания, основанная на абстрактном «хорошо бы...», не дает ничего, кроме бесплодного ожидания и пустых надежд, которые приводят к обострению внутреннего конфликта.

Для того чтобы избежать иллюзий, нужно научиться настраивать себя на предстоящее действие. Если все исполняется только в угоду общественным интересам или из желания не выглядеть белой вороной среди остальных, то эти действия приведут к потере даже того, что было приобретено раньше, так как являются исполнением обязательств, которые взяты в угоду каким-то установкам или людям.

Истинная потребность проявляется в умении слушать себя, свои глубинные побуждения и самонаблюдения. Наше подсознание знает, что необходимо человеку в каждый момент его бытия. Интуитивно осознать свое желание — значит понять истинную потребность. Для того чтобы потенциальные возможности превратить в реально действующие способности, нужно их активизировать, использовать в системе жизненных отношений. Превращение потенции в реальную возможность становится ключевым моментом в перестройке себя. Действия, основанные на глубинных осознанных и обоснованных желаниях, приводят к удивительным переменам. Важно осознать, каким должен быть конечный результат, превратить его из иллюзорного желания во внутреннюю потребность... А для практического осуществления этого начнем подготовку пространства желания.

Выше уже говорилось о том, что желание является главной

побуждающей силой для человека. Его возможности велики, и, самое главное, с его помощью можно структурировать ситуацию.

Неоформленное, сиюминутное желание никогда не станет настоящим внутренним двигателем. Оно может породить досаду от того, что не удалось его реализовать. А вот для создания могучего внутреннего желания, имеющего глубокие структурирующие основы, нужно создать так называемое пространство желания.

## Глава 3

### БОГАТСТВО: ДАР ИЛИ ТРУД?

Мечтающий о богатстве надеется, что в один счастливый день состояние свалится с неба и сразу изменит жизнь, раскрасит ее радужными переливами. И не беда, что эти фантазии могут продолжаться всю жизнь. Главное — не само богатство, а возможность вообразить себя благородным миллионером, который становится благодетелем для родных и близких...

На самом деле грезы о богатстве вряд ли станут реальностью, если человек мечтает бессистемно, свои фантазии не структурирует, даже не пытается превратить их в реальность. В мире грез жить проще, да и безопаснее... К сожалению, в наше время богатым или тем, кто стоит у возможности обогащения, жить сложно.

Но все же, что такое богатство? Для большинства обеспеченных — это труд. Огромный, изматывающий, провоцирующий постоянное нервное и эмоциональное напряжение. И когда желание становится реальностью, обретает конкретные формы в виде квартир, офисов, банковских счетов, оно уже не воспринимается как богатство. Это овециествленные итоги тяжелого, изнурительного труда. Вместе с состоянием приходят новые возможности. Человек, составивший свое состояние, может сделать значительно больше, чем бесплодный фантазер... Но хочет ли? Досужие разговоры о богатеях проходят под рефреном: «Мне бы их деньжищи, вот я бы показал». Кому и что? Как в сказке: закатил бы пир на весь мир? И кого бы удивил? Протрезвев, понял бы, что лишился своего богатства ни за понюшку табака. И никому на свете легче не стало.

В сказке герои побеждают врагов и получают жену-царевну и полцарства в приданое. Вроде бы счастливый конец, радоваться надо... Но что-то не припомню сказок о том, как внезапно разбогатевший герой ведет себя в новом качестве. Мол, додумывайте сами... Конечно, сытый голодного не понимает, потому большинству сограждан, имеющих небольшие доходы, кажется, что живут богатеи, как в раю: сладко едят, крепко спят и т. д.

К удовлетворению обывателей можно сказать, что, как правило, богатеи в процессе накопления капитала зарабатывают такое количество болячек, что сладко есть и крепко спать им затруднительно: то гастрит мешает, то язва, а нервная система пребывает на грани истощения. Богатеи — люди

не очень здоровые.

Я отдаю себе отчет в том, что сейчас как бы оправдываю современных скоробогатиков и даже пытаюсь доказать, что им живется не так уж сладко... Но это вовсе не из желания представить их ангелами в белых ризах. Вот уж чего нет, того нет... Современные нувориши создавали свои капиталы бесчестно, не брезгуя откровенными надувательством и мошенничеством.

Стоит ли капитал здоровья? В конечном итоге, когда деньги тянутся к деньгам и сейфы уже полны ими, пользоваться средствами оказывается непросто. Пошатнувшееся здоровье, возмущение сограждан, пристальное внимание бандитов и властей...

Словом, накопление богатства — каторжный труд. Но не менее тяжкий труд — быть богатым.

Для большинства людей оптимальна формула: «Денег должно быть столько, чтобы о них не думать». Когда денег мало, человек не перестает думать о том, где их взять. Когда их много, он задумывается, как использовать накопленное. Нет спокойствия в душе.

В западном мире деньги являются главным мерилем успеха. Но там деньги дают нечто более важное, чем возможность простого приобретения вещей. Они позволяют человеку изменить свой социальный статус, обрести внутреннюю свободу по сравнению с теми, кто имеет меньшее количество денег.

Те, кто создал свой капитал, создают и внешние признаки благополучия. Возможность приобретения большего количества ценностей (по сравнению с другими) вызывает негативное отношение окружающих людей. Как только человек начинает зарабатывать больше, он выделяется из социального слоя, в котором усредненно существовали все. А выделившись, он может вернуться обратно, только потерпев крах и сломав себе шею. Вернуться в роли униженного и побежденного. И будет встречен с плохо скрываемым злорадством нищеты.

Главное правило психологии нищеты: «Либо все — либо никто». Оно как бы нейтрализует глубинный, бессознательный конфликт, который выглядит как прямой упрек себе: «И я бы смог так, если бы захотел...» А хотеть не хочется, так как присутствует боязнь остаться без почвы под ногами. Когда человек пытается подняться, он теряет опору в равенстве, в усредненности.



И еще одна внутренняя опора — в ожидании перемен, когда богатые будут отброшены в грязь, в тот социальный уровень, откуда они вышли. А оставшиеся в нем получают возможность всласть покуражиться над поверженными, растоптать их морально и разделить (а проще сказать — растащить) их собственность, которая подчеркивала нищету других.

Внутренним основанием для отказа от борьбы и движения является то, что человек понимает: как только он попытается реализовать или даже просто проявить свое желание как попытку движения, он уже никогда не сможет вернуться в свой социальный уровень. И даже если он попытается просто прыгнуть и тут же упадет обратно, все равно будет осужден за самую попытку прыжка. Поначалу многие стесняются новых возможностей, стыдятся показать свой уровень жизни, потому что не хотят, чтобы соседи по прежнему уровню смотрели на них так, как смотрят на стремительно разбогатевших людей.

Психология нищеты — это не просто комплекс отдельной личности. Это социальное явление, определяющее поведение, мысли, чувства и реакции множества людей. Целые социальные слои охвачены ее проявлениями. Их мнение является той скрытой метафизической силой, которая активно влияет на умонастроения в обществе. И в конечном итоге значительно тормозит поступательное развитие страны.

Десятилетиями атеизма мы были приучены к тому, что настроение людей, личные переживания и стереотип социального восприятия не играют роли в общественном развитии. Но события новейшей истории России показывают, что умонастроения общества могут затормозить развитие или даже повернуть его вспять.

Я не ставлю своей целью доказать, насколько глубоко и мощно влияют на социальные процессы иррациональные факторы вроде психологии нищеты. Главная задача: рассказать о личных возможностях каждого, способности изменить жизнь, наполнить ее желанием, стремлением к достижению благосостояния. Тогда переменится к лучшему и общая тенденция развития. Ну а первый шаг на этом пути — отказ от внутреннего, ничем не подкрепленного ожидания богатства с небес. Богатство — это труд! Тяжелый, изнуряющий и часто с неясным результатом. Но попытки создать его двигают человека, и он переходит на новую ступеньку бытия, обретает иной спектр возможностей. Богатство — это как отдаленная стратегическая цель. Но путь к нему может принести благосостояние и понимание: нужно ли богатство лично тебе, в нем ли заключается жизненный успех?.. Ведь для многих достигнутое

благополучие становится достаточным, и свои усилия они направляют на другие, более важные задачи.

## Глава 4

### ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОЗЯБАНИЯ

Ах, каким манящим кажется бриллиантовый дым богатства обывателю, мечтающему о нем сидя в старом, вытертом кресле! Неважно, что «богатые тоже плачут». Зато свои слезы они вытирают батистовыми платками. Вот ведь как им живется, богатеям... Жируют на народной беде...

Однако всякая медаль имеет две стороны. И картина, описанная выше, изображена на одной стороне. А что на другой? Наряду с обнищанием людей стремительно растет парк личных автомобилей, каждый год их число увеличивается на десятки тысяч. Строятся новые дома с элитными квартирами. И квартиры эти распродают еще до окончания строительства. В этом парадокс российской действительности: нищета одних и возрастание доходов у других. Причем речь не идет об олигархах и тех, кто успел хапнуть жирный кусок от пирога госсобственности. Обычные люди, которые скромно одеваются, не выделяются среди других, неожиданно для соседей приезжают в свой двор на малоподдержанной иномарке. Потом выясняется, что и дачка за городом есть. Конечно, не шикарный коттедж, но вполне приличный дом. Откуда дровишки?

Работает человек много, очень много. Нашел свою нишу и вкалывает в ней. Не ворует, заметьте, не дурачит сограждан, а работает, производит продукт потребления или оказывает услуги. Не только помогает людям, но и зарабатывает...

К сожалению, в нашем поистине безумном мире главное внимание привлекают к себе не такие вот тихие труженики, а те, кто громко и с благородным негодованием говорит о развале, крушении, коварных замыслах врагов народа, о всеобщем обнищании и т.п.

И вот здесь мы приближаемся к главному итогу случившихся перемен. Рухнуло благосостояние народа. Пусть относительное, но все же имевшее место в жизни большинства, а вместе с ним рухнуло чувство уверенности в себе, стабильности, устойчивости! Но оказалось, что разрушение уверенности стало началом. На руинах пышным цветом взошли сорняки жалости к себе. И она оказалась сильнее всех остальных внутренних мотивов. Страдающих и жалеющих себя — десятки миллионов.

А тех, кто пересилил в себе захватывающее чувство самосожаления и начал действовать, мало. Они не могут переломить негативную

психоинформационную тенденцию всегда и всюду видеть ущемление возможностей, прав и самозабвенно жалеть себя.

Почему так сложился стереотип общественного восприятия? Почему в Америке времен Великой депрессии народ призывали верить в скорый подъем и убеждали: «Мы — великая нация!»? А у нас... Недостатка в лозунгах и декларациях нет. На самом высоком уровне давались обещания, которые с треском проваливались. В чем же причина таких противоречий? На мой взгляд, в том, что был нарушен принцип «тайны власти».

Раньше слой элиты, управленцев формировался постепенно, скрытно, незаметно, в недрах структур, о которых было мало что известно. Поэтому сам факт перехода человека из низов в элитный уровень нес на себе отпечаток избранности. И этот почти мистический переход давал возможность выдвиженцу управлять делами более низких социальных уровней до тех пор, пока те же тайные силы, что подняли, не скидывали его или же двигали выше. Непознанная тайна взаимосвязанностей выдвижения и взлета была основой отношения низов к верхам.

То, что происходит сейчас, лишено внешнего ореола таинственности и потому утратило свою мистическую суть. Человек может богатеть на виду у всех и не скрывать этого. Свой переход с одного социального уровня на другой он не прячет, а, наоборот, афиширует, приобретая виллы, машины и т.п. Он обретает возможности иного масштаба, которыми раньше владели только приобщенные к тайне власти, к миру избранных. Негативное отношение к таким людям имеет в основе то, что они показывают остальным: можно вырваться из привычной круговерти нищеты. Для этого надо пожертвовать многим из привычных стереотипов поведения, а главное — стремлением жалеть себя. Человек, перешедший на новый социальный уровень при помощи накопления богатства на глазах у всех, становится символом внутреннего раздражения, готового выплеснуться вовне в стихийном бунтарстве. И когда будет накоплена критическая масса недовольства, тогда бунт может взорваться по-настоящему. Нет тайны, окутывающей восхождение, и это дает повод говорить, с одной стороны, о жестокости и бесчеловечности, обирании, а с другой стороны, тайно, не отдавая себе отчета, упрекать себя: вот он смог, хотя был такой же, как и я.

Доминирующее самосожаление и неосознанный внутренний упрек формируют негативный настрой отдельного человека и общества в целом. Другими словами, мы имеем то, что мы хотим. Но, замечу, хотим не разумом, а в подсознании, в глубинных его структурах, которые не

поддаются логическому осмыслению, а устойчиво генерируют эмоционально-чувственные состояния, создающие бессознательное удовольствие.

Да где это видано, чтобы прозябание доставляло удовольствие?! А в нашем подсознании... Оно ведь странное, своенравное и не поддающееся логическому убеждению. У него своя логика, порожденная родовыми закладками и родовым конфликтом. Она — внутренняя логика подсознания — имеет другую градацию ценностей. Важно то, что полезно, а полезно то, что приятно, а приятно то, что позволяет человеку чувствовать свою значимость, хотя бы для самого себя. Не быть пустотой, сквозь которую житейские ветры пролетают не задерживаясь. Но быть утесом среди клокочущего моря жизни.

А если без метафор, то подсознательные установки, ориентированные на жалость к себе, как чувство, рождающее личную значимость, диктуют человеку и стиль поведения. Инициатива, действие, развитие и движение невозможны там, где жалость к себе правит подсознанием. Нищенские доходы, убогая жизнь, отсутствие ясной перспективы — это не просто постреформенная реальность. Это еще и глубинный, бессознательный настрой людей, который тормозит и поступательное движение всего общества. Возможность прозябания многие принимают как единственный вариант личного развития.

Только развитие ли это? Скорее — топтание на месте. Но это как в болоте: пока идешь не останавливаясь, кочки еще держат, служат опорой. Стоит остановиться — человека начинает засасывать, и скоро над трясиной останется голова, которая только и может, что выкрикивать лозунги. А дела нет, и не может быть, поскольку руки и ноги уже спеленаты болотной хлябью. Вырваться из нее, освободиться, двигаться — непросто. Ведь нужно прилагать сверхусилия, и они должны быть тем активнее, чем глубже погружен человек.

Предвижу справедливый гнев обиженных пенсионеров и тех, кто в итоге преобразований лишился работы, устойчивого дохода, перспектив. Парадокс психологических вывертов общественного подсознания в том, что они в своих обидах правы и не правы одновременно.

Старая система изжила себя. Идеи и доктрины разваливались на ходу. Число недовольных стремительно росло. Стало признаком хорошего тона рассказывать о нашей несостоятельности и высоком жизненном стандарте у них, «за бугром». Мало кто пытался трезво оценить тенденции, которые

развивали в обществе радикальные настроения. Сформированная, вызревшая и готовая к действию сила народных эмоций сделала распад империи неизбежным.

Если у одного человека кипят в душе негативные эмоции — это его личные проблемы. Но когда народ замер в ожидании перемен — эмоциональная сила ожидания материализуется в гигантских социальных катаклизмах. А лидеры, которые появляются на волне народных настроений, искренне полагают, что исполняют чуть ли не мессианскую и уж обязательно историческую роль... Но лидеры ведь тоже не на пустом месте возникают... Я не собираюсь защищать или оправдывать когорту новых правителей России. Но косвенно в том, что наделали ретивые реформаторы, поучаствовали все мы. Своим настроением, жадой перемен и страхом перед ними мы, народ, создали условия для возникновения той модели социального устройства, которую имеем. Подчеркну: мы задали условия, но дальнейшие события развивались по своим внутренним законам, обусловленным стартовым толчком. Если хотим вырваться из круга прозябания, надо разобраться в дебрях своих бессознательных заморочек, осознать свои возможности и воспользоваться глубинным потенциалом.

## Глава 5

### СЛУЖИТЬ, ПОКЛОНЯТЬСЯ ИЛИ ИМЕТЬ В ВИДУ?

А в самом деле, как надо относиться к деньгам? Недавнее прошлое нашей страны было пресыщено идеологическими штампами, но относились к ним люди легко. Удивительное это состояние — российский менталитет. Мы все знаем, понимаем абсурдность официальной доктрины, но в то же время делаем вид, что выполняем навязанные правила. Привыкли мы играть в эти игры за семь десятков лет предыдущей жизни. Играем до сих пор, и, по-видимому, для того чтобы радикально изменить отношение к законам, нужен еще не один десяток лет.

В девятнадцатом веке великий русский сатирик М.Е. Салтыков-Щедрин произнес фразу, на весь грядущий век определившую наше ментальное кредо: «Свирепость российских законов с лихвой компенсируется необязательностью их исполнения...» А ведь он был вице-губернатором и не противостоял власти, а, будучи на государственном посту, соблюдал ее интересы.

Но все это лирика, нам важно понять, что лежит в основе нашего бессознательного лукавства по отношению к нашим же законам. На мой взгляд, глубокая внутренняя уверенность в том, что власть не мытьем, так катаньем возьмет свое и обманет человека. Поводов для такого отношения более чем достаточно. Последнее десятилетие только подтвердило, что жить в нашем государстве лучше всего параллельно с властью. Тогда есть шанс как-то продержаться и не быть многократно ограбленным...

Конечно, все меняется и сейчас положение улучшается. Появляется надежда, что жизнь все-таки войдет в рамки законов и будет реально регулироваться ими. Но ведь психологию человека невозможно изменить одномоментно. Человек должен принять идеи власти, поверить в ее искренние устремления. А пока... Пока, к сожалению, народ и власть не два коня в одной упряжке. Они присматриваются друг к другу в надежде на взаимность. Минувшее десятилетие народ жил сам по себе и, если бы ему не мешали, вероятно, смог бы добиться значительно большего. Однако новые веяния сформировали и новый стандарт общественных отношений, и новое отношение к ценностям. Да и сами ценности стали другими.

В советские времена нам усиленно промывали мозги идеологическими сказками про личную скромность, преобладание общественных интересов над личными и т.п. В частности, в последние годы социализма очень

активно обсуждался вопрос: «Стыдно ли много зарабатывать?» Дискуссия была жаркая и не получила логического завершения, поскольку советскую власть отменили, объявили о вхождении в рынок и пообещали скорое наступление светлого капиталистического будущего. Но оказалось, что рынок на постсоветском пространстве — это обыкновенный базар с обманом, скандалами, пьяными драками и прочими неприятностями. И все же люди вынесли для себя правило: надо иметь много денег, тогда можно обойти неприятности, выкрутиться из сложных ситуаций и прорваться к заветным источникам капитала.

Первое десятилетие дикого рынка показало, что мы равно способны на авантюры и серьезные экономические проекты. Криминальный бизнес постепенно уступает место легальному, а современные нувориши, нахватав денег, сейчас начинают вкладывать их в заведомо неприбыльные культуру, искусство, религию... Логика развития диктует свои законы, и можно уже с уверенностью говорить, что дикий капитализм меняется качественно и уступает место обычным рыночным отношениям. Долго, трудно, с болью и страданиями, но мы выползаем из глубокой идеологической ямы на свет и пытаемся придать себе приличный вид.

Все эти пассажи нужны для иллюстрации мысли, что капитал служит человеку и, в конечном итоге, работает не него. К сожалению, эту позицию занимают далеко не все богатеи. Условно отношение к деньгам можно разграничить на три группы: поклонение, использование и сосуществование. Все они стары как мир. Как только появились деньги, вместе с ними возникли и эти группы. Различаются они только отношением к капиталу. Поклоняющиеся действительно видят в деньгах некую мистическую сущность, которая стала в их понимании главной движущей силой мира и управляет им.

Вторая группа — использующие. Эти трезво смотрят на деньги как на служебное средство, которое обеспечивает определенный уровень жизненных удобств, комфорта и необходимых благ. Они понимают, что деньги нужны только как опосредованное мерило их способностей. Конечно, чем больше денег, тем лучше, но у многих представителей этой группы выработалась устойчивая позиция: иметь денег столько, чтобы не думать о них.

И третья группа — сосуществующие. Они имеют деньги и считают, что жизнь и денежные потоки параллельны и никак не пересекаются. Это заблуждение, поскольку с деньгами мы пересекаемся постоянно, ежедневно и по многу раз. И даже презрительное к ним отношение не



избавляет человека от необходимости делать какие-то покупки и оплачивать их деньгами. А деньги надо зарабатывать, и потому даже презиращим деньги приходится их добывать...

Еще в советские времена родилась в народе мудрость, которая как афоризм разошлась среди огромного числа людей: «На деньги можно смотреть свысока, но не следует терять их из виду». Кто-то остался верен этой доктрине. Кто-то ударился в добывание, не гнушаясь авантюрами и несправедливыми средствами. Кто-то сумел найти свою нишу и продолжал работать, как привык раньше, только научился спрашивать за свой труд адекватную оплату. Но в раскрепощенном стремлении заработать побольше и обеспечить себе более высокое качество жизни проявились некоторые особенности неведомого ранее капиталистического бытия. В частности, возникло явление «критической массы денег». Когда их мало, то они поневоле заставляют человека заниматься поисками дополнительного дохода, чтобы обеспечить себя и близких. Когда их много, они обретають характеристику критической массы, человек подчиняет свою жизнь накоплению, приращению капитала.

Если кто-то имеет несколько тысяч рублей, он чувствует, что эти деньги позволят ему свободно продержаться до следующей зарплаты. Имеющий миллионы рублей ощущает некую опору за спиной. Случись какая-то непредвиденная ситуация, у него есть на что опереться или заплатить кому-то. А вот имеющий миллионы долларов минует все эти стадии и живет в мире своих особых ощущений. В этом случае критическая масса денег уже проявилась и диктует человеку свои правила жизни, поведения и действий. Конечно, куча денег сама по себе не может никому и ничего навязать. Работают сложившиеся внутренние стереотипы поведения и реагирования. Не сами деньги управляют человеком, а его отношение к ним. Для владеющего миллионами долларов, надо полагать, не существует проблемы вкусно пообедать и красиво организовать свой быт. И то и другое у него есть. Обыватель резонно спросит: а куда такие суммы денег девать? Ведь три обеда за один раз не съешь... В трех домах одновременно не будешь жить... Человеку для удовлетворения своих потребностей надо не слишком много. Для чего тогда деньги? И вот здесь мы сталкиваемся с феноменом разделения отношений. До какого-то уровня каждый человек смотрит на деньги трезво и свое отношение к ним строит с учетом своих привязанностей и антипатий. Словом, в отношении к деньгам проявляется жизненная позиция. Но стоит только количеству денег превысить некий, индивидуальный для каждого критический рубеж,

как начинается неуправляемая цепная реакция накопления все большего количества денег. Человек входит в русло движения капитала и становится уютной лодочкой на стремнине. Волны подхватывают ее и несут по течению. При этом самому пассажиру лодочки кажется, что он управляет процессом, контролирует его и в любой момент может остановиться, выйти на берег и прервать свое путешествие.

Не выйдет, господа! К сожалению, наблюдения показывают, что человек в потоке капитала подчиняется воле потока и не в силах перебороть его. А далее события развиваются самым непредсказуемым образом. Кто-то несется вместе с бурным потоком, но успевает уклониться от подводных камней и достигает тихой гавани в конце пути. И вот там возвращается былое отношение к деньгам: спокойное и рациональное... Это и понятно: в конце жизни мало кто думает о капиталах, гораздо важнее позаботиться о душе.

Кто-то разбивается о рифы и тонет. Но тонет с сожалением, что теряет капитал, и все норовит вернуться на прежний фарватер.

Словом, вариантов много, но в основе их одно — желание полной творческой реализации. Когда количество денег превысило некую критическую массу, они перестают интересовать человека как средство приобретения повседневных ценностей. Они становятся мерилом силы, могущества, власти. Тех возможностей реализации, где человек может раскрыть свой внутренний потенциал.

Творчество в любом человеке является основой его жизненной позиции, поисковой активности. Но у каждого есть свой предел, своеобразный потолок. Для кого-то он в том, чтобы исхитриться и придумать очередную комбинацию по зарабатыванию денег, а для кого-то — в создании бесценного произведения искусства. Но в обоих случаях — это творчество, имеющее материальное проявление, а высшая форма всякого творчества — это строительство отношений с другими людьми. Критическая масса денег позволяет обладающему ею проявить себя в творчестве отношений. Однако часто это созидательное действие заменяется на привычный штамп: «я — начальник, ты — дурак». Соответственно и уровень творчества низводится до базарных разборок, когда один кричит, а другой лишь глотает оскорбления и обиды.

Критическая масса денег диктует людям свои законы поведения. Но она же дает и простор для творчества, ибо каждый может выбирать, как строить свои взаимоотношения с другими людьми. Успеха добивается тот,

кто созидает свои, неповторимые взаимодействия с каждым, творит отношения и постигает тайный смысл их влияния на других людей. У такого человека воздействие критической массы денег тоже подчинено идее творческого созидания, и деньги не тянут его грузом на дно реки капитала, а помогают плыть уверенно и достигать высоких результатов.

Отношение человека к деньгам, к другим людям определяет уровень необходимости и вектор развития этого уровня. Одно ясно: обретение большого количества денег еще не решает проблему личной обеспеченности. Можно быть хамом с миллионами, и тогда эти миллионы лишь создадут рамку вокруг, но хамская суть от этого не изменится. А можно обращаться с капиталами, как с инструментами, помогающими в творчестве. И это наиболее перспективный путь личного развития. Во всяком случае, он дает большие возможности в дальнейшей жизненной реализации. А хам, сколько бы он ни собирал денег, останется не понятым и не принятым людьми.

## Часть вторая

# ГОТОВНОСТЬ К ПЕРЕМЕНАМ

## Глава 6

### ЗАСЛОНЫ НА ПУТИ К УСПЕХУ

Подсознание контролирует все физиологические процессы в организме, в том числе связанные с продолжением рода, зачатием, вынашиванием и рождением ребенка.

Когда молодожены познают секс, наполненный любовью, они стремятся собственную неопытность компенсировать «половodem чувств». Поэтому всякий половой акт сопровождается фейерверком эмоций и страстей. Счастье наполняет молодые сердца и души, и подсознание каждого участника любовной пары отмечает для себя, что половое наслаждение является могучим источником личного счастья для человека. Здесь надобно отметить, что главным для подсознания является получение удовольствия. Для подсознания — это главный итог поисковой активности, то состояние, на которое ориентирована бессознательная психика. Подсознание расценивает удовольствие как интенсивное действие, приносящее организму максимальную пользу. А половой акт доставляет яркое телесное наслаждение, и потому в подсознании формируется программа, согласно которой оно должно сделать все, чтобы дать возможность молодым наслаждаться друг другом как можно дольше. Но в подсознании же действует и безусловная программа зачатия, беременности, родов. Присутствует также ясное понимание, что как только зачатие произойдет, то накал любовных страстей придется уменьшить, чтобы не навредить будущему ребенку. А это означает, что интенсивность наслаждения тоже снизится.

С одной стороны, безусловная, данная от природы программа продолжения рода, с другой — программа поддержания полового наслаждения. Между ними возникает конфликт. Но поскольку никакая сила не может преодолеть безусловную программу, то структуры подсознания, ответственные за удовольствие, уступают напору безусловной программы, направленной на рождение ребенка. Однако конфликт развивается и порождает в психике матери и отца скрытое, непроявленное недовольство, а то и раздражение тем, что снижается интенсивность полового наслаждения.

Зачатие состоялось, но будущая мама узнает о своей беременности, по крайней мере, через пару недель, а папа и того позже. А вот папино и мамино подсознания знают о происшедшем с момента проникновения сперматозоида в яйцеклетку. Соответственно и сила конфликта особенно ярко проявляется в момент оплодотворения. Для оплодотворенной яйцеклетки эта реакция выглядит как недовольство. Оно становится той отрицательной программой, которая внедряется в клеточную память зародыша сразу после оплодотворения. Эта негативная информация записывается в памяти клеток как отношение родителей к факту зачатия. В одних случаях конфликт двух программ в подсознании порождает только недовольство, которое легко преодолеть. Но бывает и так, что возникают агрессивные отрицательные программы, негативно влияющие на оплодотворенную яйцеклетку. После того как зародыш начнет развиваться, информационная закладка зачатия будет тиражироваться в памяти новых клеток будущего организма. До поры до времени она себя никак не проявляет, но рано или поздно наступает момент, когда она активизируется и начинает свою разрушительную работу. Сначала атаке подвергаются тонкие информационно-энергетические структуры организма, а затем процесс переходит на уровень физиологических изменений.

К сожалению, часто случается, что зачатия активно не хотят и даже боятся обе стороны. Тогда закладка может стать очень тяжелой. Людмила Э. обучалась в группе по коррекции бессознательных программ. Она жаловалась на то, что жизнь у нее не клеится, здоровье неважное, муж ее не понимает и не отвечает ее запросам, на работе — проблемы и т.д. После активизации глубинной памяти и прохода к моменту собственного зачатия она пережила шок. Она поняла, что во время полового контакта отец был пьян. Сначала он избил мать, а потом грубо, фактически насильно овладел ею. Само зачатие сопровождалось пьяным отупением и злобой отца. Конечно, он не думал ни о каком ребенке, а хотел только получить удовольствие...

Мать испытывала острую ненависть к своему насильнику и мучителю. Можно только представить, как отреагировало подсознание матери на зачатие, ибо ни любви, ни взаимного стремления или желания у мужчины и женщины в этот момент не было. Зачатие воспринималось подсознанием как следствие насилия, и потому оно реагировало агрессивным недовольством, которое осело в памяти первой клетки как начальная программа жизни. Дородовые закладки обернулись для девочки

комплексами и болезнями во взрослой жизни. Далее действовал закон притяжения подобного подобным. К врожденным отрицательным программам притягивались внешние неприятности, болезни и т.п.

Есть так называемые люди-жертвы, у которых в жизни все разваливается, дела не ладятся, все напасти случаются именно с ними, как магнитом притягивает к ним хулиганов и преступников...

Человек-жертва — это, прежде всего, сложные бессознательные программы перинатального<sup>1</sup> периода. Они определяют сценарий будущей жизни. Хотя родители мечтают о счастье для своего ребенка, но они понятия не имеют о психических особенностях половых взаимодействий. В результате их дитя вырастает во взрослого неудачника, у которого все дела разваливаются, не начавшись. И хотя родители надеются на лучшее, но путь к успеху перекрыт еще до рождения!

Судьба, как мы привыкли ее понимать, вряд ли может быть изменена даже с помощью магических обрядов. Ведь это предназначение, данное свыше. И когда кто-то заявляет, что запросто может изменить судьбу человека, перекроить карму и наполнить ее счастьем, есть повод насторожиться. Данность судьбы очевидна, и так же очевидно, что дается она нам божественным началом. Так может ли кто-нибудь из живущих утверждать, что он сильнее Бога? А ведь именно так звучат заявления магов о быстрых переменах судьбы. Опыт тысяч людей, занимавшихся глубинной психокоррекцией, только подтверждает первоначальные выводы о том, что всякие перемены в судьбе возможны, но совершить их может сам человек, меняя глубинное содержание бессознательных программ, перестраивая себя заново. Кто бы ни брался за переделку чужой судьбы, он рискует тем, что может войти в конфликт с мировыми потоками изначальной психики, исказить силовую линию судьбы и ухудшить ее. А вправе ли кто-то так грубо вторгаться в чужую жизнь?

Когда человек сам берется за себя и при помощи различных методов меняет характер, отношение к себе и другим, тогда возможны реальные перемены в жизни, ибо они становятся следствием глубокой и целенаправленной внутренней работы с причинами, которые определяют сценарий его жизни.

Можно ли изменить судьбу? Что предназначено каждому из нас — свершится. Но прийти к результату можно разными дорогами. Все зависит

---

<sup>1</sup> Перинатальный — период внутриутробного развития.

от личного выбора. Если выбор поспешный и неверный, то к решению своих жизненных задач человек идет путем лишений и утрат, страданий и потерь. Но тот же результат может быть достигнут и другим путем — легким и открытым, светлым и радостным. Важно сделать верный шаг, и тогда на линии судьбы, начертанной свыше, появится проход, через который можно перешагнуть на линию радости, которая и приводит к вершинам жизненного успеха.

От рождения каждому дается «эскиз» жизни. И сам человек решает, оставаться в заданных рамках или же исправить ситуацию и построить жизнь по-новому. В ключевые моменты жизни, которые не обязательно сопряжены с какими-то потрясениями или значимыми внешними событиями, человек имеет возможность перекроить свою судьбу, изменить ее если не радикально, то в значительной степени. Но для этого нужно, прежде всего, желание и понимание, что та жизнь, которой он жил до сих пор, не дает возможности творческого раскрытия личности.

Мы выяснили, что от настроения родителей, их отношения друг к другу, стремления к зачатию или нежелания его может зависеть будущее ребенка. Но каждый из нас имеет громадный запас физиологической и психической прочности. Все тяжелые дородовые закладки поддаются коррекции. Сами по себе практики психокоррекции несложные, но требуют сосредоточения и желания избавиться от глубинных комплексов и негативных программ. Понять, как это сделать, — несложно, значительно труднее захотеть... Ведь так не хочется копаться в себе, и кажется, что проще найти кого-то виноватого рядом и считать, что он является источником ваших бед. Но начинать придется с себя<sup>2</sup>...

---

<sup>2</sup> О практиках глубинной коррекции дородовых программ см.: *Шерстен-ников Н.* За гранью наслаждения. М.: АиФ Принт, 2001.

## Глава 7

### ТЕСТЫ ДЛЯ ПОДСОЗНАНИЯ

Сейчас мы предложим два теста, каждый из которых поможет вам определить свое отношение к жизни, к разным ее сторонам, покажет направленность внутренних стремлений и ориентацию бессознательных желаний. Единственное условие: сначала выполните тест, а уж потом читайте его расшифровку. В противном случае вы будете неосознанно подыгрывать себе и не получите чистой информационной картины.

**Первый тест.** В любом месте листа бумаги проведите прямую горизонтальную линию. Потом определите для себя точку на этой линии. Отметьте ее маленьким крестиком. Точка может располагаться в любом месте линии. Поступайте так, как вам захочется. Из точки «начала» рисуем еще одну произвольную линию любой конфигурации. Пусть рука сама решает, какие прихотливые зигзаги изобразить... Вести линию надо до тех пор, пока рука не остановится.

**Второй тест.** Разделим лист бумаги в любом месте горизонтальной линией. Затем так же разделим лист по вертикали. Рисуйте свои линии там, где вам хочется. Получилось четыре поля. В любом из них поставьте маленький крестик, обозначающий точку начала новой линии. Рисовать ее нужно расслабленной рукой, свободно и произвольно. Линия не должна подчиняться логике, вы проводите ее так, как хочется руке... Этот рисунок расскажет о подсознательном отношении к миру и о том, как вы оцениваете себя в системе жизненных отношений, как собираетесь реализоваться, куда направлены ваши намерения.

Этот тест можно проходить только один раз. Всякое его повторение не даст точного ответа, ибо, зная принцип отражения информации в нем, вы неосознанно будете подыгрывать себе, стараясь показать себя лучше, чем есть на самом деле.

#### Расшифровка. Тест 1.

*Первая прямая линия* — это линия общественно приемлемого поведения человека. И в зависимости от места расположения линии на листе можно определить степень самооценки человека, его видение жизни вокруг себя и своего места в ней.

Если линия проведена в самом верху листа, под ней почти все пространство, а над ней — нет ничего, кроме маленькой свободной



полоски, это говорит о заниженной самооценке, о том, что человек сам себе выстроил запрет, выше которого прыгнуть не может. И все его интересы ушли внутрь. Насыщенная психическая жизнь, постоянное противоборство неосознанных конфликтов, сражение с самим собой за то, чтобы сделать очередной небольшой шаг в жизни, нерешительность, боязливое отношение ко всему новому... Это расположение линии — показатель закомплексованности человека, его зажатости в тисках внутренних запретов, которые настолько сильны, что определяют стиль жизни, полностью подчиняя себе личность...

Линия внизу листа повторяет вышеописанную картину с точностью до наоборот. Такой человек мало сомневается в правильности своих поступков, но не учитывает мнение других. Какие-то глубинные переживания и страдания ему неведомы, так как сфера его проявления — это внешние действия. Он подчиняется нормам общественного поведения, если они устраивают его. Но когда появляется возможность нарушить их без особого риска для себя, он легко идет на это. Нет такого внешнего удовольствия, которое он не хотел бы попробовать. Но разум ограждает такого человека от опасных наслаждений: наркотики, чрезмерное употребление алкоголя и т.п. Это все методы ухода от реальности, а он счастлив своей жизнью, от нее не надо убегать, она сама по себе — наслаждение, поэтому в ней он и черпает удовольствия.

Линия посередине показывает, что в человеке в равной степени сочетаются умение жить внешней жизнью и внутренняя глубина. Сочетание это наиболее гармонично и позволяет человеку легко вписываться в жизнь, в меру страдать и в меру радоваться, все у него в разумной достаточности, а потому уравновешенно и спокойно...

Соответственно, все остальные возможные варианты расположения линий на листе — лишь производные от трех основных. Нужно еще добавить, что если линия ориентирована на листе снизу вверх (по диагонали, под углом и т.п.), то в человеке есть мощный внутренний стимул к постижению нового. Однако если он не подкреплен ничем, не имеет основания в глубинах духовного мира, то при неудаче человек может так же легко, как поднялся, съехать вниз, в апатию, пустодумие, недовольство собою и окружающими...

*Вторая линия* — это линия реализации. В зависимости от ее расположения — сверху основной линии или снизу — можно говорить о внешней или внутренней ориентации. В каждом конкретном случае линия поведения и линия реализации показывают влияние бессознательных

установок на поведение человека, какова сила комплексов и их охват пространства бессознательного, насколько широк диапазон конфликтов и велика степень их отклонения от общественно приемлемого поведения. Прежде чем начать анализ своего теста, познакомьтесь с основными правилами и приемами проведения самооценки.

Определим для себя понимание нескольких терминов.

**Реализация** не обязательно обозначает какое-то практическое действие человека. Реализоваться можно и в своем воображении, и на бумаге, и даже в своих ощущениях. Просто такой вид реализации не будет иметь материального выражения, но в глубине психического мира он не менее реален, чем все остальное...

Реализация на бумаге (создание чертежа, прописывание, рисование и т.п.) предполагает изменение всего объема бессознательной информации.

Реализация в воображении. Первым этапом такой реализации будет понимание, что желание перемен в вас присутствует и влияет на конкретные действия и решения.

**Внутренняя реализация** — это желаемое действие, которое вы совершаете в своем воображении.

*А теперь первый практический шаг: установим подушечки мизинцев обеих рук на точку начала линий поведения и реализации. Медленно продвигаем пальцы по ходу линий на рисунке. Все внимание сосредоточено на ощущениях. Дойдя до определенной точки, пальцы словно зацепятся там за невидимую преграду. Появляется ощущение, в котором заключена точка равновесия их сил, где потоки психических, эмоциональных волн взаимно гасят негативные завихрения.* Благодаря этому равновесию нам удастся сохранять нормальные реакции и поведение, не выпадать из общего стандарта жизни. Однако когда стрессы расшатывают внутреннее равновесие, баланс нарушается и бурные истероидные выплески фантазий могут спровоцировать такие действия, которых никто от человека не ждал.

Итак, проанализируем свое новое переживание. Описать словами его невозможно, поскольку у каждого оно индивидуально и неповторимо. Наша задача запомнить его, закрепить в чувственной памяти и создать образ, символ, который облегчит вспоминание.

*Мысленно кладем образ-ощущение на левую ладонь (передающая рука). Сверху накрываем правой ладонью (принимающая рука).*

*Новое ощущение оказывается в ковшике между ладонями. Со стороны*

*больших пальцев открывается вход в пространство между ладонями. Скоро появится чувство, что в объеме между ладошками что-то происходит. Ощущается медленное движение, перекачивание сгустков...*

*Плавно поднимаем руки и прижимаем их открытым отверстием со стороны больших пальцев к срединной линии лба. Держим руки до тех пор, пока они самопроизвольно не опустятся.*

При всей необычности этих действий не надо искать в них мистических ритуалов. Все конкретно и материально, ибо всякая ритуалика в работе с бессознательным может нанести вред. Каждый жест, каждое действие должно быть осознанно. Когда вы кладете образ-ощущение на левую ладонь, вы встраиваете его в передающий психоэнергетический контур организма. Теперь ваше ощущение стало частью информационного потока, стекающего с левой ладони. Однако тут же поток перекрывается принимающей рукой — правой ладонью. Импульс, пройдя по кругу информационных каналов рук, возвращается на место. Прибавим к этому ваше желание поменять в себе какие-то бессознательные программы. Оно также излучается с ладони левой руки. В ограниченном объеме ковшика ладоней информационные программы начинают взаимно уравниваться. Мы это ощущаем, как движение на ладонях.

*Руки поднесены к голове, и ладони касаются срединной линии лба. Там они вступают в контакт с так называемыми «точками вхождения». Эти точки позволяют встраивать энергоинформационные импульсы в систему информационного взаимодействия подсознания и внешнего мира. Когда наш посыл включается в общий поток, он опосредованно, медленно, но упорно меняет ориентацию структур подсознания. И в этом случае результат достигается с наименьшими потерями.*

Теперь пора **расшифровать второй тест**, описанный в начале главы. Разделение листа горизонтальной линией показывает примерно то же, что и в первом случае. Вы обозначаете место, которое отводите жизни материальной и проявленной, и внутренней, духовной, или нервно-психической. В зависимости от расположения линии на листе можно делать вывод о преобладании тех или иных сторон психоэмоциональной и психоинформационной деятельности.

А вот вертикаль, разделившая лист сверху вниз, четко обозначает восприятие мира, как состоящего из двух половинок: черной и белой. Причем белая, положительная, — это всегда левая (если лист лежит перед вами), а правая — отрицательная. Таким образом, мы получили четыре

поля. Смотрите, что преобладает в вас. Если ваш внутренний мир велик и заполнен положительными состояниями (на бумаге это выглядит так: Левое поле, расположенное под горизонтальной чертой, значительно больше правого. Исследование себя, коррекцию можно, проводить в щадящем режиме. А вот если внутренний мир наполнен темной стороной бытия (правое нижнее поле значительно больше левого), то ваши комплексы могут довести до болезней.

Однако расположение полей, их конфигурация, площадь объясняют только часть внутреннего состояния. А вот крестик, который вы поставили произвольно, говорит о том, какую жизненную позицию вы занимаете сейчас, из какого поля смотрите на мир и какие состояния толкают вас на неожиданные поступки. Можно делать выводы о своем состоянии сейчас, а главное — посмотреть, как расположилась произвольная линия намерений и стремлений, которую вы прокладывали от точки сегодняшнего восприятия. У кого-то это может быть устойчивая прямая, направленная в сторону положительных перемен, у кого-то — резко падающая вниз кривая, уходящая в глубины негативного поля. Часто линия пребывает во всех полях. Извиваясь, как равнинная речушка, захватывает куски положительных пространств, снова уходит в негативные зоны... Ведет себя, как человек в жизни: после радости — неприятности, и наоборот. Важно определить направление линии, понять, где и как она касается негативных зон, в каком поле завершилась. Если это поле внешнее и доброе, то, значит, комплексы и внутренние проблемы вас не очень донимают. А если внутреннее и темное — то проблемы и комплексы давят, борьба с ними становится вопросом выживания... А когда линия проходит через точку пересечения вертикали и горизонтали — это свидетельство «усталости психики». Необходимо принимать срочные меры, иначе на вас может обрушиться депрессия...

## Глава 8

### ЛИШНИЕ ПАЛЬЦЫ?

Сколько пальцев на руке? Вопрос не праздный, ибо ответ на него позволит понять принцип одного из необычных методов психодиагностики своих и чужих эмоциональных состояний. Приемы этой работы помогут в определении делового психотипа человека, формировании программ внутреннего поведения.

Каждый человек от природы имеет пять пальцев на руке. Они обеспечивают устойчивые функциональные возможности кисти. А теперь представим, что убираем безымянный и мизинец. Функционально рука от этого много не потеряет. Тремя пальцами также можно успешно работать, выполнять все операции.

Ну а если убрать три главных пальца — большой, указательный и средний, то рука сразу теряет все функциональные возможности.

Природа рациональна в своих эволюционных построениях. Для чего человеку два малофункциональных пальца? Можно было бы за их счет усилить три основных и повысить их возможности. Для чего они нужны? Для красоты? Но природа понятием красоты не руководствуется. Оно придумано людьми. Безымянный и мизинец — это информационные антенны человека. Они выполняют целый набор определенных функций. *Первые две фаланги на мизинцах отвечают за уровень внешних реакций нашей психики. Третья фаланга, примыкающая к ладони, — это уровень внутренних реакций психики.*

Далее идет *безымянный палец*. В целом он *отражает уровень причинных реакций*. Если мизинец — это психологические и психические взаимодействия нашего сознания, то безымянный палец отвечает за психические взаимодействия подсознания. Он также состоит из трех фаланг. Каждая имеет свое назначение.

*Первая фаланга безымянного пальца — это оперативное пространство подсознания (ОППС): своеобразный фильтр между сознанием и подсознанием.* Сигналы, идущие из подсознания, настолько сильны, что психика не выдержит прямого контакта — «сгорят предохранители». ОППС имеет обоюдную проводимость: сигналы наших эмоций в этом фильтре преобразуются и поступают в подсознание в виде программ или комплексов. То, что в психологии называется вытеснением комплексов, является сбросом негативной информации в подсознание.

Проходя через ОППС, комплексы приобретают вид завершенной программы и оседают в бессознательной сфере.

Мизинец и безымянный палец — это проекционные зоны психики, и каждая фаланга отвечает за определенный участок внутреннего мира.

Назначение безымянного пальца и мизинца заключается в том, чтобы с их помощью можно было устанавливать контакт с внутренним миром человека. Они помогают наладить взаимопонимание между людьми, служат большей их открытости друг другу. Иначе каждый замкнется в себе и будет смотреть на других как на потенциальный источник опасности.

Было бы наивно считать, что только пальцы являются источником и приемником информации. Человек рассказывает о себе глазами, губами, телодвижениями, реакциями и т.д. Информационные пальцы дают возможность проникнуть в глубины психики человека, познать скрытые стороны его «Я», служат эффективным инструментом самопознания и самовоздействия...

Никто не знает нас лучше нас самих. На самом деле человек в жизни играет множество ролей одновременно. Как правило, роли эти не отвечают внутреннему самоощущению, а в некоторых случаях даже кардинально расходятся с ним. Но каждый рассчитывает, что его будут оценивать по его внутренним меркам, забывая, что окружающие судят о человеке по его маске. Чтобы понять, как люди воспринимают вас, какую маску вы носите, проведем эксперимент. *Щепоткой пальцев правой руки обхватим первые две фаланги мизинца левой руки. Глаза закрыты, концентрируем внимание на ощущениях соприкосновения пальцев обеих рук. Появится ощущение, которое можно понять как образ. Допустим, себя вы оцениваете как мятущегося, неуравновешенного, закомплексованного человека. Но когда, соединив пальцы рук, вы вдруг почувствуете сильного, уверенного и твердого незнакомца, не удивляйтесь. Это ваша маска.* Таким вас видят и воспринимают окружающие. Поэтому и ведут с вами диалог, не учитывая вашей внутренней сложности, хрупкости и утонченной чувствительности. Ведь о ней никто, кроме вас, не знает... Остальные строят свои отношения с сильным, уверенным в себе человеком, маску которого вы носите постоянно.

*Как уже было сказано выше, первые две фаланги мизинца отражают чувственную информацию об уровне внешних психических реакций человека. Под ними мы понимаем то, что человек стремится скрыть от*

*окружающих за маской внешнего безразличия, силы, уверенности или иными ролевыми проявлениями. Получить информацию с этого уровня можно, сосредоточившись на ощущениях прикосновения пальцев правой руки к первым двум фалангам мизинца левой руки.*

*Последняя фаланга мизинца — уровень внутренних реакций. Это то, что мы испытываем внутри себя безотчетно. Если сосредоточиться, внимательно проанализировать свое состояние, то поймем, что здесь отражаются какие-то реакции, которым мы не придаем значения. Но их еще можно выявить при определенной концентрации внимания на происходящем внутри.*

Если обхватить подушечками пальцев правой руки третью фалангу мизинца, прилегающую непосредственно к ладони, сосредоточиться на прикосновении, то скоро появится некое ощущение. Это может быть чувство глубокого покоя, радости, тоски, страха, ненависти, равнодушия и т.п. Любое из множества психических состояний, которые свойственны людям. Но это внутреннее состояние нигде и никак не проявляется вовне.

Внутренние психические реакции определяют поведение человека и опираются на логику подсознания, его реакции в разных жизненных ситуациях. А логика подсознания определяется наличием, степенью и тяжестью родового конфликта. Уровень внутренних реакций — это мостик, соединяющий нашу психику и сферу бессознательного, наше сознание и подсознание. Освоив работу с ним, мы сможем активно влиять на свое психическое здоровье.

Третий уровень реакций соответствует безымянному пальцу. Палец является каналом взаимодействия с подсознанием. Первая фаланга безымянного пальца, или оперативное пространство подсознания, — это своеобразный фильтр. Об этом мы уже говорили.

*Средняя фаланга безымянного пальца — проекция пространства самого подсознания.*

*Последняя фаланга безымянного пальца делится на две части. Одна, примыкающая к среднему суставу пальца, — это зона бессознательного архетипа.*

*Примыкание сустава к ладони — это зона проекции изначальной психики или то, что в разных эзотерических учениях называется кармой.*

Если обхватить пальцами среднюю фалангу левого безымянного пальца и сконцентрировать внимание на ней, то можно выявить устойчивую

доминанту нашего подсознания: страх, веселость, стремление к движению или к покою и т.д.

И последнее: зона бессознательного архетипа. Что такое **бессознательный** архетип? *Это психологическая доминанта или образ, который сформировался на протяжении тысячелетий родового развития каждого человека. Его еще называют «память предков» и т.п. Этот архетип определяет линию вашего бессознательного поведения.* Человек даже не подозревает о наличии в нем бессознательного архетипа, но все его поведение определяется именно этой психологической структурой. Поясним на примере. В одном из уральских городов у меня есть пациентка, болеющая с детства диабетом. В результате болезни она ослепла. Я выявил ее бессознательный архетип, и, когда он сложился в визуальный образ в моем воображении, он выглядел так: бушующее холодное море, высокие скалы и на гребне скалы стоит юноша, холодный, как само море. Ему неведомы эмоции и страсти. Он смотрит вдаль и ничего не видит. Ему неинтересно что-либо наблюдать и видеть. Он внутри своего холодного и отстраненного внутреннего мира. Слепота этой женщины была обусловлена доминирующим архетипом. Она не хотела ничего видеть вокруг себя и была активной только в глубине своего собственного мира. Другой архетип, который был выявлен: взрослый человек обратился за помощью и объяснил свое состояние, как непрекращающаяся тревожность. Пока примешь какое-то решение — намечешься... Когда исследовали эту сторону его подсознания, то выплыл образ зверька, похожего на суслика. Он боится всего, и единственное спасение от страха — это забиться в норку, где со всех сторон его окружают надежные стенки, а выход он контролирует сам. Но и тогда это не полная безопасность. Она относительная, поскольку зверек ждет нападения постоянно. Подсознание не может объяснить нам словами сложность внутренних программ и поэтому выдает в воображение эти образы. Они объясняют внутреннюю суть человека.

В эзотерических учениях говорится о кармических долгах, о кармической наследственности, об узлах и сложностях, пришедших из прошлых жизней человека. Разъясняется, что человеческая душа, дух проходят цепочку перевоплощений. Однажды появившись в этом мире в виде камня, на протяжении миллионов лет душа переходит из камня в растение, потом в животное, в человека. То есть идет постоянная эволюция души. Все эзотерические учения говорят о цепочке перевоплощений, когда душа из простых форм переходит в более совершенные. Высшего



совершенства она достигает в слиянии с божественным началом. Современная психология, исследующая сферу бессознательного, оперирует понятием изначальной психики. Это относительно наукообразное объяснение понятия кармы. Опыт, накопленный нашим подсознанием, — это опыт поколений наших предков.

*Обхватите пальцами правой руки весь безымянный палец и сосредоточьте внимание на ощущениях, идущих от подушечек пальцев. Вначале это будут тактильные ощущения, но скоро их сменит новое переживание, аналогов которому, пожалуй, нет.* Можно лишь приблизительно описать его через аналогии: например, пустота, окруженная со всех сторон темными берегами, или две скалы, нависающие над благополучием... Словесная модель весьма приблизительно и не передает истинного смысла ощущений. Но кому довелось почувствовать, тот понимает, какая информация заключена в образах нашего подсознания. Внутренние переживания разные: грубые и тонкие, нежные и жесткие... Они являются особым языком общения подсознания с сознанием. Язык ощущений богат и разнообразен и понимается нами совершенно однозначно: ни у кого не возникнет сомнений по поводу того, приятно ему ощущение или нет... Если процесс полезный для нас, то и ощущение будет приятным. Если же возникает тяжесть, вам плохо, то, значит, процесс, породивший ощущения, вреден. Это несложное правило и будет основным критерием оценки внутренних переживаний.

Ощущения во время контакта безымянного пальца с правой рукой могут быть разными. Постепенно мы научимся правильно понимать сигналы подсознания.

Особенность работы с глубинными структурами психики в том, что появляется возможность понимать неосознаваемые процессы и управлять ими. Обычно человек, не занимающийся ничем, тащит на себе воз неприятностей, жалуется, что ему тяжело и плохо, и таким образом жалеет себя. Если его подсознанию предложить исправить изначальную психику и избавиться от вороха проблем, оно откажется: не останется повода для сожаления... Получается, что человек сам не хочет избавляться от своих проблем. Он теряет возможность жалеть себя... Нужно принять внутреннее решение: «Хватит жалеть себя, надо что-то делать!»

Внимательно слушая и анализируя сигналы подсознания, можно научиться регулировать сценарий жизни, управлять процессами, которые были бесконтрольны, предугадывать развитие событий и встречать их в полной готовности.

Каждому человеку дается черновик судьбы, написанный бесповоротно. Его исправить невозможно. Это рок, предопределенность, фатум... В черновике записаны и обстоятельства жизни. Но существует несколько ключевых моментов, которые можно сравнить с калитками. Если мы правильно определяем эту калиточку и делаем верный шаг, то становимся творцом нового варианта судьбы. Черновик, в котором запрограммированы все жизненные нюансы, остается в той жизни, которая была до перехода в новое качество.

Все определяет момент выбора. Осознанное решение становится отправной точкой дальнейшего развития сценария жизни. Это как программа, заданная на годы вперед. Она не предусматривает конкретных событий. Они появляются согласно принципам организации жизни, заложенным в момент глубинного выбора. В новом варианте судьбы также есть ключевые точки, где мы делаем жизненный выбор и определяем развитие всей жизненной ситуации.

Выше я уже писал, что каждый человек в разные моменты своей жизни надевает на себя различные маски, которые, по его мнению, соответствуют тем обстоятельствам, в которых он оказывается. Но есть доминирующая маска, которую мы носим, практически не снимая. Она рождает образ, по которому нас оценивают люди.

Как-то мне довелось ехать в Вильнюс. Моей соседкой оказалась женщина внешне твердая, уверенная в себе... Она рассказала, что работает в Москве, а дети живут в Вильнюсе, и она ездит к ним в отпуск и на праздники. Разговор повернулся так, что мы заговорили о проблемах. С ее разрешения я взял ее за палец, и появилось ощущение глубокой обиды. Она обижена, и это стало ее доминирующим внутренним состоянием. Я сказал ей об этом. Она подтвердила, что обижается на зятя. Обида определила стиль ее реакций и поведения, она ехала в Вильнюс с тяжелым сердцем, отчетливо сознавая, что ее может ждать какой-то конфликт. Эта обида наполнила собой уровень внешних реакций этой дамы и определила стиль отношения к жизни. Обида на зятя стала доминирующей и определяла в ее жизни отношение ко многим.

На практике важно понять доминирующую эмоцию, которая присутствует в вашем партнере. *Возьмите его пальцами правой руки за первые две фаланги левого мизинца и настройтесь на возникшие ощущения. Скоро они превратятся в визуальный образ, который и подскажет внутреннюю доминирующую эмоцию человека. Она заполняет пространство его внешних психологических реакций.*

*После определения доминирующей эмоции внешних реакций обхватите пальцами последнюю фалангу мизинца и определите внутреннюю реакцию.*

Ну а как быть, когда приходится общаться с деловым партнером? Его ведь за палец не ухватишь. Наш организм устроен так, что если мы лишаемся какого-то органа, то остается его энергоинформационный двойник. Самого органа нет, а информация осталась. Так и с пальцами. Реального мизинца вашего партнера вы не касаетесь, но информационный канал есть. Задача немного усложнится. Когда вы держали партнера за палец, то осваивали принцип считывания информации. А теперь нужно проделать то же самое, но бесконтактно.

Представим ситуацию: вы сидите в своем кабинете, и к вам приходит человек для переговоров. Необходимо его «прочитать». Для этого достаточно взять за палец себя и представить, что между вашим мизинцем и руками партнера устанавливается связь. Можно представить ее в виде тонкой ниточки или лучика света... Как правило, разговор о делах переводит сокровенные мысли и чувства партнера на внешний уровень, и вы без особого труда сможете прочитать их.

**А сейчас практика.** *Возьмите себя пальцами правой руки за первые две фаланги левой и настройтесь на партнера. В это время руки могут лежать на столе, на коленях, как угодно, собеседник вряд ли обратит внимание на то, что вы делаете.* На первых порах это может показаться громоздким, но через несколько дней тренировки все будет получаться легко и просто.

Предположим, что вам необходимо прочитать состояние одного из участников совещания, на котором решается важный вопрос. *Берем себя за палец и мысленно протягиваем лучик к этому человеку. Поначалу появляется ощущение, похожее на внутреннее бурление. А потом складывается образ.*

Начинаем **новый этап практики.** Поначалу вы договариваетесь с партнерами по тренингу, чтобы работать в парах и дистанционно «читать» друг друга. А потом можно «читать» любого человека: в транспорте, на улице, в театре, в гостях. Вреда это не принесет, а для вас послужит прекрасной тренировкой.

**И еще один этап тренировок: определение правдивости информации с помощью информационных пальцев.**

Практическое значение этого действия в том, что вы сможете любой

официальный или коммерческий документ протестировать на истинность. Определив его изначальную правдивость или лживость, можно отчетливо понять, какие цели преследует эта бумага, какие задачи она должна выполнить, ловушка это или действительно серьезный документ, которому нужно придать большое значение.

При помощи информационных пальцев скрытую информацию можно считывать с любых документов, улавливать их тайный смысл. Люди, специально занимавшиеся этим, достигали такого уровня тренированности, когда они могли по рекламному объявлению в газете рассказать о фирме или организации почти все. Конечно, это плод длительной и упорной тренировки, но такие результаты вполне реальны! Всякая фирма в рекламном объявлении старается подать себя с лучшей стороны. Но из любого рекламного объявления можно получить максимум истинной информации и сделать правильные выводы. Можно выяснить состоятельность фирмы, перспективы ее развития и т.п. Для бизнесмена знать истинные намерения фирмы, которая делает рекламное предложение, очень важно.

В одном из южных городов России работала многопрофильная фирма, которая занималась в том числе и компьютерной техникой, а также продажей товаров народного потребления. К ним поступило коммерческое предложение из Петербурга. Оно было на фирменном бланке, со всеми нужными реквизитами, заверено подписями ответственных работников. Предложение казалось очень заманчивым.

Советником президента этой фирмы работала женщина, которая уже много лет занималась по программам бизнес-прогнозирования. Когда она прочитала документы из Петербурга с помощью информационных пальцев, то было принято решение не отвечать и никак не реагировать на предложение, поскольку между строк явно читались темные цели и намерения отправителей. Используя реквизиты уважаемой и солидной организации, они хотели выманить из южной фирмы крупную сумму. До Петербурга эта сумма просто не дошла бы, а потом доискаться до истины было бы затруднительно.

Когда вы обретете достаточный опыт этой работы, то убедитесь, что владеете могучим инструментом, позволяющим не попадаться на уловки нечистоплотных дельцов.

Но для начала надо тренироваться на простом, а именно, научиться определять «правду» и «ложь». *Для этого необходимо заготовить две*

*записки. Возьмите два одинаковых листочка. На одном из них напишите заведомо ложное утверждение, на другом — чистую правду. Переверните листки чистой стороной вверх. Теперь попробуйте с помощью информационных пальцев определить, на каком из них написана правда. Делается это так: поджимаем большой, указательный и средний пальцы к ладони, а безымянный и мизинец отставляем в сторону. Потом подушечками информационных пальцев проводим по чистой стороне листка с записью и слушаем свои ощущения. Для того чтобы ясно определить, какие ощущения «соответствуют правде», сначала проводим пальцами по чистой стороне листа и смотрим, что на нем записано. Запоминаем эти ощущения. Это базовые понятия, соответствующие информационным блокам «Правда», «Ложь». Закрываем глаза и слушаем ощущения пальцев. В их сочетании и рождается глубинное уверенное понимание, что это — «правда», а это — «ложь».*

Тренировка пальцевой чувствительности принесет немало открытий и важных наблюдений. Может, не все получится сразу и успех тренировки проявится через несколько дней. Многолетний опыт убеждает, что каждый, кто активно работает, успешно осваивает практику чтения невербальной информации и впоследствии активно ею пользуется.

## Глава 9

### УБЕЖИЩА ВНУТРИ НАС

Бывают моменты, когда все вокруг становится серым, пустым, бессмысленным и неинтересным... Хочется спрятаться в уютную норку, уйти на время от этой осточертевшей жизни. Да, моменты случаются, а где норку взять? Нет ее ни дома, ни где-то на стороне, поскольку какие утешения себе ни ищи, но не утопить в них глубинной внутренней боли и обостренного восприятия пустоты вокруг. Официально такое состояние может называться по-разному: невроз, депрессивный синдром или еще как-то, человеку от этого не легче. Ему нужно сделать невозможное — убежать от себя, спрятаться так, чтобы и сам себя не нашел. Увы, в поисках таких схронов люди погружаются в наркоманию, алкоголизм, половые извращения... Ищут отдушину, чтобы хоть на короткий миг забыться, уйти от несообразностей жизни. Однако избавления все равно не находят, зато получают страшную зависимость от своих пристрастий и оказываются на еще более коротком поводке у судьбы. Тут уж не до внутренних метаний, физическую зависимость бы ублажить...

Но описанное выше — это все-таки крайний вариант внутренних поисков. Большинство людей проживают этот отрезок своего бытия, как сапер на минном поле: чувства обострены до предела. Буквально кожей ощущают состояние окружающих, их отношение. И любое неосторожное движение, слово и даже косой взгляд могут ранить глубоко, больно и надолго. Если раньше на какие-то поступки людей просто не обращали внимания, то в минуты душевного разлада даже ничтожные поводы могут вызвать глубокие внутренние драмы.

Что происходит? Внешних поводов для резкого обострения восприятия жизни нет. Все вроде бы благополучно! А это все игры нашего подсознания. Может, так оно предупреждает о возможных негативных переменах? И они наступят обязательно, если вы не избавитесь от внутренней лихорадки. А вероятнее всего — идет пресыщение информацией. Накопилось ее столько, что в круговерти дел человек уже не в состоянии переварить громадный объем. Нужно спокойно, наедине с собою разобраться в том, что кипит внутри, разложить по полочкам накопленное, упорядочить и снова вернуться в реальную жизнь уравновешенным и спокойным человеком. В противном случае может последовать срыв. Посыплются дела, и психика, перегруженная негативными стрессами, может стать клубком болезненных реакций.

Человек в такой ситуации необычайно остро воспринимает любые мелочи и концентрирует внимание на них. Там, где другой и внимания-то не обратит на косой взгляд, интонацию в разговоре или суетливый жест собеседника, индивид с перегруженной психикой воспримет это как прямое указание на то, что его хотят обидеть, ущемить, под него копают яму, вокруг сплошные интриги и жизнь балансирует на краю пропасти. Пребывающий в таком состоянии становится кошмаром для окружающих и для себя. Потому что он тоже осознает всю несправедливость и неадекватность своих реакций и оценок событий, но ничего поделать с собою не может. Изнутри поднимается волна раздражения, злости, готовности цепляться к мелочам и из мелочных придирок строить свое отношение к людям. Кто долго выдержит такое? Подобные состояния возникают после длительного балансирования на грани перегрузки, и человек, утонувший в них, нуждается в серьезной и глубокой коррекции психики.

Метод психологических убежищ рассчитан на то, чтобы вы могли в любой ситуации спрятаться в своей внутренней норке, отсидеться там и, когда гроза пройдет, выйти оттуда. Это не означает, что человек буквально прячется куда-то. Он сохраняет возможность общения, участвует в разговоре и полемике, даже аргументированно спорит, но все внешние события не задевают в нем главного: уровень психики, которые наиболее ранимы и подвержены влиянию стрессов.

Что представляют собой психологические убежища? Само понятие «убежище» восходит к глубокой древности. Им могла служить пещера, где жило древнее племя, убежищем для отдельного человека было и само племя. Недаром в те времена самым страшным наказанием было изгнание. Смерть не считалась такой значимой, ибо тогда люди рисковали жизнью постоянно, могли погибнуть на охоте, в схватке с кем-то из врагов и т.д. А вот изгнание лишало человека убежища, то есть делало его беззащитным и превращало смерть не в жертву во имя племени, а в бесславную гибель...

Мы живем в цивилизованном мире. Но и он — облагороженная модель стаи. Причем если в древности стаи были небольшими, то сейчас они стали огромными, и по сути дела любое государство — это тоже облагороженная модель стаи, в которой действуют свои регулирующие законы и т.п. Людей не выгоняют в прямом смысле слова. Преступников изолируют, что в сравнении с древностью равносильно изгнанию из племени. Изменилась система наказаний за проступки, а психологически все осталось по-прежнему. Человеку важно чувствовать себя защищенным

со всех сторон, иметь убежище, где ему будет хорошо, комфортно. Роль такого убежища играют дом или квартира. Но это внешнее убежище, которое могут разрушить, ограбить, поджечь... Внешнее убежище не гарантирует полной защищенности, хотя и является для большинства главным жизненным пристанищем, куда стремятся неосознанно. В связи с этим очень важным становится правильная организация жилья, его пространства, создание чувства повышенной защищенности, которое проявляется в комфорте, уюте. Причем защищенность приносят не охранные системы или дюжие тренированные секьюрити. Защищенность — это категория психологическая. Можно со взводом телохранителей чувствовать свою спину голой, а можно и в полном одиночестве ощущать себя надежно закрытым со всех сторон. Все упирается в психологию восприятия.

Высшее психологическое убежище — это сопричастность Богу. Но оно доступно немногим, тем, кто отказался от мирской суеты и отдал себя в руки Всевышнего, полностью посвятил себя служению. И неважно, где живет такой человек: в монастыре, в глухом лесном ските или в обычной городской квартире. Он пребывает в такой равновесии, которое обеспечивает ему полный внутренний комфорт и покой.

Но поскольку высшее убежище доступно немногим, да и не каждый готов отрешиться от мирской жизни, я предлагаю вариант, проверенный опытом многих лет. **Это внутренние психологические убежища трех уровней. Первый уровень — убежище места. Второй уровень — убежище действия. Третий уровень — убежище состояния.**

Единственное и надежное место, откуда нас никто и никогда не выгонит, — это мы сами. Тысячи участников тренинговых занятий используют психологические убежища для того, чтобы в нужный момент оказаться вдалеке от бушующих стрессов и пережить накалы эмоционального шторма в комфортных глубинах своей «внутренней норки».

Начнем строительство внутреннего психологического убежища с **первого уровня**. *Вспомним какое-то место, где вам когда-то было очень хорошо и приятно. У каждого человека в памяти наверняка найдется воспоминание о таком уголке. Опираясь на него, сформируем убежище первого уровня. Оно ассоциируется с тем местом, где вы чувствовали себя комфортно, уютно и надежно. Л когда воспоминание станет ясным и отчетливым, обретет черты внутренней реальности, обхватываем первые две фаланги левого мизинца щепоткой пальцев правой руки и*



*ощущение или картинку того образа, который возник в воображении, направляем поруке, как по шлангу, в левый мизинец. Это мысленное действие может получиться не сразу, но после нескольких попыток все произойдет уверенно и устойчиво. Так вот, в пальце появится ощущение, что все прежние состояния вытесняются новым мыслеобразом. И после этого наступит покой, расслабление... Это показатель того, что сформировалось новое психологическое состояние — убежище места. В момент встраивания нового ощущения нужно мысленно уверенно и утвердительно сказать себе, что создано убежище первого уровня.*

После того как убежище первого уровня сформировано и закреплено внутренней командой, возникнет понимание того, каким должно быть убежище второго уровня. *Как только появится мысль об **убежище второго уровня**, передвигаем пальцы, обхватывающие первые две фаланги мизинца левой руки, на последнюю фалангу мизинца. И формируем убежище второго уровня. Это действие проводится по аналогии с предыдущим. Например, вы создали ощущение для убежища первого уровня — это тихий деревенский уголок. Вам там хорошо и спокойно. Но после того как мысленная команда вытеснила прежнюю реакцию из первых двух фаланг мизинца, возникает воспоминание о том, как вы молитесь в храме и вам удивительно спокойно и комфортно в доме Божьем. Это новое переживание молитвенного действия, которое рождает внутри покой и комфорт, нужно встроить в последнюю фалангу мизинца и вытеснить оттуда все, что было раньше.*

Убежище первого уровня — это воспоминание места, где было хорошо. А вот убежище второго уровня — это воспоминание действия, возвышенной молитвой создавшего комфорт, покой. В тот момент, когда вы захватываете щепотью пальцев правой руки последнюю фалангу мизинца левой руки и сопровождаете этот жест своим представлением или мыслеобразом, в подсознание встраивается новая программа. Она схематично выглядит так: тактильный контакт информационного пальца левой руки с определенными пальцами правой руки создает чувство покоя, активизирует расслабление, рождает комфорт.

После внедрения убежищ первого и второго уровней прислушаемся к себе: спокойней ли стало внутри? Наверняка наступили положительные изменения, и они дают нам возможность в любой момент оказаться в покое и расслаблении...

Существует еще и *убежище третьего уровня*, то есть убежище состояния. Оно отличается от первых двух тем, что порождает не просто

комфорт и покой, но помогает достигать особого душевного состояния. *Формируется оно по такому же принципу, как и два первых. Нужно вспомнить какое-то состояние, которое было, быть может, раз в жизни, но врезалось в память как что-то необычайно приятное и счастливое. Причем это состояние необязательно связано с какими-то важными событиями в жизни. Мы же оцениваем события реальной действительности по тем критериям, которые нам предложены общественными стереотипами. На самом деле в бессознательной реальности такие события никак не связаны со значительными переменами в жизни. К примеру, воспоминание состояния может быть связано с тем, что во время прогулки по полям или по лесу вдруг накатило чувство безотчетного счастья и внутреннего полета, что и сравнить не с чем. А какие-то важные события, вроде приобретения нового дома или автомобиля, могут отражаться только радостью приобретения — не более. Покопавшись в своей памяти, каждый сможет вспомнить это удивительное состояние спонтанно возникшего счастья. И когда оно проявится в воспоминаниях, нужно обхватить левый безымянный палец пальцами правой руки так, чтобы подушечка правого указательного пальца легла на сустав третьей фаланги, примыкающей к ладони. Мы таким образом фиксируем в памяти третье убежище состояния.*

Практически убежищами всех уровней в сложной стрессовой ситуации можно пользоваться так: **нужно взять себя за первые две или последнюю фалангу мизинца или за безымянный палец, и скоро kloкочущие внутри реакции начнут успокаиваться и приходить в равновесие.**

Нам важно закрепить в структурах бессознательной психики вновь созданные состояния убежищ и научиться пользоваться ими по необходимости. Для этого **проведем пальцевую закладку** — действие, позволяющее внедрить в структуры подсознания определенные программы и закрепить их там. Когда возникнет необходимость войти в убежище определенного уровня, достаточно захотеть и зафиксировать пальцами правой руки фаланги мизинца или безымянный палец. Подсознание воспринимает эти действия как пароль-приказ и включает встроенные программы убежищ.

Технология формирования пальцевой закладки проста.

*Сядьте свободно, расслабьтесь. Руки лежат на коленях, раскрытыми ладонями вверх. Сформировать программу пальцевых закладок нужно самостоятельно. Мысленно произносим ключевую фразу: «Я прошу мое подсознание...» и подгибаем сначала мизинцы обеих ладоней так, чтобы они оставались прижатыми к ладоням. Затем проговариваем первую часть программной закладки.*

*Потом снова произносим: «Я прошу мое подсознание...», подгибаем*

*безымянные пальцы и прижимаем их к ладоням и произносим следующую формулировку закладки. И так — пока не прижмем к ладони все пальцы. Остаются оставленными только большие пальцы. Они выполняют роль фиксирующих, закрепляющих сформированную программу. Ниже я предлагаю описание самой закладки по действиям.*

**Я прошу мое подсознание... (в этот момент мизинцы подгибаются и прижимаются к ладоням) закрепить программу покоя, отдыха во внутренних убежищах...**

**Я прошу мое подсознание... (подгибаются безымянные пальцы) распространить влияние программы покоя и отдыха в убежищах на все клетки, органы и структуры тела.**

**Я прошу мое подсознание... (подгибаются средние пальцы) включить покой и отдых убежищ в систему реакций тела.**

**Я прошу мое подсознание... (подгибаются указательные пальцы) распространить влияние программы убежищ на психику и физиологию организма...**

*Потом мысленно считаем до пяти, оставленные в стороны большие пальцы прижимаем на счет «пять». Мы как бы накрываем ими сжатые кулаки и уверенно, с напором произносим про себя: «Так будет всегда!» После этого начинается внедрение программы «убежищ» в структуры подсознания.*

Туго сжатые кулаки продолжают напрягаться и доходят до предела, мышцы стягивает, словно судорогой. Это нормальная реакция подсознания на внедрение новой программы. Поэтому не пытайтесь волевыми усилиями расслабить напряженные кулаки. И уж ни в коем случае не нужно просить помочь других. Кулаки сами медленно расслабятся. Всякое вмешательство в этот процесс может привести к разрушению встроенных программ, поэтому важно дождаться естественного расслабления рук. У кого-то может случиться так, что кулаки не расслабятся до конца — это не страшно... Можно провести полураскрытыми пальцами по бедру, и они расслабятся окончательно, к ним вернется былая подвижность. А у кого-то внедрение может произойти и без спонтанного напряжения кулаков... Все зависит от особенностей психики конкретного человека.

**Проверка!** Вы встроили программу психологических убежищ в структуры подсознания, и надо убедиться в том, что она работает. Для этого нужно взять себя щепотью пальцев правой руки за фаланги, соответствующие убежищам первого и второго уровней поочередно. И

если при формировании убежища нам нужно было произносить словесные формулы, то сейчас достаточно проделать жест активизации убежищ, и вы ощутите внутри состояние, характерное для каждого убежища. Оно появится как бы само по себе.

**Для практического закрепления новых программ** необходимо в течение дня повторять вход в убежище несколько раз... И всякий раз пребывать в нем чуточку дольше, чем до этого. После такой тренировки вход в убежища будет происходить легко и свободно.

При любой сложной или стрессовой ситуации можно воспользоваться внутренними психологическими убежищами, чтобы избежать чрезмерного давления на психику, избавить себя от внешней психологической агрессии других людей.

Умение пользоваться внутренними убежищами позволит человеку в сложных ситуациях сохранять присутствие духа, рассудительность и сведет к минимуму нервные затраты по преодолению стрессовых воздействий.

## Глава 10

### УЧИТЬСЯ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ

Для того чтобы избежать ошибок, нужно научиться настраивать себя на предстоящее действие и понимать его цель. Высокая чувствительность проявляется в умении слушать себя, свои глубинные побуждения и анализировать самонаблюдение. Наше подсознание знает, что необходимо человеку в каждый момент его бытия. Научиться понимать его, интуитивно знать, что нам нужно, — значит осознавать свою истинную потребность. Подсознание действует в рамках привычного потому, что большинство возможностей человека не возбуждено и пребывает в виде потенциальных способностей. Чтобы потенциальные возможности превратить в реально действующие способности, нужно их активизировать и задействовать в системе жизненных отношений. Превращение потенции в реальную возможность становится ключевым в перестройке себя. Приемы, которые будут описаны ниже, если их выполнять механически, без соответствующего настроя, не дадут должного эффекта. И напротив, осознанные действия, имеющие в своей основе глубинные желания, приводят к удивительным переменам. Поэтому перед началом работы нужно осознать конечный результат, превратить его из иллюзорного желания во внутреннюю потребность...

Вся работа по преобразованию себя кажется сложной только на первый взгляд. А когда войдешь в ритм внутренних действий и научишься выявлять и активизировать свои потребности, превращать их в желания, тогда поймешь, что способен сделать многое только за счет внутреннего сосредоточения и управления возможностями своих чувств. Когда научишься понимать цель, во имя которой стремишься изменить себя, тогда поймешь, что жизнь, в которой ты просто поменял приоритеты, открывает новые горизонты возможностей.

Что значит — чувствовать себя? Разве мы не ощущаем своего состояния? И когда где-то что-то начинает болеть, мы чувствуем эту боль остро и осознанно. Только все это привычный фон ощущений, который не позволяет человеку чувствовать нюансы внутренних переживаний. Да и органы чувств у нас работают в весьма узком диапазоне возможностей, поскольку человек ограничивает свою чувствительность небольшим набором необходимых переживаний. К примеру, когда мимо нас по улице проезжает грузовик и травит прохожих выхлопом своего дизеля, то это замечают все. А вот тонкий и нежный аромат цветка на обочине проселка

почувствует разве что один на дюжину. Все дело в том, что мы живем в привычном для человека наборе звуков, запахов, тактильных ощущений и вкусов. И все, что соответствует этому повседневному набору, нами почти не воспринимается, проходит фоном где-то на задворках подсознания и не регистрируется сознанием. А на самом деле сила чувствительности в том, чтобы научиться различать десятки, а то и сотни оттенков привычного ощущения, и в них находить потаенный, глубинный смысл.

Каждый видел, как собаки исследуют своим обонянием каждый кустик, травинку, каждый камешек на земле. Они читают удивительную книгу запахов, которая раскрывает перед ними громадный мир. И запахи в этом мире играют роль своеобразной информационной карты, на которой подробно указано, кто, когда и где прошел, какие следы оставил после себя, какие информационные сигналы заключены в них, о чем рассказывают сверхтонкому собачьему обонянию.

Конечно, нам с нашим нюхательным аппаратом далеко до собак, но мы можем утешить себя тем, что у нас есть инструмент логического анализа и прогнозирования — наше мышление. Но если к силе мышления добавить еще и запредельные возможности органов чувств, то мы *сможем* чувствовать ситуацию, настроение, замыслы людей, читать их, как открытую книгу<sup>3</sup>.

Но наша задача не в том, чтобы натренировать свои чувства и пользоваться ими, как братья наши меньшие. Нам важно научиться различать отдельные нюансы наших внутренних переживаний и понимать, что нам сообщает через них подсознание. И еще один важный момент. Умение воспринимать тонкие проявления различных ощущений поможет почувствовать истинность или ложность замыслов вашего партнера или визитера. С их помощью можно составить точное мнение о финансовой и деловой состоятельности человека и т.п. Вообще, наши органы чувств по своим запредельным возможностям почти ничем не уступают органам животных, вот только условия жизни, в которых мы пребываем, не требуют от нас такой чувствительности. Хватает и того, что есть.

**Первый шаг на пути тренировки своих органов чувств будет таким: начнем разделять информационные каналы, которые несут к нам обонятельную, вкусовую, тактильную, зрительную и слуховую информацию.**

---

<sup>3</sup> Об активизации сверхвозможностей органов чувств см.: *Шерстени-ков Н.* За гранью наслаждения.

На Востоке есть символ: три сидящие обезьяны. Одна закрыла руками **уши**, вторая — **глаза**, третья — **рот**. Называется этот символ: «Ничего не вижу, ничего не слышу, ничего никому не скажу». А еще считается, что этот символ обозначает отрешение, уход от внешнего мира и концентрацию внимания внутри себя. Нам важно понять другое: **для раздельной тренировки органов чувств нужно временно блокировать остальные и фиксировать внимание только на одном чувственно-информационном канале. К** примеру, закроем глаза, рот и **все внимание сосредоточим только на своем слухе.** Обычно в реальной жизни мы слышим общий звуковой фон места, где мы находимся, и привычно выделяем из него все, что касается непосредственно нас, или то, что нас может интересовать. Все остальное — это фон, на который не стоит обращать внимания. А вот для тренировок нам нужно слушать именно фон. *Сначала привычно фиксируем слухом все, что нам знакомо и понятно, а потом каждые несколько секунд добавляем новые слуховые ощущения. Попробую объяснить это на таком примере: вы сидите в комнате, где работает радио, тикают часы, шумят соседи за стеной, в трубах гудит напор воды и из крана на кухне ритмично капает вода. Скорее всего, из всего многообразия звуков наше ухо выделит только самые громкие и соответствующие нашему осознанному интересу. Это звуки радио и, может быть, шум соседей за стеной. А все остальные звуки сливаются в общий звуковой фон и нами практически не разделяются, поскольку в этом нет нужды. А для тренировки нужно будет услышать каждый из звуков общего фона по отдельности и потом слышать их все вместе, не смешивая... Это задача, посильная для любого. Сначала слушаем радио в течение нескольких секунд. Потом прибавляем к этим звукам те, что доносятся от соседей из-за стены. Еще несколько секунд, и добавляем звук тикающих часов... Несколько секунд, и начинаем отдельно слышать гул воды в трубах. И потом и звук капających из крана капель.*

Конечно, я описал только малую часть общего звукового фона обычного жилья человека, но принцип построения тренировки, полагаю, понятен. Сначала улавливаем общий звуковой фон, а потом начинаем его разделять на отдельные звуки и понимать, что является их источником.

Почти так же можно **тренировать обоняние.** *Сначала постарайтесь почувствовать общий запаховый фон помещения. Потом выделить из него самые сильные запахи, но не останавливаться на этом, а продолжать принюхиваться. Постепенно сильные и яркие запахи словно*

*бы отойдут в сторонку, и вы сможете чувствовать более тонкие запахи.* После нескольких дней такой тренировки вы запросто сможете улавливать запахи обеда в соседней квартире или даже у соседей этажом ниже. А запахи собственного жилища раскроются перед вами как огромный таинственный мир, на который раньше вы и внимания не обращали.

**Тренировка тактильной чувствительности** также строится по принципу переноса внимания от более сильных ощущений к более слабым. Сильное осязательное ощущение — боль от удара обо что-то. А вот более тонкое — когда вас кто-то гладит по руке. Еще более тонкое — прикосновение ветерка из форточки к коже и уж совсем незаметное, но вполне ощущаемое — прикосновение к вашей коже чьего-то взгляда. Может показаться фантастикой: чувствовать касание взгляда. На самом деле это вполне реальное ощущение, мы просто не уделяем ему никакого внимания. Стоит немного потренироваться, и оно проявится в полном объеме. Ведь чувствуем же мы чьи-то взгляды на себе, даже когда нам смотрят в спину, но чувствуем в том случае, когда взгляд наполнен эмоциональной силой. Говорят о магнетическом влиянии взгляда. Мне кажется, это просто высокая чувствительность. А эмоционально сильный, насыщенный взгляд обладает реальной силой прикосновения и может вызвать настоящие тактильные ощущения. Вспомним хотя бы, как в народе говорят: «сглазил» или «сглаз навели». В этом случае мы также имеем *дело* с силой взгляда.

Коли взгляд настолько силен, то **тренировка зрительной чувствительности** может дать каждому очень важные чувственные возможности. На самом деле зрение у нас всегда работает в полном объеме. Мы лишь фиксируем внимание на каком-то важном для нас предмете или человеке. А глаз воспринимает мир вообще и все, что не относится к объекту нашего внимания, остается «за кадром», но это не значит, что мы не видим происходящего. Одни более внимательны к второстепенным деталям и периферийным зрением могут улавливать события, происходящие на заднем плане, вне сферы личного внимания. А кто-то настолько фиксируется на предмете или объекте внимания, что совершенно не замечает происходящего чуть в стороне от него. Тренировка здесь, прежде всего, нацелена на произвольное изменение глубины резкости взгляда. Внимание и определяет глубину резкости. Что это такое? Объем осознанно наблюдаемого пространства перед глазом. К примеру, вы беседуете с кем-то и поглощены разговором настолько, что не замечаете ничего вокруг. Ваше внимание полностью сконцентрировано на



собеседнике, и глубина резкости вашего взгляда невелика, ибо она охватывает только вашего собеседника и то, что происходит в непосредственной близости от него. А у человека тренированного взгляд фиксирует сотни деталей вдалеке, в сторонах, рядом с объектом вашего внимания. *Поэтому тренировку начнем с того, что зафиксируем взгляд на каком-то предмете перед собой. Постарайтесь изучить его взглядом так, чтобы составить отчетливый визуальный образ. Потом снова смотрим на этот предмет, но уже рассеянным взглядом, и внимание фиксируем на задних и боковых планах. Рассматриваем детали там. Затем снова переносим внимание на предмет перед собой и фиксируем изменения, происходящие на заднем и боковых планах. Например, вы рассматриваете цветок перед собой. Сначала просто общий вид, затем детали самого цветка: лепестки, стебель, тычинки в чашке, как насекомое ползет по листочку... А теперь разглядываем задний фон. Почему цветок так ярко выделяется на заднем фоне? Потому что он темный, значит, состоит из каких-то цветовых пятен. Итак, рассматриваем структуру заднего фона. Оказывается, это сочная зелень кустов. А что между кустами и цветком? Лужайка, а на лужайке лежит яркий цветной мячик и чьи-то тапочки. Мы видим задний фон, но перестали обращать внимание на цветок. А теперь постараемся видеть одновременно и цветок и задний фон. Пусть не ярко и отчетливо, но так, чтобы замечать движение и отслеживать какие-то перемены.*

*Когда удастся фиксировать одновременно передний и задний фон, начнем концентрировать внимание на боковых горизонтах зрения...*

Словом, тренировка вполне по силам обычному человеку, нужно только проникнуться идеей освоения всех возможностей своего глаза. У человека подготовленного глаз видит все пространство перед собой. Любое движение в нем фиксируется, и он отмечает для себя, что в поле наблюдения происходят какие-то события.

**Тренировка вкуса** сводится к тому, чтобы научиться за общим вкусовым фоном какого-то блюда научиться различать его составляющие. Вкус торта, например, складывается из отдельных вкусовых ощущений компонентов. Можно попытаться различить их...

Главная тренировка — это развитие высокой внутренней чувствительности. Наше подсознание может выдавать информацию в виде изменений ощущений, и нам важно научиться слушать себя, свои внутренние переживания. А главное, научиться воспринимать их не просто как общий фон состояния, но еще и разделять на составляющие.

Сосредоточим внимание на ощущениях живота. Если вы хорошо пообедали, то внутри разливается приятное чувство сытости. Из чего оно складывается? Наполненность желудка, остаточные ощущения от пищи во рту, вкусовые ощущения, чувство приятной истомы в теле...

Голод также раскладывается на несколько основных ощущений и множество сопутствующих, выраженных более слабо. Пустота в желудке, раздражение, постоянные гастрономические мысли, нетерпение, обильное слюноотделение...

Внутренние ощущения, сопровождающие какое-то состояние человека, весьма разнообразны, и поэтому слушать внимательно нужно весь чувственный фон.

В процессе общей тренировки по разным разделам мы будем набирать специфические приемы чувствительности, но описанные выше способы помогут быстрее освоить и те задачи, которые стоят перед человеком в ходе создания готовности к успеху.

## Глава 11

### ПАССИВНАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОБОРОНА

Методов антистрессовой профилактики много. Разные школы и авторы предлагают свои способы. Но суть остается одинаковой для всех. Нужно привести себя в такое состояние, когда события внешнего мира воспринимаются спокойно. Внешние обстоятельства негативно влияют на человека потому, что он эмоционально воспринимает их и бурно реагирует на раздражители.

Мы рассмотрим два варианта антистрессовой профилактики. Один — собственно **профилактический**, другой — **оперативный**.

С точки зрения биофизики и биохимии стресс заставляет работать в режиме гиперактивности гормональную систему, и в кровь выбрасывается большое количество стресс-гормонов. Это вызывает повышение давления, учащение сердцебиения.

Когда мы достигаем состояния «приятно», это значит, что в коре головного мозга усиливается выработка веществ, имеющих общее название «эндорфины». Они и создают приятное, комфортное состояние, а также вызывают внутреннюю эйфорию разной интенсивности.

Эндорфины постоянно вырабатываются в малых дозах, и это позволяет человеку легче воспринимать жизненные неурядицы. Когда происходит массивный выброс отрицательных стресс-гормонов в кровь, процесс выработки эндорфинов затормаживается и вместо «приятно» появляется «неприятно», «тревожно» и т.д. Естественно, что это лишь примерная схема влияния негативных стрессов на физиологию человека. Нет нужды подробно описывать биохимический и биоэнергетический механизм влияния отрицательных стрессовых нагрузок на человека. Важнее другое — научиться блокировать негативное воздействие, умело противостоять ему.

Чтобы встретить стрессы в готовности, я предлагаю охранную мольбу<sup>4</sup>. Она имеет глубокие корни в древней культуре дохристианской Руси. Эта мольба, прочитанная перед каким-то действием, создает защитное облако, которое как стеной отделяет вас от агрессивных внешних влияний.

Перед прочтением мольбы нужно расслабиться и запомнить ощущения, которые окружают вас. Это необходимо для того, чтобы потом можно

---

<sup>4</sup> Так у древних славян называлась молитва.

было сравнить свои переживания. Читаем охранную мольбу, и после этого появится ощущение плотной оболочки, закрывающей вас со всех сторон. В этом и заключается ее охранная сила. Конечно, это не материальная преграда, но сила ее в том, что защитная оболочка предотвращает негативные влияния на вас. Итак, охранная мольба:

Господи Всеблагим!

Войду в тебя и выйду, но все в тебе останусь!

Благослови мой каждый вход,

Благослови мой каждый выход,

И огради от злых страданий,

Мук и страха,

Что скрыты во дворце твоём!

Господь Всеблагий!

Обрати свое внимание на меня,

Спешащего во мраке,

Но ищущего Света!

Дай проблеск Света мне в моих исканьях.

Дай мне понять, что там, во тьме, сокрыто.

И избежать напастей,

Разойтись со страхом и страданьем,

И в каждом шаге видеть Свет Тебя!

У любого человека существует пространство личной безопасности. Оно обозначает расстояние от тела до невидимой границы, нарушение которой воспринимается человеком как покушение на его безопасность. Когда собеседник стоит за границами зоны личной безопасности, он не вызывает неприятия. Но стоит ему подойти слишком близко и нарушить эту границу, как отношение к нему меняется. Человек, в пространство безопасности которого кто-то вторгается, ощущает давление со стороны другого и стремится снова восстановить прежнее расстояние. А охранная мольба укрепляет пространство безопасности, делает его более эластичным и менее проницаемым. Для проверки силы охранной мольбы можно провести опыт: вы подходите к человеку вплотную, а потом отодвигаетесь назад. Таким образом, и вы, и ваш партнер переживаете

ощущения, которые возникают при нарушении границы личной безопасности. Запомните их.

Один читает охранную мольбу и слушает свои ощущения. А потом второй участник работы снова нарушает границу. Ощущения прорыва рубежа личной безопасности больше не возникает. Наоборот, появляется чувство, что приблизившийся к вам человек стремится помочь вам, подходит с добром... А такое восприятие меняет и эмоциональные реакции. Нет напряжения, внутреннего страха или раздражения... Успех этого эксперимента зависит оттого, насколько искренне вы читали мольбу. Важно не просто проговорить ее или понять разумом, но почувствовать сердцем. Когда искренне, от души произносишь слова мольбы, целый день чувствуешь себя защищенным. Охранная мольба, с которой вы познакомились, — это мощное средство пассивной психологической защиты. Но для ее прочтения требуется время и особый настрой. Поэтому лучше всего пользоваться ею раз в день, скажем, с утра, перед выходом из дома. Для того чтобы она эффективно работала, важно соблюдать правила прочтения и искренне настроиться на то, что она принесет вам покой и чувство защищенности. Мольбу нельзя бубнить автоматически, произносить ее нужно вдумчиво, с душой проговаривая каждое слово, чувствовать, как она меняет ткань пространства вокруг вас.

Следующий элемент пассивной защиты — *образ подушки*. Представим, что вы едете в общественном транспорте. Держитесь за поручни, но автобус мотает на неровностях дороги, пассажиров кидает друг на друга, они больно ударяются. И вот в этой ситуации представим себя подушкой. Сколько ее ни пихай, содержимое только перемещается внутри наволочки. Даже если по ней ударить кулаком, подушка останется такой же, как и была, сохранит свою форму. Когда вы представите себя подушкой, всякая тряска и столкновения с другими людьми не будут причинять болезненных ощущений.

Если идет активный моральный прессинг, вроде словесной агрессии или крика начальника, для пассивной психологической обороны достаточно представить себя подушкой, и напор ослабевает, агрессия уменьшается. Они вязнут в мягком...

## Глава 12

### АКТИВНАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА

Активная — не означает, что вы набрасываетесь на своего соперника с кулаками. Активная защита означает ваши действия, направленные на нейтрализацию психологического давления. А этого можно добиваться разными приемами.

**Жест.** Если на вас кто-то кричит или оказывает другое психологическое воздействие, самый простой прием — положить руку на грудь. Так делают, когда защемило сердце или возникло легкое недомогание. Ну а по энергетической сути этот жест перекрывает доступ отрицательных импульсов во внутренний мир человека. Интенсивность стрессового воздействия снижается многократно.

**Кирпич.** Представьте себя кирпичом. Мысленно создайте вокруг себя грани кирпича, а потом и ощущение монолитного каменного блока. На человека если накричать, он может измениться в лице, у него может подскочить давление и усилиться сердцебиение. А вот на кирпич кричать бесполезно. Он как был кирпичом, так и останется им... Представьте, что грани кирпича вокруг вас и вы находитесь внутри камня. Вокруг вас кирпич. Наступает состояние совершенного спокойствия и равнодушия. Я — кирпич!

**Пальцевый замок.** На обеих руках обхватываем мизинцы указательным и средним пальцами. В этом случае любая активная психологическая агрессия крутится, словно вихрь, вокруг вас, но не может проникнуть внутрь и вызвать у вас состояние страха, нарушения психологического равновесия.

**Работа с солью.** Соль — это кристаллическая структура, впитывающая негативную информацию. Негативная информация более активна и агрессивна, чем позитивная, и поэтому она опережающим темпом внедряется в свободное пространство. А соль способна записывать на своих кристаллах любую тонкоэнергетическую информацию. Она активно впитывает в себя негатив и убирает его с человека или другого информационного носителя.

Если вы будете держать рядом со своим рабочим местом открытую посудину с солью, то она будет препятствовать негативной психологической волне, которая может исходить на вас от начальства или людей, с которыми приходится общаться. Правда, этой соли хватает

ненадолго и ее часто приходится заменять, но это уже процесс неизбежный и очень несложный. Объем соли должен быть не менее 200 граммов, этого количества хватит примерно на две недели.

## Часть третья

# БЕГОМ ИЗ БЕДНОСТИ

## Глава 13

### ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ЧЕЛОВЕК?

Вопрос далеко не праздный, ибо мы воспринимаем человека как единое целое, и, как правило, не рассматриваем отдельно его тело и огромный внутренний мир. Но в такой сложной области человеческих взаимоотношений, как межличностные контакты, это разделение обязательно присутствует. Пусть вы далеки от психологии, все равно в разговоре с другим человеком следите за его реакциями, мимикой, жестами и из этого набора проявлений составляете для себя общую картину реагирования вашего собеседника на разговор. Даже если разговор не очень важный, реакции присутствуют. При определенной тренированности из стандартной фразы: «Как дела?» и не менее стандартного ответа: «Все нормально» можно выловить крупицы интересующей вас информации и сделать определенные выводы.

Каждый из нас — психолог поневоле. Мы просто вынуждены следить за реакциями собеседника, чтобы не брякнуть какую-то глупость или что-то неприятное для партнера. Мы живем в рамках определенных стереотипов поведения, вот они и заставляют нас выбирать слова, контролировать действия, поступки. Большинство людей в общении с окружающими следят за своей речью, действиями, жестами. Это только неприкрытые хамы и наивные простаки говорят в глаза другому то, что думают. При этом мотивация у них разная. Хам просто сбрасывает свою психологическую грязь на другого и после этого чувствует себя более комфортно. А наивный, неискушенный человек лепит правду-матку в глубокой убежденности, что только так и надо жить на этом свете. В чем-то он прав, но мы считаем таких белыми воронами, поскольку все в той или иной степени знакомы с общепринятыми нормами поведения.

Но речь сейчас не об этом. Нам нужно разобраться, из чего же состоит человек и как взаимодействуют его составные части между собой в процессе общения с другими. Условно человека можно разделить на следующие основные блоки: физическая оболочка, психика и сопутствующие реакции, подсознание.

Физическая оболочка, которая живет в реальном мире, ставит нам свои



условия: от потребности дышать, как жизненно важной и необходимой, до потребности сексуальных взаимодействий. Они диктуются безусловными физиологическими, гормональными и другими реакциями тела. Первый вывод заключается в том, что мы приспособливаем окружающий мир прежде всего для удовлетворения потребностей тела. И при этом декларируем верховенство духовной жизни. Повсеместно стало модным и широко распространенным духовное развитие. И все же окружающий мир мы организовали так, чтобы наиболее полно можно было реализовать именно телесные потребности.

Если раньше для нормальной жизни приходилось свою продовольственную независимость обеспечивать тяжелым крестьянским трудом на ниве, то сейчас мы можем сходить в магазин и купить нужные продукты. Точно так же мы можем купить и все остальное. И для этого нет необходимости с утренней зари и дотемна горбиться на полях. Главная задача человека — найти свою нишу и обосноваться там, чтобы зарабатывать побольше. Деньги стали мерилем личных возможностей, а их количество определяет социальную значимость человека. Люди выделили себя в особую касту, замкнулись внутри и делают все возможное, чтобы удовлетворять себя. Даже страшное оружие ориентировано на удовлетворение потребностей одних групп людей за счет других... Таким образом, человек поставил себя на особую ступеньку, которая позволила ему достичь высот культурного и техногенного развития. И в то же время человек, поднимаясь по этой лестнице искусственного развития, утратил данные каждому от природы естественные возможности. Но они никуда не исчезли, они загнаны в дальний угол психики и там спят в ожидании востребованности. Эти способности человека мы относим к миру психических реакций. Они востребуются далеко не каждым и часто всю жизнь остаются законсервированными. Это второй блок единой сущности человека. Можно научиться использовать спящие сверхвозможности для личного развития, влияния на ситуацию, прогнозирования своих действий и т.п. Этому учат йога, различные системы самосовершенствования и постижения своего внутреннего мира, аутотренинг и др.

Но в человеке есть еще один блок — подсознание со всеми его реакциями. Его внутренний мир настолько мало изучен и почти непонятен людям, что мы можем говорить о нем только как о неведомой реальности. Каждый из нас обладает ею, но почти никто не может взаимодействовать напрямую со своим подсознанием. По расхожим представлениям спящие сверхвозможности расположены именно в подсознании. На мой взгляд, это

распространенное заблуждение, поскольку в подсознании скрыты сверхспособности. А два понятия — «сверхвозможности» и «сверхспособности» — значительно отличаются друг от друга. К сверхвозможностям мы относим глубинный опыт, однажды освоенные практики, которые вытеснены в глубинные слои психики более поздними наслоениями. Ну и, конечно, те возможности органов чувств, которые позволяют нам видеть невидимое, чувствовать неощутимое и получать знание из скрытых источников информации.

Сверхспособности, упрятанные в подсознании, проявляются, как возможности человека получать прямое знание из эзотерических источников, прогнозировать грядущее и постигать тайные стороны бытия, лежащие по ту сторону восприятия.

Нам нужно понимание и раскрытие своих сверхвозможностей и активизация некоторых отделов подсознания, что поможет каждому выявить перспективу достижения личного успеха, закрепления на жизненных вершинах и устойчивого развития на качественно новом уровне.

Но для раскрытия своих возможностей, их использования в жизни и делах нужно понять, освоить и практически использовать особенности взаимодействия человека с другими людьми, миром окружающей природы и тонкими мирами бессознательной психики. В органичном соединении этих элементов можно найти свою тропинку к успеху. И начнем мы со знакомства с... *системой информационных взаимодействий человека.*

**Первый блок информационных взаимодействий:** человек — окружающий мир.

Мы постоянно получаем невербальные сигналы из окружающего мира и сами посылаем сигналы-импульсы в окружающую среду. Самый обыденный пример — это стремление человека на выходные уехать за город, на природу, и сбросить излишек напряжения. Можно считать, что человек, отрешаясь на природе от привычного информационного фона, расслабляется. В давние времена, когда люди чувствовали природу и она чувствовала их, взаимодействие между ними было качественно иным. Они были единым целым. Естественным и нормальным состоянием мира живой природы является счастье бытия. В современном мире человек отделился от этого естественного состояния. К примеру, собака бежит по улице и счастлива тем, что она живет. Любой другой зверь счастлив самим фактом своего бытия и пребывает в естественной среде обитания, не

пытаясь поменять ее на более комфортную. Или же перебежать из своего леса в соседний только потому, что там деревья растут погуще и за ними удобнее прятаться.

Человеку для счастья в жизни не хватает многого. Самим фактом своего бытия человек не удовлетворен. Ему нужно множество дополнительных факторов, которые обеспечат комфортный быт. Но как только желаемое будет достигнуто, запросы возрастут и потребуются уже большее количество удобств или более высокий их уровень. Эта цепочка желаний бесконечна. Поэтому счастье опять отодвигается, и ставится еще одна цель, достижение которой человек связывает с получением счастья. Цель достигается, а счастья все нет, поскольку на горизонте маячит еще более высокая и вожденная цель... И так без конца. А счастье все время отодвигается на неопределенный период.

**Следующий блок взаимодействий: человек — человек.**

Основная характеристика его — *ожидание благ от другого человека*. Причем блага понимаются очень широко. К примеру, когда мужчина и женщина встречаются, испытывают нежные чувства и говорят, что очень любят друг друга, мы в нашем обыденном восприятии принимаем это за факт. Но если детально проанализировать их взаимную любовь, то можно выявить взаимные ожидания... Это объясняется формулой: я тебя сильно люблю и жду, что ты взамен предложишь мне набор неких качеств. Это не произносится вслух и не обозначается никак, но имеется в виду. Мы привыкли к тому, что литература и легенды говорят о бескорыстии любви. С одной стороны, любовь — это бессознательное ожидание чего-то, а с другой — бескорыстие. И они самым парадоксальным образом сочетаются. Бескорыстие может проявляться в системе материальных проявлений. Мне ничего не надо: ни бриллиантов, ни дворцов, только люби меня. А ведь это та же корысть, но иного свойства. «Люби меня» — это значит: будь нежным, внимательным, ухаживай и т.п. Возможно возникновение и такой ситуации: один из партнеров невнимателен, а другой несет свою любовь, как жертву: «Вот я его люблю, а он ко мне невнимателен...» Причем ясно ответить, что понимается под вниманием, партнер не может. Человек, несущий груз своей жертвенности, рассчитывает, что если объект его любви не отвечает ему взаимностью, то хотя бы другие отметят неравновесие и оценят величину жертвы, посочувствуют и пожалеют. И здесь возникает мощная составляющая внутреннего человеческого состояния — жалость к себе. Это великое чувство жалости к себе сродни мазохистскому удовольствию, которое

живет в бессознательных глубинах практически каждого. Пережить состояние крушения выстроенного личными волевыми усилиями внутреннего мира и пожалеть себя — это очень сладко.

### **Третий блок взаимодействий: человек — обстоятельства и ситуации.**

Если в предыдущем случае действует стремление получить от отношений определенные дивиденды, то в данном блоке для многих главным является *жалость к себе*. Изначально люди ориентированы на то, что ситуация будет развиваться для них отрицательно. Конечно, это плохо, но как утешительный приз появляется возможность жалеть себя взахлеб. И получать сочувствие от других. Или, по крайней мере, выслушивать от них аналогичные жалобы и понимать, что ты в своем страдании не одинок. Вследствие этого, чтобы почувствовать свою значимость, люди придумывают ситуации и обстоятельства, которые позволяли бы им жалеть себя или так выглядеть в глазах окружающих, чтобы показать, что ты один из них. Как пример рассмотрим виртуальную модель, когда мужчина ждет встречи с любимой женщиной. Он мечтает об этой встрече, моделирует ее, представляет в нюансах. А потом что-то происходит, и в воображении появляется странная картина: вот он ее целует, обнимает, а она вдруг бьет его по физиономии и уходит, бросив цветы... И начинается раскрутка этой ситуации, в которой мужчина может пожалеть себя...

Почему воображение повернуло мысленную ситуацию именно так? Это связано с тем, что в нашем подсознании существуют доминирующие программы, которые и провоцируют возникновение таких вот странных поворотов воображения. У человека появляется возможность активно жалеть себя. Доминирующие бессознательные программы опираются на стереотип былых десятилетий: быть как все, не выделяться, слиться с серой массой и раствориться в ней. Это странная на первый взгляд маскировка — мимикрия под общественный стереотип поведения.

Ну в прошлые десятилетия репрессий и наказания невинных было понятно стремление человека стать как можно незаметнее. Сейчас-то что мешает моделировать внутри созидательные программы? Привычка и еще то, что несчастные и страдающие, обиженные и угнетенные всегда пользовались особым отношением к себе. Вот только этот стереотип поведения не учитывает то, что сейчас жалующихся во много раз больше, чем делающих дело. Жаловаться может каждый, но жизнь от этого не изменится и не станет лучше. Мало того, постоянное самосожаление, стремление рассказать другим о своих несчастьях сказывается отрицательно на человеке. Он, предаваясь жалости к себе, формирует

негативные внутренние программы, которые уводят его в дебри отрицательных переживаний, и он не замечает возможностей реализации, которые предлагает жизнь. Мы сейчас пребываем на рубеже, когда один глубинный стереотип поведения заменяется другим. У многих, достигших определенного социального положения в годы советской власти, жалость к себе осталась с прежних времен, и для них крушение СССР стало трагедией, которая провоцирует усиление глубинной жалости к себе. Для молодых, не помнивших «золотого пионерского детства», наоборот, жалость к себе нехарактерна, поскольку они всю свою сознательную жизнь провели в системе других социальных отношений и воспринимают предпринимательство, стремление к обогащению, получению прибыли как нечто естественное.

И в том, и в другом случае мы имеем дело с перекосами в доминирующих бессознательных установках. Прежние, опиравшиеся на негативное отношение к личной реализации, имели немало и положительных черт, таких, как искренняя любовь к Родине, преданность идее, умение подчинять свои интересы какому-то делу и т.п.

Сейчас на первый план выходит индивидуализм, стремление к получению личной выгоды, своеобразный групповой эгоизм и даже космополитизм, когда человек готов жить где угодно, лишь бы иметь материальное благополучие.

Истина, как всегда, посередине. Мы рассматривали крайние варианты реакции людей на реалии сегодняшнего дня. Но постепенно формируется новый внутренний стереотип, когда в человеке органично сосуществуют преданность делу и умение пожертвовать своими интересами во имя высших целей и в то же время разумное и осмысленное отношение к бизнесу и понимание того, что это реальность сегодняшнего дня и возврата к иным общественным установкам скорее всего уже не будет.

Перемены в общественном устройстве влекут за собой и смену бессознательных стереотипов поведения, оценок реальности. Формируется новый тип отношений. Поэтому третий блок реагирования «человек — обстоятельства и ситуации» также меняется. И если доля жалости к себе все еще остается значительной, то это лишь дань устоявшемуся, привычному способу реагирования на окружающее. Время все расставит по своим местам. А нам нужно понять, что внутренние изменения оказывают влияние и на внешние события. Речь о состоянии нашего подсознания, о том, как оно влияет на окружающую нас реальность. Считается, что материальная жизнь и события, происходящие вокруг нас,

никак не соотносятся с внутренним состоянием людей и могут оказывать давление только в одном направлении: событие влияет на человека. Нет, влияние это обоюдное, и, сам того не сознавая, человек своим настроением, реакциями и внутренними установками активно воздействует на формирование локальных событий вокруг себя. Ну а большая группа людей своими настроениями, состояниями и мыслями может вполне влиять на глобальные процессы и формировать события, масштаб которых затрагивает целые регионы и страны. Вполне вероятно, что наше государство с таким трудом выбирается из экономической и политической ямы потому, что основная масса людей живет прошлым, с ностальгической тоской вспоминает о былых временах единодушия и единомыслия. Плохое ведь быстро забывается, и в памяти сейчас свежо только то, что было радостным и приятным. Не будем претендовать на изменение общественного сознания, оно постепенно само придет в равновесие. Гораздо важнее помочь людям освоить методы внутренней коррекции и достижения жизненного успеха. Вот об этом и пойдет речь в дальнейшем.

## Глава 14

### СИГНАЛЫ ПОДСОЗНАНИЯ

Полагаю, что каждый в своей жизни хоть однажды сталкивался с таким феноменом: вы впервые увидели другого человека, а отношение к нему возникло сразу. Причем приязнь или неприязнь практически необъяснима. Невозможно логически обосновать возникновение ощущения — «приятен» или «неприятен» едва знакомый человек. Нет формальных оснований для этого. На мой взгляд, таким образом подсознание сообщает о том, что оно восприняло весь объем информации от другого человека, свело ее воедино, проанализировало и выдает управляющий сигнал-ощущение: стоит нам общаться с этим человеком или нет. Существует расхожее мнение, что подсознание выполняет некие второстепенные функции и не должно влиять на наши решения! Каждый считает себя самостоятельной личностью, не желающей подчиняться бессознательным решениям. Поэтому человек может поступать наперекор своим ощущениям. А если к ним примешивается еще и жизненная или служебная необходимость, то отрицание своих ощущений становится реальностью.

Наше подсознание является мощнейшим анализатором, сборщиком информации, поступающей по невербальным каналам отовсюду. Но оно не имеет права голоса. Как-то довелось слышать очень хорошее сравнение: сознание — это человек, без перерыва болтающий *по* телефону. А подсознание находится возле параллельного аппарата и никак не может даже номер набрать, поскольку линия все время занята. Что остается ему? Условно говоря, звонить, когда главный болтун — сознание — отключен. Выдавать свои сигналы во сне. Так и считалось столпами современной психологии. Аксиомой стало мнение, что подсознание сообщает нам свою информацию через сновидения. И правильное их истолкование может подсказать очень многое. Весь вопрос — в правильности толкования. Существует множество сонников, каждый из которых одинаковые сновидения толкует по-разному. Гадалки, разъясняющие тайны снов, также каждая по-своему понимают то, что рассказывает человек. К этому добавим, что и сам человек видит сон гораздо ярче и полнее, чем может передать словами. Мало того, во сне человек знает без всяких дополнительных ухищрений нечто такое, что в реальной жизни может проясниться только в результате определенных усилий после получения информации. Так что сон — важный источник информации, но полностью полагаться только на сновидения неразумно. Слишком много различий

и искаженных представлений.

Есть еще один тип получения информации из подсознания. Это наши ощущения. Поскольку подсознание лишено права голоса, *но* контролирует физиологию, то может выразить свою подсказку ощущением. Язык внутренних переживаний понятен нам без перевода. Самое главное — он в сотни, а то и тысячи раз богаче наших словесных возможностей. Действительно, когда вы переживаете чувство «приятно», то сомневаться в том, что это приятно, не приходится. То же самое и с ощущением «неприятно». Но это полярные состояния. «Приятно» и «неприятно» можно отнести к таким категорическим ответам, как «да» и «нет». Между ними огромный диапазон тонких нюансов ощущений, способных донести до сознания человека всю полноту внутренних переживаний. Рассмотрим такой пример: вы кольнули палец иголкой — это боль. А потом случайно коснулись раскаленной сковороды. И это тоже боль. В своих ощущениях мы четко подразделяем виды боли и не перепутаем их. Но попробуйте словами объяснить разницу между болью от укола и болью от ожога. Хватит нашего словарного запаса, пожалуй, на то, чтобы один вид боли назвать колющим, а другой — обжигающим. Язык ощущений передает нам информацию из подсознания. И мы сами решаем, следовать ей или нет. Одним словом, выбор всегда остается за нами, вот только каков он будет?.. Может стать и так, что очень важное ощущение мы не принимаем в расчет, не обращаем на него внимания и тем самым подвергаем себя риску. Причем риск может быть разным: от непосредственной угрозы жизни до какого-то эфемерного риска, связанного с нежелательными контактами и переживанием стресса.

Для ясности понимания можно разделить сигналы подсознания на несколько типов.

**Первый уровень** — информационный.

**Второй** — предупреждающий.

**Третий** — директивный или приказывающий.

Как работают уровни сигналов? Предположим, что предстоит важная встреча. И вдруг возникает ощущение, что идти на нее не хочется. Этим «не хочется» подсознание сигнализирует, что встреча вам не нужна или что она может привести к каким-то нежелательным последствиям... Но ощущение слабое, его можно преодолеть волевым усилием. Это информационный сигнал.



Следующий сигнал, более мощный и сильный, — предупреждающий. Спектр предупреждений широкий: от очень сильного и явного нежелания что-либо делать до заместительной травмы. Эмоциональный порыв, активное нежелание делать то, что предстоит, знакомо большинству людей. А вот понятие «заместительная травма» — довольно неожиданная форма сопротивления подсознания. Если человек должен выполнять действия, которые могут привести к тяжелым последствиям, он рассчитывает на благополучный исход. А вот его подсознание имеет прямой выход на структуры единого информационного поля и черпает информацию прямо оттуда. Некоторые отделы нашего подсознания прогнозируют вероятное развитие событий. И если прогноз неблагоприятный, может случиться «заместительная травма». В данном случае она будет не только предупреждением, но и основанием для отказа от каких-то действий. Скажем, человек собирается на встречу, которая может обернуться для него большими неприятностями. Но не ходить туда он не может. В подсознании заложена безусловная программа непричинения себе вреда, избегания *возможных* неприятностей. И в тех случаях, когда предупреждающие сигналы не останавливают человека, подсознание может использовать заместительную травму. Пример из жизни: крупный руководитель должен был встречаться со своими деловыми партнерами для обсуждения стратегических планов. Но до него доходила информация, что на этой встрече его хотят поставить в такие условия, когда он будет вынужден согласиться на губительные для себя решения. Ему очень не хотелось ехать на встречу, но избежать ее было непросто. И вот накануне вечером он подвернул ногу на совершенно ровном и сухом месте, упал, сломал руку и оказался в больнице. Причем состояние его было достаточно тяжелым, хотя жизни ничего не угрожало. Встреча без него теряла всякий смысл, а потом и вовсе стала ненужной, поскольку произошли события, которые избавили *его* от необходимости дальнейших контактов именно с этими партнерами. Самое интересное, что, когда партнеры, стремившиеся к захвату контрольного пакета акций, оказались не у дел, состояние руководителя резко улучшилось и через несколько дней он вышел на работу. Рука все еще была в гипсе, но он чувствовал себя настолько хорошо, что мог снова заниматься делами. Можно, конечно, списать все на случайное совпадение, если бы не было множества аналогичных примеров, когда благодаря заместительной травме люди избавлялись от грозящих им неприятностей.

Наше подсознание может прогнозировать ситуации с очень высокой степенью *точности*. В том случае, когда грозит серьезная опасность, оно

может просчитать ее вероятность, а также возможные последствия. И для того чтобы уберечь человека, воздействует на него с помощью директивного сигнала.

Представим, что вы вышли из дома и раздумываете, куда же пойти: направо или налево. Если пойти направо, то будете делать одни дела, а если пойти налево — то другие. Вы даже не подозреваете, что если пойти, скажем, направо, то придется идти мимо стройки, и на голову может упасть кирпич. Это либо тяжелейшая травма, либо вообще летальный исход. Подсознание получает информацию отовсюду и обо всем, анализирует ее и, оценив степень угрозы, принимает свои меры. Теоретически человек свободен в выборе. Он может шагнуть и направо, и налево, то есть сделать выбор. На практике подсознание делает так, что на какой-то отрезок времени человек даже перестает ощущать «право» (или «лево») как возможный вариант движения. Таким образом реализуется один из вариантов директивного сигнала. У человека на короткий промежуток времени отключаются некоторые отделы памяти, восприятия и даже зрения. В реальности это выглядит так: человек пошел в другую сторону и, когда опасность миновала, вспомнил, что ему нужно было идти сначала направо, чтобы выполнить там какие-то важные дела. Но потом решил: что ж, забыл, так забыл, потом сделаю...

Подсознание всегда выступает в интересах человека. Но логика его действий иной раз может ущемлять интересы человека. Мы можем считать, что оно мешает нам своими выходками. Но если рассмотреть реакции и приказы подсознания с точки зрения его логики, то оно все делает нам во благо. На этой волне может возникнуть внутренний конфликт осознанных и бессознательных доминант, который выражается в поведении. В реальной жизни мы сознательно запланировали для себя определенные дела, а подсознание своими методами не дает нам их выполнить. Но если рассмотреть предполагаемые поступки с учетом логики подсознания, то оно считает, что мы таким образом вредим себе. Для достижения жизненных успехов и снятия внутреннего конфликта нам нужно наладить контакт со своим подсознанием, научиться осознанно пользоваться его возможностями и вместо бессознательного противостояния стать сознательными союзниками. И первый шаг на этом пути — освоение проекционных зон подсознания: это спина, грудь, ступни ног и лоб.

Спина может рассказать вам об истинном состоянии дел человека, который приходит с каким-то предложением, определить его

состоятельность или несостоятельность.

*Что представляет собой этот прием? Встанем в проеме открытой двери. Возникает ощущение провала за спиной. Это ощущение пустоты. Но если кто-то встанет за спиной, то возникает чувство тепла и упругой наполненности пространства. Свои ощущения можно разделить как комфорт и дискомфорт. Ощущение плотности за спиной, которое возникает при общении с партнером, говорит о том, что человек финансово самостоятелен, крепко стоит на ногах, искренне настроен на достижение совместного результата. Чувство пустоты за спиной показывает, что вас могут обмануть, что ваш собеседник сознательно говорит вам неправду либо его используют втемную.*

Проверим этот способ: кто-то говорит заведомую правду и заведомую ложь. В этот момент нужно внимательно слушать ощущения пространства за спиной. Когда звучит ложь, возникает чувство щемящей пустоты, как если бы вы стояли спиной к открытой двери. А когда звучит правда, за спиной появляется чувство упругой полноты.

Потренируемся в идентификации этих состояний. Произносим ложь и правду. На ложь за спиной появляется ощущение щемящей прохладной пустоты. На правду — ощущение упругой наполненности.

Когда этот прием будет отработан, им можно пользоваться в любых переговорах, даже при общении с близкими... Вы разговариваете с партнером и «слушаете» ощущения у себя за спиной. Если собеседник обманывает вас, то ваше подсознание через ощущения за спиной подскажет, правдиво ли то, что вам говорят, или же лживо.

Сигналы подсознания, которые подсказывают правильный ответ, требуют внимания и сосредоточенности, особенно на первых порах. Они звучат негромко, а ощущения отчетливо воспринимаются нами лишь тогда, когда мы знаем, где их ждать и что они обозначают. Практическая задача: научиться слушать сигналы проекционных зон своего подсознания. Для закрепления навыков лучше всего тренироваться с кем-то в паре. Поочередно делаем предложения своему партнеру: одно — заведомо ложное, другое — заведомо правдивое. Он должен определить по ощущениям у себя за спиной правдивость ваших предложений или их несостоятельность. Потом это же упражнение можно выполнять и в более сложных, неоднозначных случаях.

Следующий этап тренировки: на двух одинаковых листочках нужно написать разные фразы. Одна — заведомая ложь. Другая — очевидная

правда. Кладем листочки «рубашками» вверх, многократно меняем их местами, перетасовывая, словно карты. Ваша задача — накладывая руку на каждый листочек, установить с бумагой тактильный контакт, «слушать» ощущения за спиной и по ним определять, где ложь, а где правда.

Для практики нужно в общении с другими людьми постоянно слушать ощущения у себя за спиной. Если прежде вы разговаривали, слушая интонации, то сейчас старайтесь отслеживать ощущения за спиной.

Грудь и лоб больше всего реагируют на определенные эмоциональные реакции вашего собеседника. Когда близкий и дорогой человек произносит вам в лицо какую-то неприятную тираду, возникает ощущение, что щемит сердце. И еще возникает странное ощущение, будто к точке между бровей поднесли что-то острое, вроде шила. Можете проделать этот эксперимент самостоятельно. Если к точке между бровей медленно приближать остроконечный предмет, то в голове возникает странное щемящее чувство. Это реагируют проекционные зоны подсознания. Но давление на грудь, неприятные ощущения во лбу могут отражать и ваше нежелание предстоящего разговора с кем-то из знакомых или партнеров. Бывает так, что, когда идешь на встречу, что-то давит на грудь. Это информация проекционной зоны. Она подсказывает, что вас или не хотят видеть, или между вами и потенциальным собеседником сложные взаимоотношения. Какие-то внутренние мурашки, странное тянущее ощущение во лбу могут появиться, когда не хочется куда-то идти или с кем-то встречаться. Это уже сформировавшиеся эмоции. Они появляются в результате бессознательного анализа реакций вашего собеседника.

Ощущения в груди — это реакция другого человека на вас. Грудная реакция более характерна для женщин, чем для мужчин. Женщины вообще более остро чувствуют эмоциональные состояния партнеров. Представим ситуацию: человек, которого она любит, приходит и ничего плохого не говорит, ничего плохого не делает... А у женщины без всякого повода появляется тоскливое томление. Более чувствительные дамы испытывают даже нечто схожее с отчаянием. Более сдержанные и волевые испытывают глухую тоску. Что происходит? Женщины, повинаясь своему внутреннему импульсу, начинают допытываться у мужчины о причинах его внутреннего недовольства. Хотя, повторю, внешне это никак не проявлялось. И чаще всего выясняют, что у него действительно что-то произошло: какие-то неприятности случились, сложности в отношениях с деловыми партнерами или еще что-то...

Сигналы проекционных зон могут быть вызваны реакциями другого

человека. К примеру, в разговоре с кем-то в груди появляется неприятное ощущение. Возможно, у собеседника на вас негативная реакция. Ему не хочется общаться с вами, ему это неприятно, он хочет обмануть вас либо оборвать контакт. И ощущения, которые возникают в груди, — тоже подсказки подсознания. Но нельзя фиксировать внимание только на ощущениях какой-то одной проекционной зоны подсознания. Если вы испытываете томление в груди, то нужно обязательно прислушаться к ощущениям за спиной. Вы общаетесь с человеком, и у вас возникают неприятные ощущения. Если в этот момент «послушать» ощущения за спиной, появится комплексное переживание от негативного настроения вашего собеседника. А может получиться и наоборот: теплое, приятное ощущение в груди или в голове говорит о его готовности работать с вами и развивать отношения...

Еще одна проекционная зона подсознания — ноги. Это всегда путешествие, дорога. Существует даже примета: если чешутся ступни — это к скорой и дальней дороге. Бывает подобное немотивированное проявление, предупреждающее о предстоящем путешествии. Пример: на одном из тренингов, где познакомились с проекционными зонами, участница рассказала, что у нее в этот день с утра сильно зудели и чесались ступни. А после обеда она получила неожиданное задание — срочно ехать в дальнюю командировку.

Нужно очень внимательно слушать ощущения в ногах. Бывает так, что вам нужно куда-то идти, а в ступнях появляется боль. Каждый шаг дается с трудом, ноги не поднимаются, наступать больно. Это признак того, что туда, куда вы собираетесь идти, ваше подсознание идти не хочет. И вы оказываетесь на перепутье: либо идти, либо же отказаться от этого похода. Но жизнь иногда диктует нам свои правила, приходится наступать себе на горло и делать то, что не хотелось бы... Иногда приходится идти к руководству за указаниями, противоречащими вашему настрою и желанию, и возникает состояние, что просто ноги не идут... И когда получишь все, что должен был получить, обратно идешь без всяких болей. Просто летишь оттуда...

А иной раз бывает так, что машина, на которой вы добираетесь до нужного места, едет медленно-медленно. Вроде бы все в порядке, но автомобиль едва ползет, скорость набрать не может...

Ответ прост: на самом деле не машина артачится. Она железная. Вы давите ногой на педаль газа, а подсознание отдает приказ, и ступня работает не так уверенно. Зато домой машина бежит так легко!.. Но

случается и наоборот: машина просто летит по дороге... Значит, предстоящая встреча принесет вам хорошие новости или результаты ее будут приятны для вас.

Сейчас, когда вы знаете о сигналах подсознания, его проекционных зонах, постарайтесь учитывать подсказки вашего подсознания.

Например, не заводится машина. А почему? Скорее всего, где-то на привычном для вас маршруте существовала угроза. Она завелась только через полчаса — можно предположить, что явная угроза миновала.

У меня был случай: утром пытался завести машину, но ничего не получалось. Пришлось возвращаться домой, звонить тем, кто меня ждал. Извинился, сказал про проблемы с машиной и сообщил, что не смогу приехать вовремя, постараюсь добраться общественным транспортом... Вышел из дома и пошел на остановку автобуса. Проходя мимо своей машины, решил еще раз попробовать. Она завелась мгновенно. Приехал туда, где должен был быть с утра, и выяснилось, что за время моего опоздания все проблемы, которые меня ждали, разрешились самым неожиданным и благоприятным для меня образом.

Можно предполагать наличие какой-то программы подсознания, настроенной на «удачу» или «неудачу». Но такие программы формируются осознанно, и вряд ли подобная глубинная задача может сложиться спонтанно. Изначально подсознание запрограммировано на получение максимального удовольствия. По его внутренней логике удовольствие означает жизнь. Частные удовольствия — поесть, выпить, поговорить и т.д., случаи, когда мы сами себе обозначили их как удовольствия. С точки зрения подсознания удовольствие ориентировано на то, что человек, получающий его, пополняет потенциал жизненной энергии. Наше подсознание стремится к этому. Но его логика и реальное поведение человека в жизни отличаются друг от друга, и случается, что иногда бессознательное удовольствие и реальное поведение вступают в конфликт. Вот в этой ситуации и нужно принимать решение с учетом сигналов проекционных зон подсознания.

## Глава 15

### ФЕНОМЕН ДОЛЖНИКА

Каждый в жизни помогал кому-то выкарабкаться из сложной ситуации, и, как правило, у человека, которому вы помогли, возникало чувство благодарности. Но это поначалу. А потом, если бы помощь продолжалась, оно могло перерасти в чувство неоплаченного долга. Это только в песнях «...перед Родиной мы в неоплатном долгу...» и гордимся этим состоянием, поскольку Родина — это нечто неконкретное. Долг, который мы имеем перед нею, — он эфемерный и даже почетный, поскольку на волне патриотизма можно гордиться им и декларировать, что постоянно делаем что-то для Родины. Поверьте, это не ерничанье на святые темы. Понятие «Родина» — оно ведь не связано с долгом. А те, кто говорит о каком-то долге, скорее всего, об истинном патриотизме имеют смутное понятие. Но это к слову. А вообще неоплатный долг — это тяжкий груз, который угнетает человека почти как рабское ярмо. Разница в том, что колодки невольника гнетут тело, а неоплатный долг томит душу. Сознание где-то на задворках восприятия держит символ неоплатного долга и при самых неожиданных обстоятельствах может напомнить о нем.

Жили два друга. Один много работал и неплохо зарабатывал. Когда набралась достаточная сумма — купил машину. Второй, глядя на него, тоже напрягся и купил машину. Первый хорошо понимал, что для второго приобретение автомобиля стало тяжким финансовым бременем, и пригласил его поучаствовать в своем бизнесе. При этом никаких корыстных мыслей он в голове не держал. Просто хотел помочь другу заработать, облегчить груз материальных проблем. Вместе они провели несколько успешных сделок, заработали приличную сумму. И когда настало время делить доходы, первый совершенно искренне предложил своему другу половину чистой прибыли. Тот удивился, поскольку *его* участие в деле было не столь значительно. Но деньги принял... Потом было еще несколько финансовых операций, и всегда первый отдавал второму половину. А второй ждал, когда же ему выставят счет, поскольку понимал, что заработал меньше тех сумм, которые ему отдавал друг. Возникло внутреннее ожидание. Он готовился к тому, что ему предъявят счета за то, что получал больше своего реального вклада. А первый никаких счетов не выставял, мало того, предлагал новые варианты финансовых и других операций. Чувство ожидания у второго сменилось чувством неоплатного должника. Он понимал, что получал как бы в долг,

и ожидал, что рано или поздно авансы придется отрабатывать. А этого делать он как не хотелось. Но если бы счета предъявили, он сделал бы все, чтобы оплатить их. Но ему ни единым словом не намекали на возможную оплату. И тогда началось самое неприятное. В нем зародился глубинный неосознаваемый страх, что сумма долга перевалит критическую величину и тогда он будет в полной зависимости от первого, то есть в неоплатном долгу.

А у первого и в мыслях не было требовать выплат. Он помогал потому, что ему нравилось помогать, нравилось чувствовать, что он может облегчить человеку жизнь, помочь разрешить его проблемы. У него, таким образом, сформировался комплекс дарителя. Второго угнетал комплекс неоплатного должника, а первый внутренне тихо гордился своим бескорыстием и предлагал другу все новые возможности зарабатывания. Это в конечном итоге и послужило причиной всех последующих событий.

Взаимоотношения друзей завершились так, как и можно было предполагать. Второй обвинил первого в каких-то совершенно абсурдных действиях, которые якобы наносят ему невосполнимый моральный ущерб. На том отношения и прекратились. Первый делал робкие попытки выяснить, в чем суть обвинений, но на телефонный звонок второй грубо ответил: «Чего тебе надо? Больше никогда сюда не звони, я не хочу даже слышать тебя...»

Из подобной ситуации существует два выхода. Поведение человека, его подспудные реакции определяются глубинным бессознательным решением. Либо человек, понимая, что он стал должником, стремится отдать этот долг. Не буквально долг как денежный эквивалент, а отплатить добром за добро, помочь в чем-то и т.д. Либо, следуя бессознательному комплексу, выход из положения морального должника человек видит в том, чтобы объявить своего кредитора мерзавцем, отречься от него, обвинить в чем-то, пусть и совершенно абсурдном, прервать всякие отношения и разрешить этим все проблемы сразу. Кстати, это довольно распространенный выход.

Если у человека нет отчетливо сформированных внутренних позиций, если его моральные установки позволяют поступать таким образом, то этот вариант будет рассматриваться как самый предпочтительный. Он не требует никаких дополнительных материальных затрат. А то, что отношения с человеком, который был близок по духу, мыслям и устремлениям, рухнут, это «неоплатного должника» волнует мало. Для него важнее всего разрушить связь, которую он считает источником



внутреннего конфликта.

Расскажу еще об одном занятном психологическом феномене, который рассматривается на классическом примере. Отец, дочка на выданье и два претендента на ее руку. Один ничего собой не представляет, и в силу этого особых шансов у него нет. Но он делает все для того, чтобы быть у папаша в подчинении, исполнять его приказы, позволяет отцу избранницы командовать собой, в угоду ему изменяет свое поведение.

А другой — сильный, энергичный и красивый мужчина, который к тому же спас отца от неминуемой гибели, когда тот упал со скалы в реку. Вопрос: кому из этих претендентов папаша отдаст предпочтение? Оказывается, решение он принимает в пользу первого соискателя. Почему? А потому, что ему не нужен человек, у которого он в долгу. Гораздо удобнее иметь под боком покладистого, безропотного и послушного зятя, которым можно помыкать, заставлять его действовать так, как тебе самому кажется правильным. Однако здесь папочка допустил ошибку. Податливый, как пластилин, не имеющий своего мнения зятек остается таким до тех пор, пока не достигнет цели. Далее от него можно ожидать все, что угодно. Если к тому же папочка богат, то зятек сделает все для того, чтобы получить наследство как можно скорее. Вероятно, он будет покладистым, бесхребетным и услужливым до тех пор, пока не появится завещание в его пользу. А далее в ход могут пойти любые средства, которые сократят папины дни до минимума. Конечно, мы рассматриваем отвлеченный пример, но если этот феномен спроецировать на нашу жизнь, то папочку, невесту и двух претендентов можно оценить как вполне конкретные фигуры.

В том примере с двумя друзьями кто виноват? Оба! Один поплатился дружбой за свою тайную гордыню и неумное желание почти насильно облагодетельствовать второго. Другой поступил так, как мог, и в этом проявил свои глубинные бессознательные установки.

Правило, присущее западному обществу: «Если тебя не просят о помощи, не предлагай сам свои услуги», действует сейчас и у нас. И дело не в том, что оно подрезает крылья альтруистам. Они могут проявить себя в любом благотворительном деле. А в том, что помощь без просьбы о ней оборачивается возникновением комплексов должника и дарителя, которые неминуемо приведут к конфликту. Может быть, не напрямую, но этот конфликт произойдет, и люди, которые считались лучшими друзьями, могут стать по отношению друг к другу недоброжелателям и.

Психология межличностных контактов таит в себе много подводных камней, о которые могут разбиться даже самые теплые отношения. Иной раз получается так, что искренняя помощь одного воспринимается другим как стремление закабалить, эксплуатировать, поставить в зависимое положение. И тогда конфликт неизбежен. Но самое неприятное в таких отношениях, что у того, кому оказана помощь, сначала появляется комплекс должника, который перерастает в комплекс раба. А раб, как бы преданно ни заглядывал он в глаза своему господину, всегда остается рабом. Он действует по принуждению. А по доброй воле может ударить своего господина или даже убить, чтобы получить свободу. Пусть временную, до тех пор пока не поймают...

## Глава 16

### ПСИХОТИПЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Система межличностных контактов предполагает принадлежность людей к определенным психотипам. Каждый из них характеризуется набором качеств и особыми реакциями на обстоятельства жизни. О психотипах можно говорить много, потому что они объединяют все многообразие человеческих проявлений в определенные систематизированные группы. Но если в практике любовных взаимодействий людей существует один набор психотипов, то в деловом общении психотипы определяют другие качества человека. Хотя если провести сравнительный анализ, то можно легко найти аналогии между любовными и деловыми психотипами<sup>5</sup>.

В системе деловых отношений различают четыре основных психотипа, которые и определяют многообразие человеческих реакций на различные обстоятельства, — это **жертва, охотник, монах-мыслитель и нейтральный**. Каждый человек имеет свой психотип, но в чистом виде они представлены редко. Чаще всего в человеке смешаны все психотипы: мы понемногу жертвы, охотники, мыслители и нейтральные. Но все же преобладает один, доминирующий психотип.

В латыни есть слово «victima», что означает «жертва». В современной психологии существует понятие виктимности, или жертвенности. Есть даже такое понятие: «человек-жертва». Как проявляется состояние жертвы? Каковы особенности поведения человека с психотипом жертвы? Наиболее характерными являются виктимные жесты. Хотя они присущи и многим другим, вовсе не виктимным людям. Но говорит это о том, что в каждом из нас уживаются в разной пропорции все психотипы. Представьте: у вас в кармане лежит бумажник с приличной суммой денег. Вы будете неосознанно проверять его, как бы незаметно трогая локтем, рукой или каким-то замаскированным движением, чтобы понять, на месте ли ценность. Воры-карманники научились разбираться в таких тонкостях человеческой психологии и прекрасно отслеживают виктимные жесты. Получается, что сам человек указывает им, где спрятаны деньги или другие ценности. Причем частые и неосознаваемые проверочные жесты приводят к тому, что восприятие человека меняется, и он чувствует бумажник в кармане еще некоторое время после того, как его украла. И

---

<sup>5</sup> О любовных психотипах подробнее см.: *Шерстенников Н.* За гранью наслаждения.

сам момент кражи он может пропустить. У него выработалась специфическая бессознательная программа, которая закрепляет ощущение присутствия бумажника в кармане. Это называется еще «выдавать желаемое за действительное». Ну а когда человек спохватывается, то бывает уже слишком поздно — вот все время чувствовал бумажник, а потом вдруг раз — и нет его...

И как тут объяснишь, что бумажник (или другую ценность) могли «свистнуть» уже минут пятнадцать назад, а ощущения, которые успокаивали человека, шли не из кармана, а из воображения.

Человек виктимного склада психологически готов к тому, чтобы в любой момент стать жертвой. В этом особенности реагирования его подсознания. Но его жертвенность не той природы, когда он добровольно и осознанно кладет себя на алтарь служения какому-то делу. Нет. Такой человек становится жертвой только перед более напористым и сильным противником. Но если он встречается с человеком покладистым, неспособным оказывать грубое давление, то сам становится напористым, старающимся подавить другого. От «жертвы» до «охотника» дистанция крохотная. Иногда возникает соблазн воспользоваться готовностью жертвы к уступкам, сыграть на этом. Но нужно исходить из того, что от ампулы жертвы никто не застрахован. Существует психологический закон: если вы сыграли на готовности человека принести себя в жертву, то скоро сами окажетесь в этой роли. В этом нет мистики или проявлений таинственной кармы. Это закон платы за содеянное. Он действует неотвратимо.

Такой пример: несколько лет назад на железнодорожном переезде автобус с детьми попал под электричку, и все в нем погибли. Специалисты-психологи, участвовавшие в анализе ситуации как эксперты, говорили, что все пассажиры автобуса, да и водитель относились к категории жертв. Но самое удивительное произошло с машинистом электрички. Через две недели он погиб при странных обстоятельствах: поднимался к себе на этаж, нога подвернулась, он упал, ударился головой и умер. Человек-жертва, даже умерший, притягивает к себе негативные обстоятельства. Он готов к негативу, и негатив тянется к нему. Подобное притягивает подобное. Если вы оказываетесь в одной компании с жертвой, то вполне вероятно, что негатив, притянутый ею, обрушится и на вас.

Знание психотипов необходимо. Но как их выявить, как разобраться, кто есть кто? Представьте, что вы встречаетесь с одним из ваших партнеров и понимаете, что он виктимный человек. Что делать дальше?

Воспользоваться его готовностью отдать себя в жертву или выступить в роли спасителя и благодетеля? Но вспомните предупреждение: человек-жертва, почувствовав ваше доброе к нему отношение, может резко измениться. Либо он превратится в охотника и начнет давить на вас, либо, что наиболее вероятно, попытается переложить на вас свои проблемы. Начать может с простой жалобы на какие-то пустяки, а потом, когда убедится в том, что его внимательно слушают, полноводной рекой выльет на вас все свои беды и проблемы. Отчего же не выслушать бедного? Дело в том, что, изливая свои печали, он таким образом вешает свои проблемы на вас. Это не безобидный «плач в жилетку». Вы рискуете быть погребенными под ворохом чужих проблем. Как ни жестоко это звучит, но виктимный человек должен сам разгрести свои беды, осознать их и преодолеть. Иначе никто и никогда ему не поможет. Только самостоятельная борьба с проблемами, их преодоление помогут ему выбраться из роли жертвы... Эта роль ведь тоже возникла не сама по себе. По-видимому, виктимный человек строил ее долго, скорее всего с детства. А основанием для такой жизненной реализации послужили глубинные психологические комплексы и дородовые закладки, а также родовой конфликт<sup>6</sup>...

Как определить человека-жертву? Тыльная сторона левой ладони не менее информативна, чем сама ладонь. Нужно научиться читать ее. Фиксируете взгляд на тыльной стороне левой руки другого человека, а потом представляете, как лучи взгляда отражаются от нее и возвращаются обратно. В момент отражения взгляда в голове возникает путаница, а потом выплывает образ или ощущение, которое настолько своеобразно и необычно, что его нельзя спутать ни с каким другим. Это ваше восприятие психотипа человека-жертвы. Неповторимость самого переживания является достаточной гарантией того, что вы не перепутаете его с каким-то другим психотипом. А если попытаться объяснить словами, то появляется чувство, что вы словно проваливаетесь в человека-жертву. Вот он сидит перед вами, но ваши чувства подсказывают, что он словно втягивает вас в себя. Конечно, не вас конкретно, но ваше внутреннее состояние равновесия, комфорта и гармонии. Для него ваше внутреннее спокойствие — как глоток воздуха для утопающего. Проку, правда, от этого для жертвы не будет. Высосет вас и все. Будете чувствовать себя неуверенно, опустошенно, но и ему не прибавится...

---

<sup>6</sup> О дородовых закладках подробнее см.: *Шерстеников Н.* За гранью наслаждения.

В ощущениях человек-жертва — это что-то слабое, аморфное, пребывающее в готовности прогнуться, подстроиться под кого-то. И в то же время не покидает чувство туго сжатой пружины, которая при малейшем ослаблении давления готова распрямиться и ударить. Это скрытый феномен превращения жертвы в охотника.

Следующий психотип делового общения — **охотник**. В нем заключены напор, мощь, натиск. Стремление к поиску, желание догнать, поймать, свернуть голову, как цыпленку... Охотником быть хорошо в оперативных целях, чтобы своим напором и давлением подавить чье-то недоброе сопротивление и добиться результата. Но постоянно быть охотником сложно, поскольку жертвы, которых он «убивает», имеют свою негативную силу и притягивают к охотнику неприятности. Находится другой охотник, более сильный, который подавляет первого охотника, и тот превращается в жертву.

Определяется психотип охотника так же, как и жертвы. Впрочем, этот метод визуальной вербализации психотипа одинаков для всех четырех групп. Ощущения при каждом психотипе появляются разные. Охотник — это напор, натиск, давление, упругий ветер, сила, окружающая со всех сторон. Чувство, что психотип вашего партнера старается подавить вас, прижать, не дать поднять головы. Естественно, все эти ощущения не настолько сильны, чтобы вы могли их почувствовать, едва человек перешагнул порог вашего кабинета. Чтобы выявить психотип партнера, нужно настроиться на него. А потом появятся и ощущения. Охотник — это психотип агрессивный, но, если он наталкивается на твердое психологическое сопротивление, как правило, становится мягче и податливее. Агрессия подобна порыву ветра. Если на ее пути нет преград, она свободно несется, увлекая за собой все новые массы воздуха. Но стоит ей наткнуться на крепкую стену, как энергия движения рассеивается и не может больше давить с прежней силой.

Третий психотип, наверное, самый продуктивный и действенный — **монах-мыслитель**. Это спокойствие, отстраненность, философское приятие жизни во всех ее проявлениях.

В жизни лучше всего быть монахом-мыслителем, которого отличают философское отношение к жизни, спокойное приятие ее коллизий и сложностей.

Когда вы смотрите на тыльную сторону левой ладони монаха-мыслителя, то появляется ощущение надежной опоры, стены, к которой

можно прислониться во время ветра, укрыться от бури, спрятаться за нее от напастей этого мира. Этот психотип не втягивает в себя, но и не отталкивает. Он не подавляет, но греет, рядом с ним психологически комфортно, поскольку он не лезет в ваши дела и не стремится навязать свое мнение.

И последний, четвертый психотип — **нейтральный**. Он, как ветер, свободный, не ограниченный какими-то рамками. Сколько бы вы ни пытались втянуть человека четвертого психотипа в свои дела, как бы ни заинтересовывали, он останется при мнении, что дороже всего его личная свобода. На первых порах такие люди быстро загораются новой идеей. Стремятся что-то сделать для ее скорой реализации. Но так же быстро угасают, и снова только ветер посвистывает в ваших ощущениях. Пустота и легкость пространства, трудно за что-то зацепиться, поскольку нейтральный человек не хочет быть привязанным ни к чему. Деньги? Что деньги?.. Они приходят и уходят, а вот ценность личной свободы, непривязанности к чему-то для человека нейтрального психотипа намного выше любых материальных перспектив.

Начните с практики, которую можно проводить где угодно: в салоне общественного транспорта, на работе, дома... Просто смотрите на тыльную сторону левой руки другого человека и слушайте свои ощущения. Наиболее ярко будут проявляться ощущения доминирующего психотипа.

Особенно хорошо тренироваться в общественном транспорте. Люди держатся за поручни и выставляют руки на обозрение. Настроиваемся на них, считываем информацию, идущую от незнакомых нам рук. Приобретении опыта не обязательно пристально вглядываться в чью-то руку. Можно зафиксировать взглядом тыльную сторону, а потом даже отвернуться, поскольку всю необходимую информацию с руки вы считали.

А кто же вы сами? Посмотрите на свою руку. Кто вы по отношению к себе — это и есть доминирующий психотип, который заставляет вас совершать те или иные поступки. Перед собой вы кривить душой не будете, поэтому нужно честно сказать себе, кто вы по своему психотипу, и в дальнейшем учитывать это знание в общении с другими людьми. Учет своих психологических особенностей поможет вам в делах и в жизни.

*Итак, попрактикуемся: кладем левую руку перед собой и внимательно смотрим на тыльную сторону ладони. Слушаем свои ощущения и стараемся понять: кто вы по отношению к себе?*

Левая рука — это канал, своеобразный вход во внутренний мир другого

человека. Можно смотреть и на лицо, для вас важно не то, на какую часть тела вы смотрите. Важно поверить в себя, в свои возможности и умение читать невербальную информацию, идущую от другого человека. И если вы читаете с руки, то уж со всего остального прочесть сможете легко. А практические действия закрепляют знание, формируют определенную базовую систему понятий: психотип монаха я ощущаю так, охотника — так и т.п. Остается только тренироваться, чтобы определять психотипы незнакомых людей. Неважно, сможете ли вы проверить свои наблюдения. Работа с посторонними людьми даст самое главное — банк ощущений, банк понятий и определений, активизирует ваши чувственные возможности. При работе с другими людьми появляется обилие новых впечатлений и переживаний, и они помогут окончательно сформировать устойчивое ощущение каждого психотипа. Когда вы определяете, кто вы есть, и начинаете действовать, чтобы изменить себя, вы все меняете в своей жизни. Вы как бы принимаете другую систему жизненных координат, и у вас меняется картина мира. Если раньше вы видели мир с позиций охотника, то это диктовало и ваши поступки в жизни. А если вы были жертвой, то видели мир глазами жертвы и поступали, как жертва. Словом, изменение восприятия жизни, изменение своего психотипа позволит вам более адекватно встраиваться в жизнь и реагировать на малейшие изменения. Раньше вы бы и не заметили ничтожных перемен в настроениях окружающих, а сейчас это будет доступно, и вы сможете уверенно прогнозировать развитие событий.



## Глава 17

### ФУНДАМЕНТ УСПЕХА

Большинство знакомо с основным постулатом диалектического материализма: «Бытие определяет сознание». Попросту говоря, как живешь, так и воспринимаешь мир вокруг. Но эта формула имеет и вторую часть, когда сознание начинает определять бытие человека...

К примеру, недалекий, со сниженной поисковой активностью, вялый, апатичный человек видит жизнь в сумрачных тонах и полагает, что она серенькая, а все яркие всплески достаются другим. Ему же ничего не светит. Такой взгляд на жизнь становится стереотипом восприятия, и, когда появляется возможность украсить свою жизнь какими-то яркими переживаниями, срабатывает сформированный стереотип, и, вместо того чтобы использовать подвернувшийся шанс, человек избегает перемен, поскольку привык к серой, однообразной жизни и менять ничего не собирается. А почему не хочет поменять рутину? Психологическая инерция — штука труднопреодолимая. Когда появляется возможность перемен, стереотип восприятия меняет взгляд на реальность так, что привычная, надоевшая рутина кажется заманчиво стабильной, притягательной и желанной. А если перемены диктует жизнь? Когда происходят события, не зависящие от человека? В этом случае сформированный стереотип восприятия определит отношение к новой жизненной реальности и в конечном итоге — поведение человека в новых условиях.

Спивающегося бомжа можно обрядить во фрак, вывести в свет и дать возможность сорить деньгами. Он от этого не перестанет быть бродягой и алкоголиком. Его внутренняя суть не изменится от светского окружения и шальных денег. Свалившийся с неба капитал он потратит так же, как потратил бы случайно найденные деньги. Ему просто неинтересно заниматься делом, которое не вписывается в круг его интересов.

В газетах описан случай, когда пьющая супружеская пара выиграла в лотерею почти миллион долларов. Прекрасная возможность зачеркнуть былое и начать жизнь заново. Однако эти люди действуют в рамках привычного и свое неожиданное богатство интенсивно пропивают. Для них это наиболее подходящий способ реализации неожиданных возможностей. А они у каждого конкретного человека измеряются не деньгами или их количеством, а внутренней психической силой. Внутренние психические силы каждого человека определяются многими

факторами. Но главный из них — это наличие осознанного, отслеженного, конкретизированного желания.

Когда мы говорим о возможностях, то понимаем под ними прежде всего возможность реализации. Но желания не возникают без наличия средств реализации. Многие понимают под этим именно деньги. Но это не так. Ибо средством максимально возможной реализации является желание, избавленное от каких бы то ни было стереотипов оценки себя. Оценивая себя как нищего, немощного, не имеющего и не умеющего ничего, создаешь психологическую основу для закладки комплекса нищеты.

Оценка себя как сильного, богатого и свободного человека может переменить жизнь. Любая оценка формирует ситуацию и притягивает второстепенные факторы, мешающие или помогающие реализации.

Расхожее мнение говорит нам, что для нормального человека богатство может стать рубежом, с которого начнется другая, полноценная жизнь. Но ключевым моментом является желание или нежелание быть богатым. Можно иметь миллиарды, но, по своей психологии оставаясь нищим, рассыпать их по пустыкам. А можно иметь небольшое состояние, но, поменяв свое отношение, жить обеспеченно. Самое главное в достижении богатства — это не количество вещей, которые имеешь, и не количество денег, которые шуршат в кармане. Главное условие достижения богатства — это смена стереотипа восприятия, смена психологии. А это понимание возможностей внутренней свободы. Она диктует всем модели поведения, стремление к внутренней свободе, стремление очистить себя от привязанностей, и наоборот, желание устойчивого нищенского существования, стремление находиться в нем, для того чтобы почувствовать опору под ногами, будучи несвободным, и в этой несвободе видеть для себя лучшую свободу. Быть, как все, и не выделяться из массы одинаковости, соответствовать стае — в этом и заключается **свобода стереотипа нищеты**.

Наличие денег предполагает определенный уровень достатка, когда человек может не думать с утра до вечера, где заработать лишний рубль, чтобы прокормить семью и себя. Когда человек обретает достаток, становится ли он свободнее? Вряд ли! Поскольку вместе с ростом доходов появляется и новый виток забот. Как сохранить доходы, как их приумножить... Реализованная потребность рождает другую, более высокую потребность, для осуществления которой нужно большее количество денег. Об этом писал Маркс в своем знаменитом «Капитале».

Золотой и Серебряный века человечества канули в историческое небытие, оставив о себе только романтические легенды и предания. В пору Золотого и Серебряного веков люди имели минимум необходимого, зато пребывали в слиянии с миром, обладали возможностью духовного влияния на него. Сейчас степень духовного влияния людей на мир значительно уменьшилась и перешла в разряд неосознаваемых взаимодействий. Никто по-настоящему не задумывается над тем, каковы результаты тех или иных духовных и физических действий в глобальной сети мировых взаимоотношений. Уменьшились и сами возможности человека. Отголоски древнего, которые доходят до нас в обрывках забытых учений, в эзотерических произведениях, по сути являются осколками более полного знания, которое имели люди Золотого и Серебряного веков. Мы сейчас копаемся в его обломках и пытаемся построить целое здание, не имея ни чертежей, ни даже приблизительных изображений того, что лежит в руинах.

Сейчас на дворе суровая «железная» эпоха, и люди склонны объяснять свои личные сложности внешними проблемами, жесткостью отношений, несправедливым устройством мира и т.п.

Но Золотой, Серебряный и Железный века — это не просто вехи в истории человечества. Это еще и рубежи нашего внутреннего развития. Взгляды человека, его жизненная позиция, отношение к деньгам определяет то, как человек реализуется в мире: в «золотом», «серебряном» или «железном» вариантах.

Сегодня проявляется тенденция, когда человек все больше заменяет свои внутренние, естественные возможности машинами, которые помогают выполнять различные работы. Делаются попытки вывести единый алгоритм творчества, создать творческий компьютер и заменить мыслительную и интеллектуальную активность человека машиной. При этом упускается из виду, что творчество есть основа духовности. Всякая попытка перевести творчество на индустриальный поток приведет к тому, что человек может заменить свои функции машинами и из творца превратится в потребителя... Тогда и наступит полная деградация. Мы будем наслаждаться плодами цивилизации, восторгаться гениальным открытием, которое переведет машины из качества вспомогательных инструментов в разряд самостоятельно мыслящих и творящих. В результате наступит сброс человечества в историческую яму. Медленно и почти незаметно эта линия развития формируется уже сейчас. Древние тексты предупреждают нас: движение в этом направлении приведет к

схлопыванию, прекращению движения и поиска, к состоянию полного недвижения.

Люди двигаются в этом тупиковом направлении, подчиняясь всеобщей идее накопления материального достатка. Мы не можем быть в полной материальной независимости от мира. Но можем сформировать разумную достаточность своих стремлений. Это потребует качественного изменения стереотипа восприятия. Не мечтать бесплодно о роскошных дворцах, а осознать и принять личный предел материальных притязаний. Назовем его уровнем необходимости. Для каждого этот рубеж свой. Он не может быть общим для всех, поскольку каждый понимает достаток по-своему. Для одних — это простой деревенский дом, для других — дворец, напичканный современной бытовой техникой. Но суть не в этом. Важны не внешние проявления достаточности, а то, что человек осознает свой личный «предел мечтаний» и спокойно воспринимает его.

Так что же такое «уровень разумной достаточности»? Если человек живет в хижине, но мечтает о роскошных апартаментах, лимузинах и прочих атрибутах богатства, то, неожиданно получив их, он останется обитателем хижины... И во дворце он будет заниматься мелкими суетными делишками, которые заполняли его жизнь в хижине. Любой материальный взлет предполагает изменение стереотипа восприятия и поведения. В противном случае обретенное состояние может быть растрачено по пустякам. Но когда у обитателя хижины поменяется принцип психологического восприятия, тогда перед ним откроются пути создания капитала, обретения богатства. Если человек отчетливо понимает, что для реализации его замыслов, обретения более высокой степени внутренней свободы нужен антураж в виде дворцов и лимузинов — он их приобретает. Появятся средства и возможности.

Итог этих рассуждений в том, что каждый может только то, что он реально хочет. А личные возможности человека определяются стереотипом его восприятия действительности. У бродяги никогда не будет такого видения жизни, как у миллионера, и наоборот — богатому человеку не понять радостей и проблем простого обывателя.

Это только в мечтах мешок денег сразу делает жизнь счастливой. На самом деле он только прибавит хлопот и проблем.

Главным инструментом создания личного благосостояния является желание. Но и оно может лишь приятно щекотать воображение, если не опирается на оформленную, структурированную позицию.

Психоэнергетическая основа богатства или личного успеха опирается на желание. Но оно — только один из камней в бессознательном фундаменте удачи. О двух других — реализации и ожидании — поговорим особо. Без них достижение высоких рубежей успеха невозможно.

## Глава 18

### ДЕЛОВОЕ ДОВЕРИЕ

Первый психотип мы определили как человека-жертву. Рассмотрим его подробнее. Основной критерий оценки психотипа — это отношение к поисковой активности. Она означает стремление человека к реализации внутри себя и во внешнем мире. Поисковая активность предполагает активное внутреннее и внешнее движение. А движение — это жизнь! Проводился ряд экспериментов по ограничению активности у людей и животных. Отсутствие поисковой активности приводило к очень тяжелым физиологическим состояниям.

Сам термин «поисковая активность» достаточно хорошо все объясняет. Так что же, у человека-жертвы нет поисковой активности?

Есть, но с обратным знаком. Он ищет возможности встроиться в поток ситуации, и, когда этот поток начинает заносить его не туда, куда нужно, он не борется с водоворотами. Его поисковая активность нацелена на то, чтобы встроиться в поток событий, а далее плыть по течению... Он плывет туда, где ему не повезет... Это отрицательная поисковая активность. Возникает резонный вопрос: какой же нормальный человек будет совать голову в петлю? Почему поисковая активность жертвы ориентирована на отрицательный результат?

В каждом из нас, помимо той личности, которую мы считаем собой, присутствуют внутренние психологические реальности. Мы о них чаще всего даже не подозреваем. И тем не менее они присутствуют в нас, там идет своя жизнь, и развиваются они по своим законам. Чаще всего эти психологические реальности находятся под очень жестким контролем поведенческих установок, социосемейных программ, сознания или же под контролем тех бессознательных стереотипов, которые выстроены обществом и которые мы не можем нарушать инстинктивно. В обществе декларируется, что мы не имеем права выходить за рамки каких-то норм. Кое-что устарело, и потому люди нарушают эти нормы, а кое-что приобрело характер глубокого и прочного запрета. Мы стараемся жить в рамках этих норм. И они ограничивают проявления внутренних психологических реальностей.

В каждой реальности своя норма действия и поведения. Поясню на примере. В нашем обществе садизм и насилие отрицаются. Они присутствуют, но с точки зрения общественной морали и нравственности

считаются негативными и обществом не одобряются. А вот в одной из психологических реальностей, упрятанных где-то в глубинах бессознательного, садизм и насилие являются поведенческой нормой, которая поощряется. Таких реальностей может быть много. Моя практика показывает, что в одном человеке может ужиться до семи подобных реальностей. Когда в психике несколько реальностей, внутренний контроль уже не справляется с их проявлениями и человек выпадает из поведенческих норм общества. Иногда, в силу внутренних причин, эти реальности начинают очень активно проявлять себя, вырваться из-под контроля. И неожиданно в человеке может проснуться жажда убийства, насилия и других отклонений от стандарта общественного поведения. Тот же Чикатило становился маньяком только в определенные периоды. По его фотографиям можно делать вывод о том, что в нем присутствует иная норма и ослаблен внутренний контроль, который обеспечивает соответствие стандарту общественного поведения. Эта норма время от времени выплескивается. Но и выплески тоже не случайны, а провоцируются определенными внешними обстоятельствами. Сексуальный мотив поведения — один из самых сильных, он подминает под себя контроль. Увидит маньяк молоденькую девушку и начинает действовать. Он поступает так, как требует его желание, выплеснувшееся из заповедника внутренней нормы.

Оттого, что в человеке раскрепощаются иные нормы поведения, он становится социально опасным. В том же Чикатило бушевали незримые психологические отклонения, но убивал-то он по-настоящему. Поэтому все эти внутренние нормы должны находиться под очень жестким контролем.

Виктимный человек, жертва, реже всего подвержен влиянию внутренней психологической реальности, в которой нормой является жертвенность. Но понятия жертвенности бывают разные. Бывает жертвенность высокая — во имя идеи, страны, дела, любимой женщины и т.д. А у виктимного человека жертвенность во имя непонятно чего. Он, как правило, является носителем комплекса раба. Рабская психология: подневольный труд, таскание на себе ярма. Особенно хорошо этот феномен известен полицейским психологам. Когда банда Басаева захватила больницу в Буденновске, там ярко проявился феномен, когда заложники начинают ассоциировать себя со своими захватчиками, психологически становятся с ними одним целым и воспринимают тех людей, которые пытаются их освободить, как врагов. Когда по телевизору

показывали репортажи, то зрители видели, как идет женщина с ребенком на руках. Она была заложницей. Идет, плачет и на милицию и спецназ, которые пытаются убрать ее подальше, кидается чуть ли не с кулаками. Она кричит: «Что вы делаете! Они нас хлебом кормили, а вы стреляете».

Уже не учитывается, что банда взяла их в заложники, угрожала их жизням, а тот маленький нюанс, что им дали хлеб, чтобы они могли утолить голод, воспринимается как милость. В экстремальной ситуации психология человека меняется удивительно. Комплекс раба проявляется потому, что иная реальность начинает доминировать и заставляет чувствовать себя жертвой. Комплекс раба выглядит так: он готов внешне смиренно нести свою жертвенность. А внутри себя, в том тайном мире, в котором обитает в данный момент, испытывает чуть ли не сексуальное удовольствие от возможности пожалеть себя. Ах, какой я несчастный и как мне себя жалко! Таковы особенности психотипа человека-жертвы.

Во внешнем проявлении человек-жертва может выглядеть так, что и в голову не придет причислять его к виктимному психотипу, хотя его можно распознать по взгляду, манере поведения, определенным внешним психологическим признакам. Выше говорилось, что ощущение психотипа человека-жертвы — это как засасывающая пустота. В него проваливаешься.

Вот как происходила тренировка в одной из групп в Прибалтике. Работа в паре. Я встал напротив партнерши, которую звали, предположим, Вера. Она соединила подушечки информационных пальцев (мизинцев и безымянных). От них мысленно протянула лучики ко мне. Мне нужно было трансформировать себя во все состояния психотипов поочередно. Первый психотип — человек-жертва. Какие ощущения возникают?

*В. Я уже не чувствую сопротивления от вас, нет больше отражения импульсов моих информационных пальцев. Появляется чувство пустоты, провала, хотя глазами я вижу живого реального человека.*

Следующий психотип — охотник. Повторяем ту же работу, что и в первом случае, только ощущения возникают другие.

*В. Странно, немного отталкивает. Если сначала только импульсы отражались, то теперь меня отталкивает.*

Если в первом случае человек-жертва втягивает в себя, вы ощущаете провал, то второй психотип — охотник — проявляется в ощущениях как отталкивающий.



Следующий психотип — монах-мыслитель. Повторяем те же действия. Каковы ощущения?

*В. Словно в стенку уперлась... Меня не отталкивает, я не проваливаюсь никуда, а просто упираюсь, как в стенку, и не могу ее преодолеть.*

И последний психотип — нейтральный. Повторяем диагностическое действие.

*В. Возникает ощущение, что этот психотип никак не взаимодействует со мной. Он не вызывает никаких явных переживаний, я, как воздух, протекаю сквозь него...*

Отличие психотипа жертвы от нейтрального в том, что жертва тянет, вытягивает в себя, а нейтральный пропускает насквозь, словно и не взаимодействует никак с вами.

Чтобы успешно работать с доминирующими психотипами, нужно научиться переводить себя из состояния одного психотипа в другой.

Для достижения состояния жертвы вам поможет образ, максимально соответствующий психотипу жертвы. Это важно сейчас, на этапе тренировок. Потом можно будет обходиться и без этого. Постараемся почувствовать, представить на уровне внутреннего переживания, что вас поставили в такое положение, когда придется тащить на себе какой-то груз. И от этого на душе становится плохо, пусто. По сути дела, человек в этом психотипе напоминает трубу, сквозь которую текут внешние обстоятельства и намерения другого партнера. При этом внимание другого человека в трубу втекает, вытягивается, но нет выхода, поскольку состояние человека-жертвы предполагает, что все внешние обстоятельства, втянутые в себя, он собирает внутри и там переживает, страдает сам, стараясь свое страдание переложить на тех, кто доверчиво подставляет плечи.

А вот охотник предстает в вашем чувственном восприятии по-другому. Он ощущается как упругий, тугой шар, который все отталкивает от себя. Охотник ориентирован своим бессознательным психотипом на то, чтобы никого не подпускать близко к себе и в то же время, удерживая человека на границе зоны доступа, не отпускать его. С одной стороны, он как бы отталкивает, а с другой — удерживает. Это может ощущаться так, будто охотник обозначил расстояние, удобное для него, и держит вас на границе. И к себе не подпускает, и уйти не дает. Возникает чувство, что вас словно окружили невидимой сеткой и не дают вырваться, держат на расстоянии, до тех пор пока силы не иссякнут и вы не прекратите сопротивление.

Монах-мыслитель в наших ощущениях воспринимается как стенка. Человек этого психотипа в себе, в своих мыслях и переживаниях. Он оценивает, анализирует и осмысливает свои переживания и ощущения. Ему почти безразлично, что происходит вокруг. Для него главное — это события внутреннего мира. Партнер монаха воспринимает это его состояние как стенку. Вы монах-мыслитель, вы внутри себя и отрешены от окружающей реальности. Но при этом в вас нет агрессивного напора охотника.

А вот нейтральный психотип наиболее точно определяется ощущением: ветер дует. Вы можете создавать на его пути любые психологические построения и конструкции, ветер их обдует и пройдет насквозь. Ветру все равно, какие конструкции стоят на его пути. Так и в деловых отношениях человек этого психотипа может оказаться невнимательным и непрактичным даже в условиях реальной выгоды. Для него более важно чувство внутренней свободы и непривязанности, возможность свободного струения, нежели остановка и необходимость скрупулезно заниматься какими-то делами.

Эти ощущения нужно смоделировать и отчетливо понять, поскольку в дальнейшей работе важно будет переходить мысленно из состояния одного психотипа в другой, чтобы ясно определить, кто перед вами и как строить отношения с данным человеком. Понимание психотипа вашего партнера, умение встроиться в него и организовать свои отношения с партнером так, чтобы использовать особенности его психотипа для достижения результата, поможет в решении жизненных проблем, облегчит путь к успеху.

Нам важно научиться дистанционно определять психотип вашего партнера и научиться встраиваться в него. Если вы понимаете, что перед вами человек-жертва, то нужно соответственно подстроиться к нему, и тогда успех во взаимоотношениях будет гарантирован. В человеке-жертве всегда сидит комплекс раба, а самое главное у раба — это скрытая ненависть к своему хозяину. Для жертвы больше всего подходит мыслитель, поскольку он не привязывает к себе, не подавляет, а позволяет находиться рядом, не требуя ничего взамен. Мало того, пребывание жертвы рядом с мыслителем создает у первого чувство относительного покоя. Именно с мыслителем жертва может наладить активный деловой или житейский контакт. Монах-мыслитель не давит, не прессирует, ничего не навязывает, с ним можно взаимодействовать.

Если жертве предложить отношения с охотником, то инстинктивно она

будет увивать от него, но в то же время и поддаваться напору охотника. После этого охотнику долго приходится где-то ловить человека-жертву, чтобы решить с ним свои вопросы. Нужно понять, что психотип определяется не столько нашим сознательным восприятием, сколько чувственными возможностями подсознания. И потому жертва увивает от общения с охотником бессознательно, часто даже не понимая истинных причин своего нежелания общаться с охотником.

Для охотника также хорош контакт с монахом-мыслителем. Он понимает, что стенку монаха не объехать, не обойти и пробить ее тоже не получится. Лучше убавить напор и поговорить размеренно, спокойно. Но, как это ни удивительно, для охотника неплох и нейтральный. Здесь получается, что охотнику приходится ловить ветер, но все же это активное действие, потребность которого заложена в самом психотипе охотника. Ветер тоже можно поймать, только не сачком, а парусом. Для охотника может быть плодотворным контакт с нейтральным, поскольку задача поймать ветер сложная и вызывает у охотника азарт и желание добиться своего во что бы то ни стало.

Соответственно, нейтральный хорош для монаха и охотника. Но нейтральный и жертва никогда не смогут наладить плодотворное сотрудничество, поскольку у жертвы вечные стенания и жалобы, а нейтральному все, как говорится, по барабану... Ему неинтересно выслушивать стенания жертвы, и, скорее всего, после недолгого контакта они разойдутся и будут избегать в дальнейшем встреч.

Психотип монах-мыслитель самый универсальный, доступный для контакта с любыми другими психотипами. Каждый находит в нем нечто важное для себя и стремится сблизиться, наладить плодотворное сотрудничество.

Итак, первый психотип — жертва — характерен внутренним ощущением провала, который втягивает в себя все окружающее, но не имеет выхода. Он словно аккумулирует в себе все, что собрал извне, и видит во всем ущемление своих прав, свобод, возможностей и т.п.

Второй психотип — охотник — старается ухватить свою добычу, подчинить ее своей воле, навязать свое видение проблем и решений и при этом не подпускает к себе. Это ощущение упругого шара, внутрь которого партнер не может прорваться.

Третий психотип — монах-мыслитель — прочная надежная стена, которая отделяет внутренний мир монаха от суетной действительности.

Однако эта стена дает прибежище всем психотипам, которые вступают в контакт с монахом, за исключением такого же монаха. Этот психотип доступен для контакта с остальными. Но и между собой у монахов возможен контакт, хотя и с некоторыми оговорками. Мыслитель с мыслителем всегда найдут общий язык, если не будут покушаться на внутренние установки и приняты другого. Разумный компромисс в делах, достижение согласия без посягательств на глубинные принципиальные позиции позволит двум мыслителям найти приемлемый для обоих вариант решения. Но стоит только одному из них проявить агрессивность и попытаться как-то повлиять на оценки, которые другой считает принципиально важными, немедленно происходит замыкание. Стена отделяет мыслителей друг от друга, и продолжение диалога часто становится невозможным.

Трудно контактируют между собой жертва с жертвой. В этом парном контакте нет и не может быть движущего начала, поскольку оба виктимных человека сначала проверяют друг друга на степень жертвенности, и, когда один окажется слабее, другой тут же займет позицию охотника по отношению к нему. А если обе жертвы равнозначны по силе проявления психотипа, то вместо конструктивного диалога может получиться взаимный поток жалоб и стенаний, который не даст никаких позитивных результатов.

Сложным и малоперспективным является общение двух охотников, хотя в этом контакте конструктивного начала все же больше, чем в предыдущем случае. Они оба очень активны, и, скорее всего, сотрудничество двух охотников будет носить характер откровенной конкурентной борьбы. Для старта такое соперничество может быть полезным, а потом один должен выйти из борьбы. Но какой охотник добровольно отступит?

Вот реальный пример из жизни. Серьезная фирма. Кабинеты генерального директора и его зама расположены по обе стороны от приемной. В приемной сидит секретарша — молодая, симпатичная девушка. Почему-то передняя стенка стола отсутствовала, и первое, что видели люди, входившие в приемную, — ее колени. Мужчинам было на что посмотреть. Как только в приемной появилась секретарша, между генеральным директором и его замом словно черная кошка пробежала. Раньше они были друзьями, а тут генеральный стал подозрителен, часто придирался по пустякам, отношения с каждым днем становились все более натянутыми.

Анализ ситуации показал, что генеральный директор и его заместитель были по своему деловому психотипу охотниками. Генеральный, как и всякий нормальный мужчина, отметил для себя красоту молоденькой секретарши. Он и не думал соблазнять ее или добиваться благосклонности. Он человек жестких моральных принципов. Но бессознательно он ждал, что девочка в приемной будет смотреть на него с обожанием и подобострастием... А поскольку он человек жесткий, крутой, то в соответствии со своими внутренними установками он проявлял свое бессознательное ожидание резко. Девочка в приемной боялась его как огня, зато с замом у нее установились доброжелательные, открытые отношения. С ним девочка могла и чаю попить, и похихикать, поделиться впечатлениями, просто поговорить... Подчеркиваю, в них не было даже намека на романтическую связь.

Несколько раз генеральный выходил в приемную и видел, как его зам мило беседует с секретаршей. Он, как охотник, воспринимал эту девицу «добычей», которую должен поймать. Не в буквальном смысле, но подчинить своей «охотничьей» воле... А в жизни получалось, что девочка от него «уходила» и тянулась к заместителю. Как реагирует охотник, когда от него уходит добыча? Очень бурно! Фейерверк эмоций. А поскольку он обладал реальной властью, то мог запросто уволить своего друга или эту девочку. Но он человек разумный и умеющий контролировать свои эмоции. Поэтому держал себя в рамках, но подспудно накапливалось недовольство. Все его раздражало, и он начал замечать какие-то пустяки в поведении заместителя, которые в восприятии охотника, огорченного неудачей, могли показаться тяжкими проступками. Появились придирки, мелочные претензии и т.д.

А разрешение ситуации оказалось до смешного простым. Секретаршу пересадили в другой кабинет, подальше от глаз генерального, и теперь он видел ее, только когда вызывал к себе. В кабинете она демонстрировала дисциплинированность и подчинение. И напряжение исчезло, отношения с заместителем восстановились, ситуация благополучно разрешилась.

В приемную посадили парня-охранника, объект «охотничьей» добычи был удален, и назревавший конфликт оказался исчерпан.

На этом примере можно рассмотреть причины возникновения конфликта между двумя охотниками. Пока они находятся в одинаковых условиях — все идет неплохо. Но как только появляется жертва, объект охоты, между ними может начаться сначала скрытое, а потом и явное противостояние.

Вновь вернусь к описанию тренинга в Прибалтике. Работали с психотипами: сначала информационными пальцами мысленно касались партнера. Задача этого этапа тренинга — определить психотип партнера, а потом научиться самому подстраиваться под психотипы. Выше я уже говорил о том, какие ощущения при этом надо генерировать.

Шла работа в парах. Один из участников становился жертвой, другой — охотником. Оба чувствовали состояние своих психотипов. Уютно ли было жертве в паре с охотником? Нет!

А теперь охотник постепенно переходит в иной психотип — монах. Какие изменения в ощущениях проявляются у жертвы? Становится более уютно, мягко...

Представьте, что вы встречаетесь с человеком, который по своему психотипу — жертва. Да еще с комплексом раба. А комплекс раба — это внутренняя агрессия и бессознательно запрограммированная ненависть к возможному охотнику. Охотника еще и рядом не было, а раб внутри уже ненавидит его. Не конкретно и персонально, а отвлеченно, аморфно.

Модель такого общения: вы — руководитель, и к вам приходит посетитель с какими-то предложениями или просьбами. Если у вас доминирующий психотип жертвы, а к вам приходит охотник, как вы его примете? У вас уже существует созревшая ненависть к охотнику, а вам приходится с ним общаться... Может быть, вы и побеседуете, но результат разговора будет отрицательным, это очевидно.

Реальный пример: на региональном семинаре фирмы «Zepter» проходила встреча работников менеджерской сети с региональным директором. Дама только что говорила о том, что распространителям нужно постоянно учиться и постигать новые приемы общения, предложения своих товаров и т.д. Но когда она вернулась после собрания в кабинет, где находился руководящий состав фирмы, ей был представлен специалист по маркетинговой психологии. Неожиданно дама преобразилась. Даже не выслушав то, что ей предлагал психолог, она начала вдруг визгливо кричать, что учеба может проводиться только на добровольной основе, что специалист должен проводить тренинги бесплатно и вообще, это неперспективное занятие... Словом, она полностью противоречила своим словам, которые только что произносила на собрании менеджеров фирмы. Почему так получилось, почему разумная, деловая женщина вдруг повела себя неадекватно? А ответ прост. Психолог был ярким представителем психотипа охотника, а женщина —

региональный директор — имела доминирующий психотип жертвы. И она, совершенно не вдумываясь в суть предложений и даже не выслушав их, повела себя как испуганный, загнанный в угол зверек. Она оборонялась и строила свою оборону против охотника с помощью административных запретов.

Если вы имеете дело с человеком, склонным к истерике или уже пребывающем в этом состоянии, самый лучший способ прекратить ее — оставить человека одного. Всякий истерический выплеск — это «работа на публику». Ему нужны «аплодисменты». Если это ваш начальник и он почти истерически орет на вас, ваш страх, ваше нежелание слушать его вопли воспринимается им как продолжительные бурные аплодисменты. А если истерик остался один, перед ним нет зрителей, то очень скоро истерика сойдет на нет...

Бывает, что ребенок «закатывает концерты», падает на пол, бьет ногами и т.д. Это в чистом виде истерика. Лучше всего в такой момент отвлечь его от предмета, вызвавшего такую реакцию.

Переходим к самому главному. Нужно, работая в парах, определить доминирующий на данный момент психотип партнера и подстроиться под него, то есть создать настрой, соответствующий определенному психотипу. Насколько вам это удастся, определит партнер. У него будет возникать ощущение уюта или дискомфорта, если созданный вами психотип не будет соответствовать его, доминирующему в данный момент. Причем дискомфорт может возникать обоюдный. Когда встречаются охотник и жертва, вряд ли у них появится чувство внутреннего комфорта. Вроде бы охотник должен радоваться тому, что с ним вступает в контакт жертва. На самом деле этого не происходит потому, что охотник весьма ограничен в выборе воздействия на жертву и любая победа над ней не принесет желаемого удовольствия. Другое дело, что ощущение внутреннего дискомфорта у жертвы во много раз острее, чем у охотника.

Умение подстраиваться под психотип делового или жизненного партнера способствует созданию чувства доверия между людьми и возникновению приятных ощущений.

Рассмотрим это на примере: вы обращаетесь с просьбой. Для того чтобы добиться ее выполнения, нужно подстроиться под психотип человека, к которому вы обратились. И еще нужно сделать так, чтобы исполнение просьбы вызвало у него положительные эмоции.

Участник тренинга играет роль охотника. К этому психотипу хорошо подходит монах. Поэтому партнер создает ощущение психотипа монаха. Если первый останется охотником, а партнер — монахом, между ними возникнет связь.

Ощущение психотипа монаха — это крепкая, прочная стенка. Партнер как бы раскрывает эту психологическую стенку и дает возможность охотнику пробраться внутрь. Это способствует появлению высокой степени доверия. А теперь он просит: дайте мне, пожалуйста, вашу ручку. Когда первый принес ручку и отдал ее партнеру, то испытал приятное чувство от того, что смог выполнить просьбу.

А теперь рассмотрим все эти невербальные действия по шагам. Охотник воспринимает монаха как ощущение упругой стены. Эта стена может быть опорой, но может и разделять. Но если в стене откроется проход, калитка, появится возможность пройти внутрь, и это будет расценено подсознанием как повышение уровня доверия. Появится чувство глубокого доверительного общения. После того как было создано доверие, звучит просьба дать ручку. Какие ощущения возникали в этот момент? У того, к кому была обращена просьба, появилось непонятно чем вызванное ощущение легкого удовольствия. Это доверие, установившееся между психотипами, трансформировалось в чувство «приятно». Согласитесь, что человеку гораздо проще выполнить чью-то просьбу, если она сопровождается внутренним удовольствием. Подстраивание психотипов во время общения и дает возможность создать внутреннее «приятно» у вашего партнера. Так можно наладить перспективные отношения и строить их на базе глубинного удовольствия.



## Глава 19

### ЯКОРЬ ДЛЯ «ПРИЯТНО»

Выше я говорил, что для установления доверия между партнерами нужно подстроиться под психотип вашего собеседника. И тогда возникает не просто доверие, а у собеседника появляется ощущение, что ему приятно выполнить вашу просьбу. Конечно, кое-кто из искушенных читателей может возразить: ведь это же манипулирование... Смею заверить, нет! Манипулирование человеком, его волей возможно лишь в том случае, когда его информационные каналы либо заблокированы, либо замкнуты на партнера и человек лишен возможности адекватно реагировать на обстоятельства и ситуации, не может ясно представить себе, что он делает. В этом случае действительно существует неприкрытое манипулирование. А то, что вы устанавливаете доверительные отношения с партнером, создаете особый микроклимат общения, вряд ли можно подвести под категорию манипулирования чьим-то сознанием. Разве доброжелательность и создание чувства «приятно» подавляют волю собеседника? Нет, они становятся вспомогательными средствами развития деловых взаимоотношений.

Когда появляется доверие между вами и партнером, можно и высказать свою просьбу. При этом говорить надо особым образом. Слова произносим как обычно, но представляем, что они идут из груди.

В предыдущей главе я приводил записи работы тренинговой группы в Прибалтике. Вернемся к ним. Одна из участниц тренинга давно и успешно занималась бизнесом и пришла на занятия для того, чтобы глубже понять себя, расширить свои возможности. Первый опыт создания чувства «приятно» и его закрепление мы с ней провели перед всеми участниками семинара.

Я снова попросил В.: «Принесите вашу ручку...»

Разница в том, что сейчас я говорил и представлял, что слова просьбы идут из груди. А точнее, из пространства ромбика, который вы мысленно строите на груди. *Построить этот ромбик можно так: нижняя точка соответствует мечевидному отростку грудины. Верхняя точка расположена на вертикальной средней линии тела, примерно на два пальца выше горизонтали, проведенной через соски. А боковые вершины располагаются на сосках груди. Попробуйте представить у себя на груди такой ромбик и произнести какую-то просьбу, думая, что слова идут из*

*этого ромбика. Меняется интонация, эмоциональное наполнение голоса и т.п. У женщин аналогичный ромбик можно создать точно так же, как у мужчин. Разница будет в том, что не надо искать верхнюю точку ромбика, представлять линии, их пересечение... У женщин верхнюю точку ромбика можно легко обнаружить, если легонько сжать груди с боков. Между ними образуется складка, и ее конец указывает на верхнюю точку ромбика на груди...*

Нужно потренироваться в создании мысленного ромбика, но когда вы научитесь говорить, представляя, что слова идут оттуда, речь приобретает особую эмоциональную окраску, наполняется специфическими интонациями и тембром. Любая просьба, высказанная из ромбика на груди, прозвучит гораздо убедительнее, вызовет большее доверие у человека и будет сопровождаться ощущением «приятно». Причем само ощущение глубинного внутреннего удовольствия появится, когда вы будете излагать свою просьбу, и усилится, когда человек примет решение выполнить ее. В нашем примере, на тренинге, я просил Веру принести свою ручку. Просил, представляя, что слова идут из ромбика на груди. Она без колебаний выполнила мою просьбу. Это понятно, просьба-то пустяковая... Но при этом важно не то, что я просил ее сделать, а то, что она испытывала внутри.

*В. Когда вы попросили меня принести ручку, я чувствовала, что мне будет приятно выполнить вашу просьбу. А когда я отдавала ручку, то появилось ощущение внутреннего удовольствия...*

Когда Вера принесла ручку, я взял ее и одновременно мягко коснулся своей рукой ее ладони. Жест сам по себе невинный, но в этой ситуации он закрепил ощущение «приятно», возникшее, когда звучала просьба из ромбика на груди. Не обязательно прикасаться и делать какой-то жест. В момент фиксации ощущения «приятно» можно произвести любое действие, которое бы отвлекло внимание на короткий миг и ассоциировалось с ощущением. К примеру, во время просьбы можно уронить книгу, произвести любое действие, которое на короткий миг привлечет внимание партнера, но не оторвет от главного, может стать фиксирующим, закрепляющим в подсознании ощущение «приятно».

Боковым зрением, которым человек воспринимает сопутствующую визуальную информацию, он замечает действие партнера и соотносит его с главным ощущением — «приятно», которое возникает у него. В бессознательной психике это сопутствующее действие играет роль гвоздя, прикрепившего второстепенное действие к ощущению «приятно». Теперь

таким жестом вы усилите ощущение глубинного удовольствия. И в следующий раз, когда вы встретитесь с человеком, он уже будет настраиваться на то, что ему приятно выполнить вашу просьбу. Сопутствующий жест становится якорем, который фиксирует, закрепляет в подсознании нужное состояние.

Мы проводили эксперимент. Разговаривали с женщиной, которая была партнером на тренинге, о пустяках. Я, как бы между прочим, беру в руки конверт, который использовался в прошлый раз для фиксации ощущения «приятно». Напоминаю, наш разговор был далек от деловых тем и затрагивал пустяковые проблемы. Но боковым зрением она отметила, что я взял в руки конверт. В ассоциативной памяти этот конверт прочно связан с тем, что ей было приятно выполнить мою просьбу. И когда я взял в руки конверт, внутри у дамы появилось немотивированное ощущение удовольствия. Вот как она сама рассказывает об этом:

«Появляется чувство нежного теплого потока, пронизывающего тело. Мне беспричинно становится приятно...»

Вот какую роль играет этот закрепляющий психологический гвоздь.

Якоря могут быть самыми разными: жест, ключевое слово, выделенное интонацией или ударением. Можно просто закурить сигарету, и тогда роль фиксирующего якоря сыграет огонек зажигалки, огонек сигареты, запах табачного дыма...

Возможен вопрос: но отчего будет «приятно»? От жеста или от сигаретного дыма?

Чувство «приятно» появится не в связи с закрепляющим якорем, а когда будет создано доверие, то есть когда будет раскрыта стена психотипа и ваш партнер почувствует не скрытую оборону или недоверие, а, наоборот, будет уверен, что ему доверяют и открыты перед ним. Напоминаю, что речь идет о бессознательном ощущении. А на бессознательном доверии контакты строить гораздо проще. Вы произносите просьбу, и слова, исходящие из ромбика на груди, формируют почву для того, чтобы у вашего партнера возникло ощущение, что ему «приятно» выполнить вашу просьбу. А любое движение, сопровождающее ощущение «приятно», закрепляет его в вашем подсознании. Использовать это средство можно и в тех случаях, когда вы заходите для переговоров к кому-то в кабинет. Если раньше вы закрепили «приятно», скажем, конвертом, то можно к партнеру зайти с этим конвертом. Он увидит в ваших руках знакомый конверт, включится бессознательный ассоциативный механизм, который вызовет

ощущение «приятно исполнить просьбу», и дальнейшее развитие переговоров может зависеть только от вашего умения вести диалог. Главное действие, которое предшествует возникновению «приятно», — это создание доверия.

Первый этап создания чувства «приятно» у человека заключается в том, чтобы создать доверительную атмосферу в общении или беседе. Второй этап — это высказывание просьбы из ромбика на груди. Когда вы высказываете просьбу, представляя, что она звучит из упомянутого ромбика, у вашего партнера появляется ощущение, что ваша просьба даже доставляет ему мягкое удовольствие. Возникает чувство «приятно». Вот этого результата мы и добивались, формируя ромбик и создавая ощущение доверия, а потом «приятно».

Якорь мы ставим для того, чтобы зафиксировать бессознательное внимание партнера на том, что ему стало хорошо, что возникло чувство «приятно». И когда в следующий раз вам придется общаться с этим человеком или просить его о чем-то, можно просто показать ему этот якорь, и на душе у него станет тепло и «приятно». Но якорь не должен выпадать из общего стиля вашего поведения. Это должен быть естественный и простой жест, который не создает дисгармонии в общем рисунке действий.

Как пример можно рассказать о поведении главы крупной юридической фирмы, которая ведет серьезные дела. Во время переговоров с партнерами, когда решаются важные вопросы, он встраивает психотипы и тем создает чувство доверия, затем формирует «приятно» и закрепляет его обонятельным якорем. Он закуривает очень дорогую и красивую сигару, и ароматный дым служит своеобразным якорем, который через обонятельные каналы воздействует на другого человека. Прикуривает от зажигалки, которую все время крутит в руках. Время от времени он щелкает зажигалкой, выскакивает огонек. Действие на первый взгляд безобидное, из разряда привычек все время что-нибудь крутить в пальцах. Это присуще, пожалуй, большинству людей. Но оно также производит эффект якоря. Блеск зажигалки, когда он крутит ее в руках, ее щелчок, выскочивший огонек фиксируют внимание партнера на каких-то неосознаваемых ощущениях и закрепляют их в глубинной чувственной памяти человека.

Еще раз подчеркну — это не манипулирование сознанием. Эти приемы создают благоприятный психологический климат на переговорах, формируют условия для перспективной работы. Если партнер, с которым

вы ведете переговоры, не хочет решить дело так, чтобы это решение было приемлемо для всех, то никакие якоря не переломят его внутреннее намерение. Якорь в данном случае просто способ, который помогает человеку быть более открытым, раскрепощенным в общении с вами.

Вернемся к работе с психотипами. Для того чтобы монаху впустить в свое заповедное пространство партнера, нужно приоткрыть стенку психотипа. То есть мысленно раскрыться перед человеком, дать ему возможность почувствовать, что разделяющая вас граница открыта перед ним.

Для жертвы это действие выглядит по-иному. Погладим жертву своим мысленным взглядом. Это действие, внешне не выраженное никак, тем не менее остро ощущается человеком-жертвой и воспринимается им с благодарностью, поскольку жертва не привыкла к таким нежностям.

Для того чтобы у охотника возникло доверие к вам, нужно прогнуться перед ним. При контакте двух охотников что будем делать? Если вы знаете свой психотип и психотип вашего партнера, то вам и предстоит сыграть ту роль, которая поможет провести беседу, контакт, переговоры максимально удачно. Если просто сойдутся два охотника, то произойдет столкновение интересов и говорить о конструктивном результате будет бессмысленно. Представим, что мы словно прогибаемся перед партнером-охотником, как бы освобождаем для его напора и натиска пространство, и тогда происходит встраивание. Вместо молнии и грома от столкновения двух заряженных облаков одно спокойно соединяется с другим и никаких разрядов не происходит.

Кстати, возникают опасения, что второй охотник может подумать, что вы все время перед ним прогибаетесь... Но вы прогибаетесь перед ним не буквально. Сам такой вопрос показывает, что сильна еще инерция психологического стереотипа, когда человек в каких-то вопросах должен быть негибким. Вам нужно прогнуться не для того, чтобы принизить себя в глазах другого охотника, а для того чтобы вызвать у него доверие. Когда вы уступаете напору другого охотника, чуть приоткрываетесь перед ним, появляется простор для психологического маневра, возможность гибкого реагирования.

Я предлагаю такую модель. Выше уже говорилось, что для психотипа охотника характерно ощущение упругого облака, наполненного напором, натиском, агрессией. И когда вы моделировали психотипы, то создавали в том числе и мысленный образ этого облака, и его чувственное

переживание. Строго говоря, вы запомнили ощущение, которое соответствует психотипу охотник. А для того чтобы прогнуться, нужно управлять образом-ощущением. Если вы охотник и перед вами охотник, то представьте, что прогибаете свое облако перед его напором. А на уровне ощущений это может выглядеть как ослабление плотности вашего облака в том месте, где оно контактирует с облаком другого охотника. Это принцип действия. А в реальности каждый сделает это по-своему, так, как ему подскажет интуиция.

Вспомним само ощущение психотипа нейтральный: ветер, свободный, ничем не связанный и ни к чему не привязанный. Поймать ветер сложно, но можно направить его. Лучше всего использовать способность ветра обнимать со всех сторон сразу. Вы как бы обнимаете своим ветренным психотипом (мысленно, конечно) вашего партнера по диалогу. Представьте, что перед вами охотник, а вы — нейтральный. Вообразим, что от вас дует ветерок прямо на охотника, но не просто обдувает его и мчит себе дальше, а закручивается вокруг партнера, обнимает его. И в тот момент, когда ветерок нейтрального психотипа обнимет охотника, тому станет приятно.

А как реагирует жертва на то, что ее взглядом может погладить охотник? Ведь она инстинктивно противится любому контакту с ним. Когда охотник мысленным взглядом гладит жертву, происходит взаимопроникновение психотипов. Жертва на короткий миг подчинится охотнику, и становится возможен нормальный, без истерик, диалог.

*Примерная модель взаимодействия психотипов монах — охотник.* Между ними в принципе нет особых антагонизмов. Но сначала охотник все-таки давит на стену монаха, чтобы доказать, что он главный в этой паре. Происходит все бессознательно, поэтому сам человек, скорее всего, даже не задумывается о своих действиях.

Но охотник скоро понимает, что на монаха его прессинг не оказывает никакого воздействия. И тогда он перестает давить, а только прижимается к стенке его психотипа. Охотник тихо пребывает возле стенки монаха, не пытаясь более агрессивно или напористо давить на своего собеседника. Не нужно давить, нужно только прислониться к психотипу монаха. И сразу налаживается контакт, возникает более высокая степень доверия, появляется чувство расположения к человеку.

Возможен также перевод человека из одного психотипа в другой. Но это только в том случае, когда в человеке доминирующий психотип иной,

нежели тот, в котором он начинает разговор. Вот реальный пример. Раздался телефонный звонок от охотника. Он был настроен агрессивно и настоятельно требовал разрешения определенного вопроса. А его партнер, прошедший курс обучения психоэнергетике межличностных контактов, вошел в психотип монах. Когда охотник начал давить на монаха, тот открыл калитку в стене психотипа и впустил его внутрь. Звонивший размяк, ему стало хорошо. Но еще какое-то время он настаивал на своих правах. Монах спокойно выслушал, а потом начал раскладывать все по полочкам. И когда закончил анализ, получилось, что охотник не прав, и это перевело его в состояние жертвы. Он признал, что виноват и понесет все убытки. А монах как был, так и остался монахом.

Если охотнику или монаху необходим контакт с нейтральным психотипом, они в состоянии поймать ветер в свои ловко расставленные паруса. Для этого нужно просто открыться и пропустить в себя ветер нейтрального психотипа.

*Пара монах — охотник:* монах впускает в себя охотника, открывает перед ним ворота в стене своего психотипа. А охотник, чтобы вызвать доверие монаха, просто подкатывается к его стенке и прижимается к ней, не делая попыток надавить или как-то активно воздействовать.

*Пара монах — жертва.* Монах гладит жертву взглядом. А жертва не может руководить кем-то. Жертва так же, как и в предыдущем случае, прислоняется к стенке монаха, чтобы обрести под ней убежище от внешних невзгод.

*Нейтральный* обнимает охотника со всех сторон. А взаимодействуя с монахом, он также прислоняется к стене его психотипа. В таком варианте стена монаха будет играть роль паруса, в котором и найдет свое прибежище нейтральный психотип. Вообще, монах — это наиболее универсальный психотип, которому все остальные склонны доверять, искать в нем опоры.

Создание доверия между партнерами, установление бессознательного контакта психотипов, определение дальнейшего развития событий и успех совместных действий. Для этого требуется не так уж много: внимание, умение слушать себя и своего партнера. Но слушать не столько ушами, сколько чувствами... И еще искренность и доброжелательность, подкрепленные внутренним, бессознательным «приятно», помогут вам создать чудо своего рукотворного успеха.

## Часть четвертая

# УСТАЛОСТЬ ПСИХИКИ

## Глава 20

### СТРАХИ В ЖИЗНИ

В жизни каждого человека страхи играют очень важную роль. Нет людей бесстрашных. Но одни уверенно справляются с ними, другие не могут преодолеть их липкую паутину. Это подчеркивает, что все люди так или иначе подвержены воздействию страхов и могут сопротивляться им с разной степенью эффективности.

Особое место в системе жизненных страхов человека занимают страхи бессознательные. Они сидят где-то в тайниках подсознания и выплескиваются наружу в странностях поведения, реакций, а то и в непредсказуемой, непонятной даже самому человеку болезненной внутренней панике. Откуда они берутся? Выше мы уже говорили о бессознательных закладках перинатального периода. Они могут создать основу для возникновения таких страхов, но и другие страхи могут присутствовать сами по себе. Вообще, бессознательные страхи можно разделить на три условные группы: **физиологические, личностные и социальные.**

**Физиологические страхи** включают в себя боязнь боли, болезни, мнительность, провоцирующую функциональное нездоровье. Эти же страхи могут проявляться состояниями гормональных взрывов, депрессий, угнетенных состояний психики, спровоцированных физиологическими нарушениями, и т.п. Эти страхи многочисленны и разнообразны и сопровождают все отклонения от средней линии здоровья и физической нормы. Причем даже если самочувствие очень хорошее, может появиться страх возможной потери здоровья. Для людей мнительных такие страхи хорошо знакомы. Они являются главной причиной нарушений здоровья и болезненных состояний.

Следующая группа — **личностные страхи.** Тут тоже обширное поле для «самозавода». Часто реальной причины для этих страхов нет, но человек придумывает себе обстоятельства, в которых его или обижают, или он выступает в какой-то неблагоприятной роли. Отсюда и страхи кого-то обидеть, развалить отношения с другими людьми, перевести их в ссору и т.п. Человек, подверженный личным страхам, боится вызвать чью-то



нелюбовь к себе, боится стать ненужным и неинтересным... От первой группы эти страхи отличаются тем, что они провоцируют нефизические ощущения. Они не связаны с болью, болезнями и нарушениями самочувствия прямо, но вполне могут вызвать недуг опосредованно, через эмоциональную подавленность и негативные мысли.

Если это случается, то к личностным страхам присоединяются еще и страхи физиологические и жизнь превращается в кошмар, когда человек одновременно переживает психологический стресс от собственных умозаключений и постоянно прислушивается к своим физическим ощущениям, ожидая болезненного всплеска или же просто резкого ухудшения самочувствия.

Третья группа — **страхи социальные**. В последнее десятилетие мы могли очень ярко наблюдать развитие и расширение сферы социальных страхов. Перспектива остаться без работы, средств к существованию ломала людей, меняла их внутреннюю основу. Некогда жесткие и негибкие, они становились податливыми и бесконфликтными, потому что за спиной уже не было системы, которая обеспечивала работу и доход, не было и капитала, на который можно было бы опереться в трудную минуту. И то, что раньше принципиальные люди считали своей доблестью, а именно твердое отстаивание каких-то позиций, постепенно превратилось в воспоминание. Поиск компромисса, стремление к бесконфликтности и т.п. стали нормой, поскольку всякая жесткая позиция более никем не востребована. Нужны люди податливые и понятливые, умеющие подать себя. К сожалению, время негибких борцов за принципы осталось в прошлом. Появились страхи остаться без работы, без средств, вступить в конфликт с различными госструктурами или бандитскими группами... Эти страхи, так же как и личностные, провоцируются и усиливаются тем, что у обычного человека исчезла опора. Он не чувствует поддержки государства, общественных организаций, просто приятелей и друзей — те и сами в аналогичном положении.

Для западников такая жизнь понятна. Они в ней с детства и до самой смерти и ничего иного даже представить себе не могут. И потом, на Западе все-таки высока социальная защищенность, у нас, после развала советской системы, разве что декларируется.

И все это приводит к появлению у людей громадного количества социальных страхов, которые суммируются и создают общее состояние неуверенности в себе, своих возможностях и перспективах.

Когда в человеке сидят страхи любой группы, это неприятно, ибо не ведаешь, какотреагирует подсознание на внешне безобидные обстоятельства и как будут развиваться события в будущем. А если учесть, что четкого разделения страхов по группам нет и они перемешаны между собой, то можно предположить, что неожиданную реакцию может дать любой раздражитель, который наше подсознание оценит как повод для внутреннего испуга.

И еще одна негативная тенденция присутствует во внутренних, бессознательных страхах: они блокируют личный код успеха человека.

Сейчас ученые ищут причины человеческих болезней, эмоций, агрессивности или пассивности и даже таких вовсе не физических проявлений, как, скажем, уверенность, нежность, в геной структуре. Создается геном человека — своеобразная генная карта. Но все эти поиски часто натываются на труднообъяснимые с позиций научной логики явления. На первый взгляд взаимодействие генов и их функциональные направленности понятны, но когда исследователи забираются в глубину, оказывается, один и тот же ген в разные фазы личного биоритма человека может выполнять и разные функциональные задачи. Эзотерические объяснения этим странностям существуют уже тысячи лет, но академическая наука по разным соображениям их не приемлет. Так и с успехом. В свое время даже прозвучало утверждение, что ген успеха найден и скоро можно будет создать пилюли удачи, которые помогут разрешить сложные коллизии жизни и наладить жизнь, настроить ее на волну высоких достижений и прекрасных результатов.

Не знаю, найден ли этот ген, но средства для удачи в аптеках нет до сих пор, и вряд ли оно появится в будущем. И даже если появится, то чем обернется его применение и достигнутый сиюминутный результат?

Некоторые исследователи предполагают наличие в сфере бессознательной психики внутренних программ изначальной удачи. Они, мол, присутствуют, только мы их использовать не можем, поскольку человек более занят повседневными заботами, чем осмыслением своего внутреннего мира. И с этим можно согласиться. В нашей бессознательной психике столько всего, что проще сказать, чего там нет, чем перечислить накопленное. Однако вовне программа изначальной удачи просто так, сама по себе, никогда не прорвется. Она пребывает в том «запаснике» подсознания, который закрыт на множество запретов да еще завален эмоциями жалости к себе. Но такая программа есть, и она несет в себе личный код успеха. Он неповторим, как отпечатки пальцев, и потому не

может быть украден, использован кем-то еще... Человек, открывший в себе код успеха, обретает дополнительное подспорье в решении жизненных проблем. Вот только раскрыть его не удастся до тех пор, пока не разберешься со своими бессознательными страхами. Они провоцируют появление внутренних запретов и жалость к себе, усиливают негативные черты и нивелируют творческий потенциал.

Избавляться от бессознательных страхов можно многими способами. Те, кто побогаче, охотно отдают деньги психоаналитикам и в процессе многомесячного посещения специалистов, на протяжении долгих бесед, выявляют свои страхи и стирают их. Тем, кто читает сейчас эти строки, скорее всего, нет времени, да и материальной возможности посещать модных психологов и психоаналитиков, но проблему решать нужно. Поэтому от общих рассуждений перейдем к описанию практических шагов. Надеюсь, что отработанные на наших группах приемы и навыки помогут вам справиться со своими внутренними страхами.

## Глава 21

### ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ СТРАХОВ

Выше мы уже говорили, что страхи делятся на три основные группы, но эти группы разделены между собой условно, поскольку страхи одной могут проявляться в тех обстоятельствах, когда вроде бы должна включаться другая, и т.д. Словом, не в количестве групп дело, а в том, что страхи в нас есть и они сопровождают нас по жизни, мешают действовать свободно и открыто, ограничивают личный поиск...

Работая с информационными пальцами, мы научились читать глубинные ощущения, идущие из подсознания. А самое главное, научились отличать наше внутреннее самоощущение от той маски, которую мы предъявляем людям.

Теперь мы стоим перед проблемой вытеснения глубинного страха наружу. Для чего? Если нам удастся избавиться от внутреннего страха, то мы преодолеем огромное количество бессознательных запретов, которые являются производными страха. Начнем с того, чтобы осознать границу, которая может послужить своеобразным фильтром для бессознательных страхов.

Для того чтобы начать эту практику, нужно создать для себя искусственный рубеж. Как? Да очень просто. Каждый день человек проходит сквозь разные двери. Выходит из дома, возвращается домой, входит через двери в разные присутственные места.

Начнем с того, что выберем для себя дверь, через которую нам приходится проходить каждый день. Представим, что дверной проем затянут прозрачной, неощутимой пленкой. Человека она не задержит, а вот для наших страхов и комплексов она непреодолима. Итак, войдем в дверь, пройдем сквозь пленку и мысленно оставим за пленкой свои дневные заботы, усталость, напряжения и тревоги. Выполнили вроде бы мысленное действие, но оно оказывает вполне реальное влияние на состояние, самочувствие. Кажется, что там, за порогом, остался тяжкий, липучий груз, который был с тобой повсюду, к которому привык и которого не замечал, а сейчас вот избавился. Ощущение легкости, надо сказать, непривычное. Его можно сравнить с тем, как чувствует себя турист, сняв наконец рюкзак после долгой дороги. Плечи расправляются, неведомая сила изнутри толкает вверх, и кажется, что можешь взлететь, но это только кажется. Потом, когда первое ощущение легкости пройдет, возникнет

дискомфорт. Сила изнутри распирает грудь и плечи, а груза, которому она противостоит, уже нет. Когда мы оставим за порогом свои бессознательные страхи, сначала появится легкость, а потом может возникнуть неуверенность, непонятное чувство внутренней потери. Это объяснимо, поскольку таким образом мы избавились от психологического груза, который таскали в себе много лет. За эти годы он стал частью личности, встроился в структуры психики. Избавление от него может показаться болезненным...

Следующий шаг очищения психики от бессознательных страхов требует некоторой подготовки. На групповой работе мы делаем два концентрических круга, обозначающих границы страхов и свободы. В индивидуальной практике круги делать необязательно, можно использовать просто границы, но важно, чтобы они были обозначены какими-то реальными материальными предметами. Предлагаю для этой работы использовать обычные стулья. Их следует поставить поперек просторного помещения полукругом в два ряда от стены до стены, оставив маленький проход. Хотя последнее необязательно... Это может выглядеть, как на *рисунке 1*.

Человек находится у дальней по отношению к входу, торцевой стены помещения, а перед ним — два ряда стульев. Пространство от стены до первого ряда — это «болото», зона полного подчинения комплексам и страхам, и нам важно вырваться из нее. Первый ряд стульев — граница преодоления полного внутреннего подчинения страхам. Миновав ее, человек оставляет за рубежом самые значительные и влиятельные свои страхи. Но преодолевать границу просто так — значит ничего не менять в себе. Нужна определенная подготовка. Еще выстраивая стулья полудугой, нужно мысленно представлять, что мы строим границу, за которую нет хода внутренним страхам. Потом, когда рубежи будут готовы, нужно настроиться на то, что теперь предстоит избавиться от ненужного груза внутренних проблем. То состояние «болота», в котором человек пребывает, стоя перед рядами стульев, привычно и знакомо. Что ждет на той стороне? То, что ждет на той стороне, ново и необычно, поэтому может вызвать волнение. Не пытайтесь избавиться от него. Это волнение — наш союзник. *Итак, подходим к первому ряду стульев. За ним начинается пространство «полусвободы».* В этом описании много моментов, которые скептики могут отнести к неудачам психокоррекции. Ну что это такое: проходить сквозь ряды стульев... Но не будем спешить с выводами. Практика родилась не сегодня и уже больше десяти лет

успешно работает и помогает людям избавиться от гнетущих внутренних страхов.

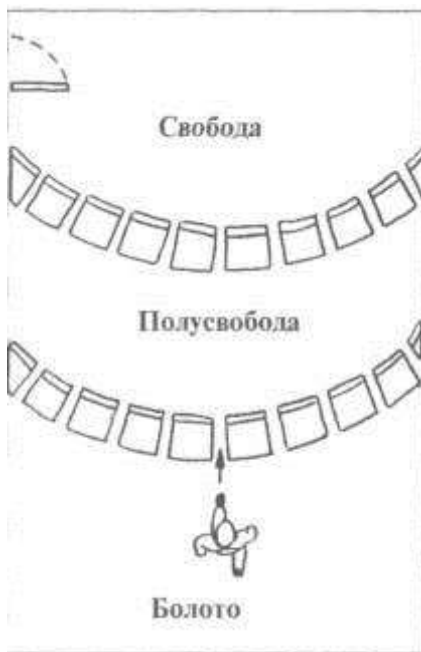


Рисунок 1

*Двигаемся к первому ряду стульев и представляем, что «болото», в котором жили до сих пор, не пускает, цепляется за нас. Возникает ощущение, что вам приходится продвигаться сквозь пространство, наполненное плотным и вязким веществом вроде глицерина<sup>7</sup>.*

*Подойдя вплотную к первому ряду стульев, мысленно (или вслух) произносим: «Я хочу стать свободным!» Одновременно с этой фразой подгибаем мизинцы на обеих руках и прижимаем их к ладоням. Проходим сквозь ряд стульев. При этом нужно именно пройти сквозь них, не раздвигая руками, а словно бы прорываясь сквозь преграду, расталкивая стулья ногами, протискиваясь в узенькие промежутки между ними. Запоминаем ощущения, фиксируем их в памяти, поскольку внутри будут*

<sup>7</sup> Подробно о физической работе в пространственных плотностях см.: Шерстеников Н. Семь горизонтов силы. М.: АиФ Принт, 2001.

*происходить изменения, которые показывают, что работа по освобождению от страхов началась.*

*Несколько шагов, и мы преодолеваем первую границу. В пространстве «полусвободы» постоим, прислушаемся к своим переживаниям. Что-то новенькое возникает во внутренних ощущениях? Практика показывает, что проход через границу стульев почти у всех вызывает довольно яркие переживания. Но если сразу не удастся почувствовать значительные перемены, не огорчайтесь. Работа по самостоятельной психокоррекции сложна, и ее результаты могут проявиться по истечении некоторого времени.*

*Итак, мы прошли в зону «полусвободы», которая расположена между двумя параллельными рядами стульев. Остановимся в ней, внимательно прислушиваемся к своим переживаниям. Мизинцы на руках остаются прижатыми к ладоням. Когда появится внутреннее ощущение, что часть тяжелого груза осталась за границей, стаю намного легче и яснее, громко, отчетливо произносим новую фразу: «Я стал свободнее! Я избавился от груза своих страхов!» И вместе с окончанием этой программной фразы прижимаем к ладоням безымянные пальцы.*

*Теперь нам предстоит преодолеть вторую границу. Она перед нами, но прежде чем начать ее штурм, нужно постоять некоторое время и прислушаться к своим эмоциям. Вполне возможно, что появится желание вернуться обратно, в привычное «болото». Избавиться от внутренних страхов непросто, они не отпускают, а держат человека, даже манят обещанием тихой спокойной жизни в оставленном «болоте». Может возникнуть сожаление, что уходишь от привычного и навсегда расстаешься с таким родным, тихим, спокойным бытием в трясине. Однако это лишь соблазны страхов. Вспомните свою недавнюю жизнь в «болоте». Проблем в ней было много, даже слишком много, и к обычным жизненным сложностям добавилось постоянное напряжение от боязни что-нибудь сказать не так, кого-то обидеть неверным словом или взглядом, получить неприятное известие или быть обиженным самому.*

*Возвращаться — плохая примета, тем более что сомнительная прелесть жизни в «болоте» уже изведена... Приближаемся ко второй границе. Остановимся прямо перед ней и представим, что груз былых страхов едва держится на плечах. Нам нужно освободиться от него решительно и насовсем... Вновь произнесем мысленно: «Я хочу освободиться от своих страхов окончательно!» Одновременно с этой мысленной фразой поджимаем средние пальцы к ладоням и начинаем*

*прорыв сквозь вторую границу. Преодоление рубежа из стульев действительно более похоже на прорыв. Внутри все напрягается, поскольку подсознание сейчас выталкивает из своих структур старые, давящие психику страхи.*

Опыт психикоррекции показывает, что преодоление второй границы является очень важным моментом всей внутренней работы. Оно символизирует окончательный отказ от прежнего внутреннего состояния и стереотипов поведения и реагирования.

*Проходим сквозь вторую границу из стульев, протискиваясь в узенькие щели между ними. Хотя нам никто не мешает, но появляется вполне реальное ощущение, что движению противостоит что-то внутри. Да иначе и быть не может, поскольку глубинные стереотипы сейчас разрушаются, подсознание избавляется от них...*

*Но вот, наконец, границу преодолели. Мы прошли сквозь второй ряд стульев, который был символом границы свободы, и находимся теперь в пространстве «полной свободы». Первое, что нужно сделать, — это громко воскликнуть: «Я свободен! Наконец свободен!» и одновременно прижать к ладоням указательные пальцы. Сделаем несколько шагов вперед, в пространство «полной свободы». Встанем здесь расслабленно, согнем руки в локтях. Все пальцы прижаты к ладони, только большие еще остаются отставленными в стороны. Повернем сжатые кулаки так, чтобы большие пальцы смотрели вверх. С внутренней уверенностью, твердо, решительно произносим: «Я свободен! Я освободился от страхов, избавился от них! Я свободен и счастлив!»*

*Потом считаем медленно до пяти и на счет «пять!» резко прижимаем большие пальцы так, словно накрываем ими сверху сжатые кулаки. В этот момент могут начаться неожиданные реакции. К примеру, в голове и теле начнется движение и отчетливое перемещение каких-то масс. Что перемещается — для нас неважно. Это движение внутри подсознания, и мы ощущаем его как перетекание чего-то большого с одного места на другое. А сжатые кулаки начнут непроизвольно напрягаться. Их стягивает непонятная нам сила. Пусть этот процесс дойдет до конца. Когда напряжение в кулаках достигнет максимума, станет предельным и мышцы рук задрожат от перенапряжения, созданная нами программа избавления от страхов будет внедрена в структуры подсознания. А после этого начнется расслабление. Туго сжатые кулаки быстро разожмутся. Важно, чтобы мы сознательно в этом не участвовали. Процесс должен протекать самопроизвольно, без*



*сознательного контроля.*

*Кулаки разжались, внутри все расслабилось, и пришла неожиданная легкость, какой давно уже не испытывали. Покарано ждать каких-то радикальных изменений, они проявят себя позже, но достаточно и того, что есть. Нужно спокойно выйти из помещения, где происходила психокоррекция, и отдохнуть. Расслабиться, попить чаю, послушать мягкую приятную музыку, просто поговорить с хорошим человеком о пустяках...*

Как меняется человек после такой психокоррекции? Вместо пространных рассуждений о переменах расскажу реальный случай. Юрий П. работал прорабом лет двадцать. За эти годы насмотрелся всякого, понял, что нужно быть закрытым и недоступным для кого бы то ни было, поскольку его опыт говорил, что любой душевный порыв подчиненные или начальство могут использовать в своих целях. В результате непроходящего внутреннего напряжения заработал букет психосоматических болезней. Когда я объяснил ему методику самостоятельной психокоррекции и те действия, которые ему предстояло проделать самостоятельно, лишь ухмыльнулся. Он, человек практический, здравомыслящий, отнесся к моим предложениям скептически, потому что не поверил в возможность радикальных изменений за счет простого прохода сквозь какие-то эфемерные границы. На следующий день не делал ничего, а потом, видимо, просто забыл о советах. Когда вновь встретились, он лишь отмахнулся, мол, ерунда все это. Не делал и не буду — бесполезно...

Такая позиция распространена среди тех, кто считает себя здравомыслящими, практическими людьми. Но попробовать все же стоит, поскольку затрат для этого никаких не надо, а результат может оказаться неожиданным и необычайно эффективным.

Так и Юрий. Не хотел даже пробовать. Когда он снова пришел ко мне, я долго убеждал его проделать все прямо сейчас, в соседней комнате. Так и поступили. Поставили стулья в два ряда, и я оставил его одного. Что происходило внутри, я мог только слышать... Прорабы на стройке в выражениях не стесняются, так и здесь. Юрий выражал свои чувства очень сочно и ярко. Однако проделал все, что было нужно. Времени на это ушло минут тридцать. Затем дверь распахнулась, и он вышел из комнаты. Но говорить ничего не стал. Молчал, был сосредоточен, будто слушал себя изнутри. После этого я не видел его дня два. А потом он пришел сам и рассказал, что во время коррекции он почувствовал, как из головы назад, в

пространство «болота», тянутся ниточки, которые держат его и не дают двигаться дальше. Вот тогда он и начал ругаться. Разозлился на себя, что не может оборвать какие-то несуществующие связи. Рванулся и прошел сквозь первый ряд стульев. Запоздало произнес необходимые формулировки, и стало легче. Словно что-то отпустило внутри, груз упал с плеч. Он двинулся ко второму ряду и преодолел его уже спокойнее и проще. А когда вышел в пространство «полной свободы» и сделал пальцевую закладку, кулаки стянула невидимая сила, руки напряглись до болезненных ощущений в мышцах, тело даже дрожало от напряжения. Потом все отпустило. Волной прокатилось по телу расслабление. И вместе с ним появилось чувство раскрепощения, избавления от внутренних пут...

На следующий день на работе он почувствовал первый результат психокоррекции. Если раньше он все время просчитывал варианты своего поведения, чтобы не задеть кого-то неосторожным словом или взглядом, то сейчас это напряжение ушло. Он общался с людьми свободно и легко, поступал так, как считал нужным. И в итоге его внутренняя свобода помогла разрешить несколько давних конфликтов, а самое главное, он избавился от постоянного непроходящего психологического напряжения. День прошел легко и радостно, дома все казалось не таким, как всегда. Привычный быт раскрылся перед ним новыми неожиданными гранями. Дети уже не вызвали раздражения своей шумной возней. Наоборот, он с удовольствием поиграл с ними и получил массу положительных эмоций от этого...

А пришел он спросить: надолго ли это его новое состояние? Ему настолько понравилось быть свободным от страхов, что он начал бояться их возобновления... Вот это и было негативным моментом в его поведении. Страх снова попасть в зависимость — это тоже страх, который может осесть внутри и сформировать новый пласт внутренних напряжений.

Когда мы провели с ним новую психокоррекцию и удалили этот страх, состояние стабилизировалось, и сейчас Юрий чувствует себя свободным, раскрепощенным и радостно смотрит на жизнь.

Полагаю, что нет необходимости как-то комментировать этот пример. Одно можно добавить: каждый способен провести психокоррекцию самостоятельно, для этого не нужно владеть какими-то особыми технологиями. Достаточно вашего искреннего желания. Важно помнить, что, когда придет чувство внутренней свободы, может возникнуть и страх потерять ее. И он способен спровоцировать новую атаку страхов. Если он появится, обязательно нужно повторить психокоррекцию и убрать его в

самом начале, чтобы он не создавал новых внутренних напряжений.

## Глава 22

### УРОВЕНЬ НЕОБХОДИМОСТИ

Что такое уровень необходимости? Какую роль он играет в нашей жизни и как может быть использован для достижения успеха?

Само название уже объясняет многое. Поскольку у каждого человека уровень необходимости неповторимый, он определяет потенциальные возможности индивида. К проявлениям уровня необходимости можно отнести такие, казалось бы, далекие от всякой мистики явления человеческой жизни, как профессиональный рост, повышение квалификации, обретение мастерства и т.п. Личный уровень необходимости любого человека имеет несколько состояний. Еще в детстве закладывается первичная программа, которая отражается в жизнеспособности ребенка, его поисковой активности, стремлении к познанию окружающего мира. В отрочестве добавляется новый опыт физиологического чувствования жизни, проявления полового созревания, осознание того, что люди вокруг разные и могут реагировать на события внешнего мира по-разному. В эту пору появляется второй объем уровня необходимости. Очередное изменение личного уровня необходимости происходит в юности, когда значительно расширяется опыт чувственного восприятия жизни, а мир уже отчетливо разделяется на плохих и хороших, приобретает в глазах юного человека полярные проявления. Это пора максимализма, когда человек видит в жизни только темное и светлое, с неяркими оттенками. Но эти возрастные проявления уровня необходимости реализуются в объеме потенциального уровня необходимости, который дается каждому вне зависимости от социального происхождения, материальных обстоятельств жизни и других факторов. Именно потенциальный объем уровня необходимости определяет личные возможности человека во взрослой жизни, когда уже сложились определенные рамки бытия и человек живет стереотипами, выработанными жизнью.

Сам по себе уровень необходимости не означает наличия или отсутствия каких-то возможностей или способностей. Это качественные показатели, которые человек приобретает с опытом, в процессе самосовершенствования и работы над собой. Однако рубежи личных способностей определены потенциальными размерами уровня необходимости.

Конечно, живи мы в других условиях и обстоятельствах, мы, вероятно,

заполняли бы пространство уровня необходимости другими способностями и другим опытом. Но мы пребываем в рамках определенных жизненных стереотипов, и потому наполнение объема уровня необходимости идет по заранее известной схеме. Человек рождается, растет, накапливает опыт и достигает личных вершин. А потом стареет и умирает. Хотя сами по себе стереотипы такого развития жизненных событий не означают, что это единственно возможный вариант. Вполне вероятны и другие сценарии жизненной реализации и, соответственно, иные проявления уровней необходимости. Но мы имеем то, что имеем. Поэтому нет смысла рассуждать сейчас о том, что было бы, если бы все вокруг стало другим. Поговорим о структуре уровня необходимости и о том, как он влияет на реальную жизнь человека.

**Уровень необходимости определяет потенциал человека, верхнюю планку личных возможностей и достижений. Хотя надо сказать, что уровень необходимости — это не константа, он может изменяться, и во власти самого человека все оставить так, как дано от рождения, либо же осознать смысл этой структуры и активно изменять ее, чтобы достигнуть высочайших уровней личного развития.**

Нынешние скоробогастики сумели изменить свой уровень необходимости, заставили его работать в ином режиме, и поэтому им удалось создать капитал. Но если психологическая основа человека не изменилась, то есть риск, что накопленное богатство может быть растрачено по пустякам. Личный уровень необходимости не просто определяет потенциал человека, но и способствует формированию нового отношения к жизни, капиталу и делам, которыми занимается человек.

Но для того чтобы понять, как влияет уровень необходимости на отношения, дела и поступки, нужно разобраться, что представляет собой эта структура, где расположена и как влияет на мировосприятие человека.

Если вы хотите понять, готов человек к активным действиям, в том числе и созданию капитала, или нет, определить это по внешним признакам бывает сложно. Зрительное восприятие может обмануть. Мы составляем впечатление о человеке по внешним признакам: одежда, выражение лица, манера разговора, поведения и т.п. Все это легко поддается коррекции, и можно специальными тренировками создать определенный имидж. На это и рассчитывают имиджмейкеры, формирующие образ публичных политиков или бизнесменов.

На самом деле за импозантной внешностью довольно часто скрывается

пустышка. Такая дутая фигура способна на обещания, но вряд ли выполнит их. Реалии нашей жизни дают множество примеров, подтверждающих это. Причем тот, кто с пафосом обещает, потом с таким же пафосом доказывает, что он не выполнил своих обещаний по объективным причинам.

Наиболее реальный способ оценки человека, которому вы хотите доверить свои деньги или отдать свой голос, — это умение почувствовать его уровень необходимости. А для этого нужна особая настройка. В жизни при первом контакте людей каждый проводит бессознательный экспресс-анализ соответствия собеседника своим запросам. Но поскольку информация воспринимается бессознательными структурами психики, то она может появиться в нашем сознании как ощущения. Подсознание не имеет права голоса, но оно может формировать яркие, порой даже очень яркие ощущения, которые гораздо многообразнее речи или мыслей. В каждом конкретном случае ощущения из подсознания подсказывают, приятен вам человек или нет. Знаете, как бывает: впервые встретился с человеком и вдруг понимаешь, что он тебе безотчетно неприятен. Или наоборот, неожиданно располагает к себе и хочется довериться ему, хотя никаких видимых причин для этого нет и знакомы вы всего несколько минут. Такими чувственными сигналами наше подсознание дает нам знать, что с кем-то лучше не связываться и держаться от него подальше. А с кем-то можно налаживать доверительные отношения и рассчитывать на взаимность. В таких случаях сигнал подсознания настолько силен, что пренебречь им попросту невозможно. Можно, конечно, подавить его волевыми усилиями, не обращать внимания на свои внутренние переживания, но это не изменит глубинной реакции человека, и все равно наступит момент, когда подсознание переломит ход событий. Неосторожно брошенное слово, неловкое действие, неправильный жест проявят ваше глубинное отношение к человеку и могут оборвать контакт.

В тех случаях, когда не возникает сложных и противоречивых внутренних переживаний, чаще всего люди нейтральны друг к другу и формируют свое отношение в процессе общения. Главную роль здесь играют визуальные впечатления. А нам нужно освоить особый способ настройки, который позволит быстро распознать глубинную суть другого человека, понять, каковы возможности вашего партнера, на что можно рассчитывать в деловом общении с ним.

Вокруг каждого из нас существует множество каналов, по которым подсознание получает информацию о другом человеке. Есть каналы

проявленные, имеющие конкретное выражение на теле, а есть непроявленные, по которым поступает скрытая, неочевидная информация. К проявленным относятся глаза, лицо, микромика, руки, осанка и многое другое. По сути дела, все тело человека может рассказать о глубинных намерениях, нужно только умело выслушать этот рассказ. Я предлагаю обратить особое внимание на тыльную сторону левой ладони. Для чувственного анализа эта зона наиболее информативна и показательна. Мы уже пользовались этим методом, когда определяли психотипы человека.

Если в хиромантии знания о человеке складываются из анализа линий, бугорков и точек на ладони, то тыльная сторона руки может рассказать нам о характере человека, о скрытых особенностях личности, перспективах жизненного развития, а также об уровне необходимости.

Для того чтобы понять, каков уровень необходимости вашего собеседника или просто случайного человека, нам нужно создать внутреннее желание. К примеру, зададим себе мысленную программу: хочу понять, каков уровень необходимости такого-то человека. Еще раз напомним, что под уровнем необходимости мы понимаем особое пространство, окружившее человека со всех сторон наподобие облака. Это облако невидимо, неощутимо и служит аккумулятором потенциальных возможностей. У каждого человека практический уровень необходимости свой. Существует еще и потенциальный объем уровня необходимости. Он означает непроявленные возможности человека. Очень часто бывает, что эти возможности спят всю жизнь и человек не реализует их, но они есть, могут быть активизированы и использованы для изменения жизни.

Сконцентрируем внимание и взгляд на тыльной стороне ладони другого человека. Представим, как от глаз к руке вашего партнера протягиваются ниточки-лучи взгляда. По ним, как по чувствительным струнам, передается огромный объем информации. Сначала это будет сумятица ощущений, сумбур, в котором трудно разобраться... Но мы уже сформировали определенную внутреннюю программу, и она из многообразия нахлынувших впечатлений выделяет те, что нужны нам. Наблюдая так за партнером, вы почувствуете вокруг него некий объем... Это ощущение поначалу неяркое, даже смазанное. Но по мере накопления опыта чувствование объема уровня необходимости будет проявляться все ярче.

Тренировки просты: старайтесь при каждом удобном случае фиксировать взглядом тыльную сторону ладони другого человека и

чувствовать объем его уровня необходимости. И неважно, точна ваша информация или нет. Дело не в этом, а в том, чтобы обрести специальные навыки. И еще один плюс такой работы: можно считать информацию с тыльной стороны руки другого человека, даже не видя его лица или особенностей внешности. Это будет чистый опыт, поскольку внешность не повлияет на объективность оценки. Скажем, мужчина, который наблюдает за хорошенькой женщиной, неосознанно может себе подыгрывать и почувствовать не реальный уровень необходимости, а его потенциальный объем. И это понятно, вниманием наблюдателя владеет не столько желание почувствовать реальную ситуацию, сколько смазливое личико дамы.

Наблюдение за случайными людьми на улицах, в транспорте или других местах даст интересные результаты: выяснится, что уровень необходимости одного человека значительно отличается от аналогичной структуры другого объемом, наполненностью, плотностью и даже конфигурацией. Этические оценки подобных опытов не должны вас волновать. Ваше внимание никоим образом не отражается на самочувствии человека, и то, что вы почувствовали его уровень необходимости, не значит равным счетом ничего. Человек скорее всего даже не заметит вашего внимания. Анонимность практики в общественных местах хороша еще и тем, что вы не оказываете никакого опосредованного влияния на других. Фиксированный взгляд, концентрация внимания и... выбор нового объекта наблюдения. Это ваш личный опыт и наработка навыков, которые не влияют на окружающих...

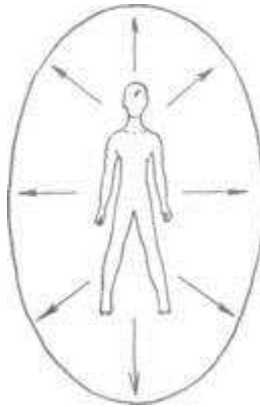
Накопив определенный опыт такого наблюдения, мы сможем в практических ситуациях получать интересующую информацию об уровне необходимости конкретного человека.

По возможности в процесс чтения скрытой информации надо включать не только тыльную сторону руки, но и все предплечье, до локтя. Настроимся своими ощущениями на тыльную сторону руки другого человека и почувствуем объем уровня необходимости. А теперь мысленно поднимемся по руке к локтю и послушаем свои ощущения. Появится отчетливое внутреннее понимание очертаний объема уровня необходимости, его конфигурации, места человека в этом объеме.

Наш опыт позволяет говорить о восьми основных типах уровней необходимости и положении человека в них. Все остальные варианты являются сочетанием восьми базовых.



**Первый.** Человек находится в центре объема уровня необходимости (УН) (*рисунок 2*). Объем ровный, округлый, без геометрических изменений. Он похож по форме на очень большое куриное яйцо. Такая форма УН характерна для людей активных, разносторонних, которые не ограничиваются одним делом и стараются освоить разные направления личного развития. Они здраво оценивают свой личный опыт и отдают себе отчет в том, что есть более высокие пределы совершенствования. Стремиться к ним или нет — это уже особенности их личного развития и реагирования на жизнь. Но в целом люди с такой конфигурацией УН гармоничны и разносторонне



**Рисунок 2**

**Второй.** Объем УН сдвинут вниз, и человек занимает верхнюю его часть (*рисунок 3*). Он у верхней границы, а под ногами — основное пространство УН. В этом случае можно говорить об отсутствии практической опоры под ногами. Объем УН позволяет достигать высоких уровней реализации в жизни, но положение человека внутри этого объема показывает, что он не заботится о создании прочной и надежной опоры. Он не стремится к тому, чтобы занять центральное положение внутри УН, и можно предположить, что такое положение внутри УН в конечном итоге приведет к разрушению жизненных наработок. Без фундамента не построишь прочного и надежного здания своего благополучия.

**Третий.** В этом случае объем УН, наоборот, сдвинут вверх, а человек пребывает на его дне (*рисунок 4*). Он имеет опору под ногами, но пространство над ним обширно, велико и недостижимо, поскольку

подняться вверх без дополнительных усилий он не может. Такой тип расположения в объеме УН характерен для людей очень практичных, приземленных, не хватающих звезд с небес и, главное, не стремящихся к этому. Их устраивает тот небольшой мирок благополучия, который создан, а о большем мечтать они либо не хотят, либо же не позволяют себе этого. Жизненный девиз таких людей: «Мы «академиев» не кончали, зато живем не хуже других и на хлеб с маслом у нас хватает».

**Четвертый.** Объем УН сдвинут вперед и как бы сдавлен сверху (рисунки 3, 4). Он похож на приплюснутый шар. Сам человек занимает в пространстве такого УН место у задней стенки. Перед ним — пространство действия.

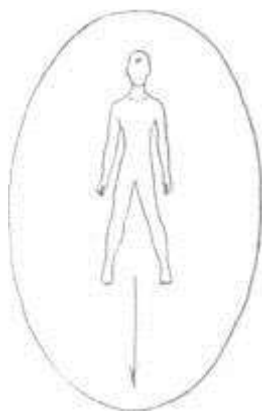


Рисунок 3

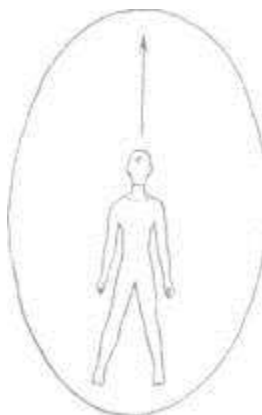


Рисунок 4

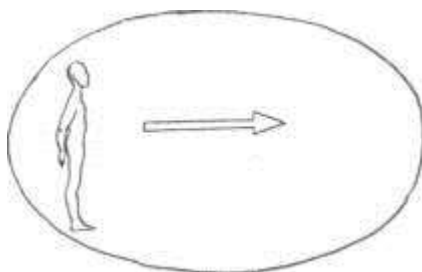


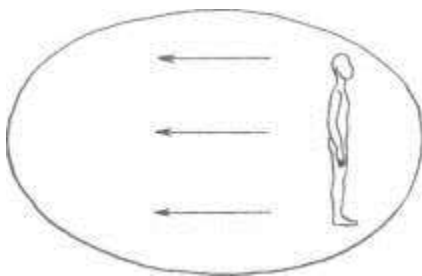
Рисунок 5

Казалось бы, такое расположение человека в пространстве УН весьма перспективно, поскольку для реализации есть обширное пространство и в нем можно развернуться в полную силу. Все это было бы прекрасно, когда б не одно обстоятельство: УН сплюснут сверху и снизу, а это показатель

того, что хозяин такого уровня необходимости имеет далеко идущие планы и даже амбиции, но все они приземлены и могут реализоваться в привычной сфере материальных отношений. Они не имеют глубинного духовного подкрепления. Этот же вариант УН может означать, что человек, обладающий таким уровнем, предается бесплодным мечтаниям. Он очищает пространство будущего от возможных реальных дел и наполняет его своими иллюзиями. В первом случае реализация будет, но вот удовлетворения это человеку не принесет, поскольку свершились его материальные замыслы, но они не принесли глубокого морального удовлетворения. А это уже прямой путь к усталости психики.

Во втором случае бесплодные мечтания вряд ли когда-нибудь превратятся в материальную реальность. И конечно же, пустые иллюзии не принесут никакого морального удовлетворения. Скорее наоборот. Только разочарование и новый виток напрасных ожиданий.

**Пятый.** Объем УН сдвинут таким образом, что пространство остается позади человека, а он оказывается лицом перед самой границей уровня (*рисунок б*). По сути, человеку некуда двигаться, так как пространство перед ним ограничено, зато сзади оно — большое. И такой УН также приплюснут сверху. Это непродуктивный вариант взаимного расположения человека и его уровня необходимости. Это индивид, живущий прошлым, памятью, воспоминаниями о былых заслугах или свершениях



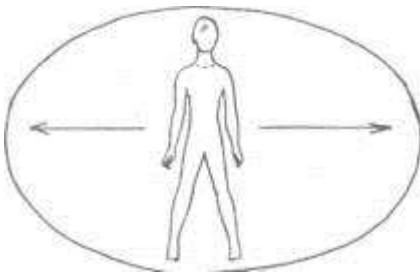
**Рисунок б**

Конечно, силу воспоминаний нельзя сбрасывать со счетов, но они тешат душу одного человека или небольшой группы соратников. Остальные не могут ориентироваться на чьи-то давние переживания. Поэтому подобное соотношение УН и человека малопродуктивно.

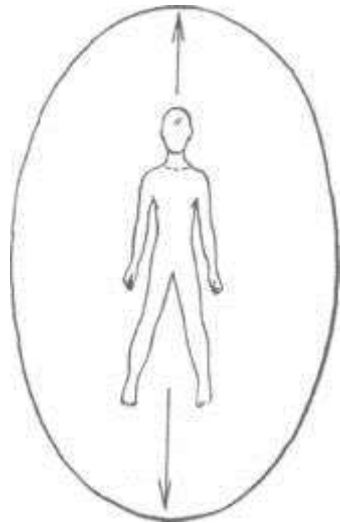
**Шестой.** Этот вариант взаимного расположения человека и УН напоминает первый, но с той разницей, что человек находится в центре

УН, а сам объем УН сильно сплюснут сверху и снизу (*рисунок 7*). Это уже показатель предельной приземленности и материального мышления. Категориями духовности и моральности в этом случае и не пахнет. Обладатель такого УН конкретен, малоэмоционален, видит реальную пользу только в достижении конкретных, желательно денежных результатов. Все остальные варианты человеческих взаимодействий, особенно связанных с чувственными реакциями, для них существуют только в виде лубочных переживаний в мыльных операх. Они искренне полагают, что в реальной жизни нет места тонким душевным порывам и все может быть выражено через денежный эквивалент.

Седьмой. Отличается от предыдущего тем, что объем УН вытянут вверх и сплюснут с боков по вертикали (*рисунок 8*). Сам УН больше похож на сдавленный с двух сторон кабачок. И хотя человек пребывает в самом центре объема, он не имеет свободы маневра внутри УН. Обладатель такого УН отличается болезненным альтруизмом, мечтательностью, маниловскими замыслами, неспособностью организовывать какие-то реальные дела.



*Рисунок 7*



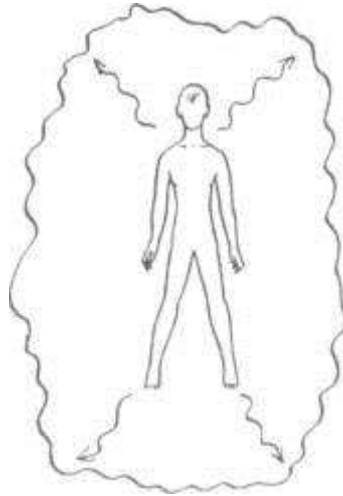
*Рисунок 8*

Если вы хотите завалить на корню любое, даже самое перспективное дело — лучшего «специалиста» найти трудно. Личный уровень необходимости такого человека обуславливает хронический неуспех его

начинаний. Самый лучший вариант для такого человека — просто плыть по воле волн. Когда он подчиняется ситуации и движется «по воле волн» житейского моря, они, как ни странно, почти не задевают его, наоборот, помогают двигаться. Для человека с таким УН противопоказано любое активное действие. И напротив, если он пустит дела на самотек, они разрешатся благополучно, по крайней мере с минимальными потерями...

**Восьмой.** Бесформенный, ломаный уровень необходимости, который не имеет четко выраженной формы, а весь словно изрыт ямами, ухабами, и количество таких рытвин на его оболочке только прибавляется (*рисунок 9*). Этот человек из разряда хронических неудачников. Он «пасынок» судьбы, на котором она отыгрывается за других. Не могут же все вокруг быть «везунчиками», энергия неприятностей должна в ком-то реализоваться. Подобный УН как раз и является магнитом для неприятностей — как житейских, так и материальных.

Важно отметить, что уровень необходимости конкретного человека может изменяться в зависимости от перемены социального статуса, а также в силу глубинных перемен в структуре бессознательной психики. К примеру, человек вдруг бросает все дела, мирскую жизнь и уходит в монастырь. Соблюдает строгий пост, сидит на воде и сухарях. Такие внешние изменения показывают, что в глубинах подсознания произошли важные подвижки и в силу этого изменился личный уровень необходимости человека. Если раньше объем и конфигурация уровня необходимости диктовали ему разные запросы, то сейчас все это осталось позади и теперь человеку достаточно иметь во внешней жизни очень малое, зато горизонты духовного развития раздвинулись очень широко.



*Рисунок 9*

Вообще оценивать объем уровня необходимости духовно продвинутого человека сложно, поскольку в вашем чувственном понимании он может иметь совершенно неожиданные формы и проявления. Но таких людей немного, и они практически не участвуют в деловой жизни. Они представляют специфическую группу людей, занятых своими внутренними проблемами. Поэтому мы не будем рассматривать их особенности.

## Глава 23

### УСТАЛОСТЬ ПСИХИКИ

Однообразие, повторяемость одних и тех же событий, встреч, мелькание одних и тех же лиц приводят к возникновению **синдрома усталости психики (СУП)**.

Он возникает внутри бессознательной сферы человека и угнетает его. Во внешние проявления это может выплеснуться болезнью, усталостью, депрессиями... А во внутренней жизни человека СУП проявляется как угасание творчества. Возникает странное и даже страшное состояние, когда индивид, ищущий творчества, жаждущий его, вдруг начинает понимать, что творчество, которое раньше он культивировал в себе, которым наслаждался, не приносит ему ничего. Человек понимает, что, создавая какие-то творческие построения, он не приукрашивает свой примитивный мир, а добавляет в него монотонности. И только выход из рамок примитивного мира и переход на новые нравственные, духовные и творческие позиции позволит убрать изнутри синдром усталости психики.

Вообще СУП — это монотонность, однотипность, однообразие. Однообразие проявляется, когда человек всю жизнь пребывает на одной точке наблюдения за окружающей жизнью. И примитивная, спокойная, размеренная и ровная жизнь, насыщенная одинаковыми событиями и персонажами, приводит к тому, что точка наблюдения, с которой человек смотрит на жизнь, зарастает душевной грязью и душевным илом, человек перестает видеть жизнь ясно и чисто, и наступает синдром усталости психики. Переход в иные творческие состояния — это и есть перемена точки наблюдения. Раньше человек не знал ничего, кроме дома и работы, и вдруг начинает действовать в другом режиме. Иногда даже простое смещение графика жизни может способствовать переходу на другой уровень. Ровная, спокойная, но примитивная жизнь определяет один уровень, когда человек может и хочет реализоваться в тех рамках, выше которых жизнь себе даже не представляет. А вот переход в состояние новой творческой реализации значительно расширяет объем уровня необходимости и создает возможности для более широкой реализации, поскольку человек начинает видеть мир значительно шире, чем он есть. В середине XX века существовало течение физиков и лириков. Физики утверждали, что посредством точных наук они могут описать любую эмоцию или душевный порыв человека. Лирики, отстаивая свою позицию, утверждали, что человек — это не голое «рацио», а некая духовная

сущность, имеющая в себе высшую загадку творения и загадку творчества. Это противостояние тогда ничем не завершилось. Каждый остался при своем мнении, но само соперничество между физиками и лириками продолжалось и в последующие десятилетия. В 70—80-х годах это проявлялось как снобизм дилетантов и богемы. Дилетанты, люди от сохи или станка, в какой-то мере даже гордились своим дилетантизмом, тем, что они живут простой жизнью и не хотят понимать высоколобых бездельников, которые что-то там пытаются придумать и доказать... А определенная часть интеллигенции обособилась и жила внутри себя ради созидания элитарных форм познания, искусства ради искусства и т.п.

Сейчас состояние иное, поскольку любые новые теории могут рождаться и чахнуть на корню, если нет финансовой поддержки, если в них не заинтересованы те самые люди из низов. Современные творцы могут относиться к богатым как угодно, последним от этого ни жарко ни холодно. Они имеют главный козырь — средства, с помощью которых можно реализовать творческие замыслы, а можно их разрушить на корню... Поэтому истинно свободным остается только тот творящий, кто не связан в своем творчестве никакими материальными обстоятельствами. А это высшее духовное творчество — творчество отношений.

Здесь мы сталкиваемся еще с одним феноменом, который появился на переходе от былого, социалистического образа жизни к новому, пока даже и не обозначенному какими-то пристойными именами. Феномен этот проявляется в том, что уровни необходимости людей разительно отличаются от тех, что были у представителей разных социальных групп в советские времена. Скоробогатики, достигшие высот материальной реализации, значительно расширили свой уровень необходимости, но только в одном направлении — достижения материального благополучия. Есть немало людей, создавших оригинальные творческие шедевры. И они тоже расширили свой уровень необходимости, но в другом направлении. Если считать, что современные богатеи расширили уровень необходимости горизонтально, то вторые подняли его вертикальные границы. А в результате все равно получается перекосяк в развитии. И те и другие начинают осознавать это. И в том, и в другом случае нет гармонии, поскольку нормально, гармонически развитый уровень необходимости охватывает человека равноудаленным от него шаром. В нем заложены все варианты реализации: материальные и духовные.

Говоря о том, что материальное расширение уровня необходимости обедняет душу, можно привести много аргументов. Но любые



доказательства ничего не значат для людей, которые страстно хотят разбогатеть. Такие люди живут по простой формуле: «Вот будет много денег, и все станет хорошо!»

Ну а когда люди расширяют свой уровень необходимости вертикально, достигая высот в творчестве (философия, литература и т.п.), они обогащают душу, но обедняют другие стороны жизни. Они подчиняют себя идее, и часто служение ей переходит из разряда творческой активности в фанатизм. Мы знаем, что фанатики никогда не порождали ничего хорошего. Фанатизм — это всегда убожество, узость мысли и нежелание заглянуть за рамки догмы. Уровень необходимости и синдром усталости психики в данном случае сочетаются напрямую.

Если жизнь человека примитивна и уровень необходимости, который он для себя раскрывает, невелик, то синдром усталости психики подстерегает человека, захватывает в свои удушливые объятия так, что становится трудно жить и дышать. Это проявляется как болезнь, депрессия, состояние непроходящего уныния. Человек перестает радоваться жизни, он утопает в трясине сиюминутных повседневных проблем.

Тот, кто вышел на другой уровень реализации и расширил свой уровень необходимости, избавился от синдрома усталости психики, но не навсегда. Он начинает реализоваться творчески и свободен от СУП до тех пор, пока не привыкнет к новому пространству реализации. Привыкание наступит тем скорее, чем активнее и ярче человек реализуется в новом для себя пространстве.

Когда наступит привыкание к новому, снова вернется привычное чувство однообразия и монотонности, опять проявится синдром усталости психики. Это могут быть депрессии или глубокая озабоченность происходящим вокруг, но иного, чем прежде, качества. Если в первом случае человек был озабочен личными проблемами, то сейчас появляется озабоченность мировыми проблемами. Но суть от этого не меняется. Озабоченность — вот ключевое понятие и в том, и в другом случае.

Истинное разрешение этой проблемы лежит не в расширении уровня необходимости и искусственном устранении синдрома усталости психики. Любой, даже самый большой объем уровня необходимости постепенно наполнится творческой активностью и станет привычным, знакомым и однообразным. И тогда появится синдром усталости психики. Истинное освобождение от него не в расширении уровня необходимости, а в том, чтобы сменить точку наблюдения за миром, изменить отношение к жизни

и происходящему вокруг, к психологическим проблемам. Сменить отношение — это только звучит просто. На самом деле это колоссальный труд, которому человек должен посвятить себя без остатка. Но посвятить — не означает стать фанатиком и действовать безоглядно и бездумно, как порой поступают адепты различных учений. Необходимы осознанные действия и поступки, и, двигаясь к новой точке наблюдения, нужно не служить идее движения, а стать самим движением. Практика первых, пробных действий очень проста, но отчетливо показывает изменения, которые происходят в человеке от простого шага вправо или влево. *Встанем прямо, спокойно и расслабленно. Постойм так, запоминая свое ощущение внутри тела и вокруг нас в том месте, где стоим сейчас. Сделаем пробный шаг влево и снова сконцентрируем внимание на своих ощущениях. Что-то изменилось. Определенно сказать, какие изменения произошли, трудно. А теперь снова вернемся в исходное положение, постоим, сравнивая состояния, и шагнем вправо. И снова происходят какие-то внутренние изменения. У каждого свои, неповторимые. Для одних переход влево отмечается нарушением чувства внутреннего комфорта, у других такое состояние появляется, когда переходят вправо. Об этом феномене я уже писал, но в практиках с коррекцией синдрома усталости психики переходы вправо и влево нужны только для того, чтобы почувствовать изменения в себе и задать организму определенную физиологическую программу: переход с одного места на другое меняет внутренние ощущения.*

Выше я уже говорил, что избавление от усталости психики связано со сменой точки наблюдения за реальностью. Каждый из нас постоянно пребывает в одной жизненной позиции. Это не физическое местоположение человека. Скорее — это психологическое восприятие происходящего вокруг. Но как же сменить психологическую точку наблюдения?

Воспользуемся проверенным и простым способом, который называется «круг переходов». *Встанем ровно, спокойно, постоим расслабленно, запоминая свое состояние. Согнем руки в локтях и соединим подушечки мизинцев и безымянных пальцев обеих рук. Остальные пальцы подождем к ладоням. Когда информационные пальцы соприкасаются подушечками, они замыкают информационные каналы человека и становятся чувствительным инструментом, которым можно определять «щели» в плотности пространства. Мы уже делали это, но повторим описание. Сосредоточим внимание на ощущениях кончиков соединенных пальцев и*

*начинаем медленно вращаться всем телом слева направо.*

*Информационные пальцы — словно чувствительная стрелка в окружающем пространстве. В какой-то момент медленного и плавного движения слева направо они вдруг «провалиются» в пустоту. Так проявляется «щель» в плотности окружающего нас пространства. Она воспринимается как пустота, в которую «проваливаются» информационные пальцы. Чтобы отчетливо и ясно почувствовать ее, нужно быть внимательным и фиксировать свои ощущения. Глаза при этом могут оставаться открытыми, но для более полного сосредоточения можно и закрыть их. Решающей роли это не играет.*

*Когда мы почувствуем, что информационные пальцы «проваливаются» в пустоту «щели», остановимся, подвигаем руками вправо-влево, чтобы отчетливо почувствовать границы «щели». А потом шагнем в нее...*

*Постоим, слушая свои ощущения. Как правило, у всех наступает мгновенная дурнота, и следом приходит облегчение. Появляется чувство большей, чем на прежнем месте, легкости, как физической, так и психологической. Это первый переход. Не меняя положения тела и рук, снова начинаем медленно вращаться слева направо, фиксируя внимание на ощущениях информационных пальцев. Поворачиваемся до тех пор, пока пальцы вновь не «провалиются» в пустоту «щели». Шагнем в нее и снова переживем чувство облегчения. На этот раз оно проявится ярче, чем при первом переходе. Станет еще легче, чем было. И снова, не меняя положения тела, начинаем поворачиваться слева направо, фиксируя информационными пальцами плотность пространства. Мы ищем очередную «щель» и — как только почувствуем — переходим в нее...*

Если смотреть со стороны, то наш поиск «щелей» в пространстве подчинен определенной схеме движения. Сделав первый шаг, мы ищем новую «щель», шагаем в нее и снова начинаем поиск следующей «щели». И когда мы пройдем цепочку «щелей» пространства, то окажемся в той точке, с которой начинали движение. Круг замкнется. Хотя правильнее сказать, что это будет не круг, а движение по спирали. Поясню: с каждым переходом, минуя одну «щель» за другой, мы сбрасываем с себя часть груза усталости психики и, когда достигаем точки начала движения, освобождаемся от синдрома усталости психики. Насколько полно нам удастся избавиться от него, зависит от того, как внимательно мы следим за своими ощущениями и с каким внутренним чувством шагаем в «щель» пространства.

Если свои переходы мы фиксируем и на каждом этапе ощущаем, как

мало-помалу меняется внутреннее состояние, тогда психика освобождается от усталости активно, возникает чувство внутренней легкости и чистоты.

Ну а если переходы делаются по обязанности и мы не концентрируем внимание на изменении ощущений, то и результат будет половинчатым.

Завершив круг перехода, мы отчетливо чувствуем избавление от внутреннего груза, который копился годами и потом давил изнутри на психику и физиологию. А возвращение на прежнее место, с которого мы и начали круг переходов, показывает, что вернулись в исходную точку, но в ином состоянии. Оно изменилось качественно, нам удалось отряхнуться от проявлений синдрома усталости психики, и жизнь снова заиграла красками, а наше восприятие наполнилось радостью и спокойствием. В круге переходов мы прошли по витку спирали и оказались в том же месте, но на другом уровне.

Синдром усталости психики имеет тенденцию к накоплению и возникновению вновь. Скорее всего, пройдет время, и он снова проявится, но мы уже имеем в своем арсенале эффективное средство противостояния ему. А если круг переходов повторять примерно раз в три месяца или даже чаще, то усталость психики отступит и уйдет в прошлое, как дурное воспоминание.

## Глава 24

# ВОЗРАСТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Человек достигает пика своих возможностей, а также максимального раскрытия способностей в зрелые годы. Этому периоду соответствует и наивысшая активизация уровня необходимости. Уровни необходимости детства, отрочества, юности развиваются самостоятельно и впоследствии сливаются в объеме потенциального уровня необходимости зрелого человека. Причем под зрелостью надо понимать не календарные годы, а наступление **возраста ответственности**.

Способность отвечать за свои жизненные деяния, умение просчитывать последствия решений и действий с учетом интересов других людей — это уже качественное изменение сознания человека и его уровня необходимости.

Возраст ответственности наступает, когда человек начинает осознавать неразрывную взаимосвязанность себя с другими в жизни. Если прежде он мог плевать на отношение других к его действиям и учитывать только свои интересы и свою выгоду, то по достижении возраста ответственности он отчетливо понимает, что его эгоистические действия создают неудобства для других, а это, в свою очередь, негативно отражается на его личных достижениях.

Условно людей можно разделить на эгоистов и себялюбцев. У нас принято оба этих понятия отождествлять. Вроде бы эгоист и себялюбец по сути своей одинаковы и стремятся прежде всего к удовлетворению своих запросов и желаний. Но между эгоистом и себялюбцем на самом деле полярная разница. Эгоист не думает о последствиях, он хочет только одного — сиюминутного удовлетворения своих желаний, причем не соразмеряет цену, которую придется платить за свои действия, с тем, что он может получить в результате реализации желаний.

А любящий себя жаждет комфорта и гармонии в отношениях настолько, что постарается сделать все, чтобы не омрачать свои жизненные отношения с другими. Для себялюбца важно учитывать все возможные последствия своих решений и действий, моделировать их так, чтобы не было потом личных неприятностей.

Насколько все это далеко от практики жизни! Где бы найти таких себялюбцев, особенно в бизнесе, кто так старательно избегал бы конфликтов? Они есть, только проявляют они себя не так прямолинейно,

как можно подумать. Любой бизнес-контакт способен проявить глубинные особенности поведения человека, только это не всегда заметно. И дело не в том, что человек ловко маскирует свои проявления, а в том, что другие не хотят замечать их.

Теоретические рассуждения на эту тему можно продолжать долго. Нам же важна практика. Как определить свой возраст ответственности, почувствовать свою готовность к принятию решений и созданию гармонии в отношениях с другими?

Воспользуемся опытом работы с информационными пальцами. Вспомним, когда мы соединяли подушечки безымянных пальцев и мизинцев, тем самым замыкали между собой приемные и передающие каналы информационных пальцев. Получалось энергоинформационное кольцо, когда с левой, передающей руки информация поступала в правую, приемную руку. Мы читали сами себя. Но такое чтение себя приводило к тому, что человек начинал чувствовать внутреннюю работу. В соединении информационных пальцев замыкались каналы, и энергетическая информация циркулировала по замкнутому кругу. При этом, если концентрировать внимание на своих внутренних переживаниях, можно почувствовать свою маску, то, как мы подаем себя другим людям. Вообще по-настоящему человека не знает никто, даже он сам. Каждый искренне полагает, что его тонкая, ранимая натура понятна другим, и когда встречается с черствостью, равнодушием, бессердечием или даже жестокостью по отношению к себе, то возмущается таким отношением. А так ли справедливо возмущение? Когда мы надеваем на себя разные маски и играем различные роли, соответствующие тем или иным обстоятельствам, мы же не задумываемся над тем, как реагируют на нас окружающие. Но есть одна, последовательная роль, которую каждый из нас играет с утра до вечера ежедневно. Это роль, которую мы неосознанно выбрали для себя на каждый день. Кто-то для окружающих выглядит как супермен, решительный, дерзкий, а в душе может быть очень романтичным, трепетным и нежным. Другой надел однажды маску педанта и брюзги, но внутри считает себя хрупким, доверчивым и неорганизованным. Но люди, окружающие нас, не видят и не чувствуют внутренних состояний. Они реагируют на то, как мы проявляем себя в общении с другими, во внешнем окружении. Поэтому часто и возникают межличностные конфликты, в основе которых непонимание людьми друг друга, нежелание допустить, что внутренне человек может быть совсем иным, не таким, каким мы видим его в реальной жизни.

Ну так что? Теперь всем нужно стараться понять внутреннюю сущность другого человека и постоянно делать скидки на это? Да нет, внутреннее состояние — это личное дело каждого. Если вы стараетесь сделать вид, что вы крутой, то, значит, этот образ вас привлекает и глубинные нежные реакции являются не более чем компенсацией внешних проявлений. Все в жизни по-прежнему соразмеряется с теми масками, которые мы видим в общении людей друг с другом. Другое дело, что эти маски лишь роли, которые мы старательно играем для кого-то. А вот для кого? Это вопрос вопросов. Ведь есть же внутри что-то, заставляющее нас играть эти роли!

Можно проанализировать большой объем бытовой и общественной информации и сделать вывод о том, что человек, наблюдающий жизнь, принимает за образец определенные черты разных людей, добившихся больших жизненных успехов. На уровне бессознательного происходит закрепление некоторых черт других людей. И как кажется самому человеку, копирующему своих героев, собранных вместе, интегрированные в его личность черты других людей помогут ему добиться в жизни наибольших результатов. Но вместо того чтобы собранные воедино черты и особенности поведения кого-то использовать для достижения жизненных результатов, человек формирует маску, надевает ее на себя и ходит, предъявляя всем окружающим ту роль, которую избрал для себя. И как правило, эта роль (или маска) показывает слабые места во внутренних позициях человека, которые он хотел бы скрыть или как-то компенсировать. Очень часто это ему удается, и тогда все вокруг могут говорить о нем как о жестком, решительном, даже нахальном человеке. А во внутренней реальности ему, быть может, хочется писать нежные стихи и плакать от умиления перед ромашками. Этот парадокс часто становится причиной жизненных драм. Конфликт между маской и внутренней сущностью может углубляться и менять бессознательные установки человека. Но не так, что характерные поведенческие особенности маски вытеснят внутреннюю слабость и заменят ее. Нет. Чаше случается наоборот: человек сопротивляется внедрению маски в свой внутренний облик и тем самым усугубляет слабость внутренних позиций.

Для того чтобы более глубоко разобраться с внутренним противостоянием, важно понять: что оно скрывает в человеке, отчего происходит глубинная борьба. Каждый внутри себя носит **психотип делового общения** как проявление различных внутренних реальностей, которые формируются в нашем подсознании на протяжении всей жизни,

но особенно первых десятилетий, когда идет становление человека как личности. Комплексное влияние внутренних реальностей на человека определяет тот или иной психотип делового общения. Есть, кстати, и любовные психотипы. Они связаны с деловыми, но не подменяют друг друга, а чаще всего компенсируют.

Существует, как уже говорилось, четыре психотипа делового общения: человек-жертва, охотник, монах-мыслитель и нейтральный.

Также есть четыре любовных психотипа: мать-отец, агрессор, пассивно-подчиненный и сын-дочь. При сравнении между ними прослеживается определенная связь. Скажем, человек-жертва в деловом общении может соответствовать пассивно-подчиненному в любовных взаимодействиях. Охотник — тождествен агрессору, нейтральный вполне соотносится с любовным психотипом сын-дочь, а монах-мыслитель в некоторой степени соответствует психотипу мать-отец. Но это лишь внешнее соответствие, которое строится на характерных особенностях деловых и любовных психотипов. На самом деле в конкретном человеке происходит дополнение одного психотипа другим. К примеру, ярко выраженный охотник в делах может иметь любовный психотип сын-дочь. Он компенсирует свой деловой напор тем, что в любовных отношениях ведет себя как ребенок — капризничает и требует заботы, ласки, повышенного внимания к себе.

Пассивно-подчиненный и человек-жертва схожи тем, что прогибаются под обстоятельства и принимают их как неизбежность. Разница в том, что человек-жертва может еще трепыхаться, делать попытки как-то вывернуться из-под гнета свалившихся на него проблем, а пассивно-подчиненный тип принимает все как есть, лишь бы никто не лез к нему в душу и не стремился изменить его внутренний мир.

Монах-мыслитель и мать-отец способны разделить тяжесть жизненной ноши, окружить заботой. Но если монах-мыслитель — это тип делового общения, то мать-отец — категория любовных взаимодействий. Но и в том, и в другом случае к этому психотипу хочется прислониться, укрыться возле него от житейских невзгод, передохнуть.

Словом, сочетаемость психотипов отчетливая, вот только они никак не повторяют друг друга в разных жизненных обстоятельствах. Скажем, монах-мыслитель в деловом общении может легко превратиться в агрессора в любовных отношениях или же, что наиболее вероятно, стать пассивно-подчиненным. Ну, устал человек быть для всех одушиной на работе и потому позволяет себе отказаться от всякой ответственности



рядом со своим половым партнером. Пусть тот принимает на себя бремя решений.

А вот для человека-жертвы агрессивное поведение в половом общении как раз характерно. Он таким образом компенсирует то, что недополучает в деловых взаимоотношениях. И как часто бывает, половые партнеры, составившие себе портрет своего друга (или подруги) только по личным отношениям, не могут поверить в то, что их вторая половина в деловых взаимоотношениях может быть совершенно другим человеком, разительно отличающимся от того, которого они знают по бытовым и половым контактам.

Возраст ответственности, с которого и начался разговор в этой главе, характерен тем, что он не позволяет человеку произвольно менять свой психотип в зависимости от обстоятельств. Ответственность подразумевает, что каждый, достигший ее и принявший добровольно, остается тем, каков он есть в деловой жизни, в личных отношениях, в общении с близкими, друзьями и деловыми партнерами. Достижение возраста ответственности подразумевает, что доминирующий в человеке психотип распространяется на все стороны его жизни, становится его внутренним стержнем и определяет его действия в разных ситуациях. Такие люди уравновешенны, спокойны, реалистично смотрят на жизнь и хорошо представляют, что она состоит не только из черной и белой половинок, а включает в себя множество полутонов. Они предсказуемы, с ними можно иметь дела и прогнозировать их действия в том случае, когда и вы сами можете поступать сообразно принятым обязательствам. В противном случае ответственность может обернуться другой своей стороной. Люди, вступившие в эту пору, никогда не станут обманывать, но и не простят обман. Они могут предпринимать решительные действия, для того чтобы откорректировать ситуацию, возникшую из-за нарушений одним из партнеров своих обязательств. И вряд ли когда-нибудь снова будут вести дела с людьми, которые их однажды подвели.

В ощущениях возраст ответственности другого человека воспринимается как нечто плотное, монолитное, равновесное и непоколебимое. Если настроиться на такого человека и через тыльную сторону его ладони почувствовать его внутреннее состояние, то появится чувство прикосновения к монолиту.

Достижение возраста ответственности связано с тем, что происходят глубокие внутренние изменения в самом человеке. Он трансформируется не просто психологически, но и нравственно и духовно.

## Глава 25

### ОТ ДЕПРЕССИИ К АГРЕССИИ

От депрессии к агрессии путь не близок, но и не далек. Депрессия как крайнее проявление упадка душевных сил человека, замордованного бытом, характерна тем, что проявляется во внешних реакциях. В том, как человек ведет себя и реагирует на события, раскрывается степень усталости психики, существующая на данный момент. Глубокая депрессия чаще всего характеризует то, что человек прошел через все стадии усталости психики и достиг дна. Монотонность жизни, однообразие происходящих событий, даже если это однообразие разнообразия, все равно во внешних признаках определяется как депрессия. Депрессия может быть связана с истощением нервной системы или какими-то стрессовыми состояниями. В любом случае депрессия является крайней степенью погружения в «болото» внутренних конфликтов или состояний, которые предполагают развал бывшей личности. Почему «бывшей»? В каждом человеке есть бессознательная личность или даже несколько. Но когда они разрушаются, это сопровождается глубокой депрессией, поскольку происходит смена глубинного внутреннего стереотипа. Агрессия — это другая крайность, характерная почти теми же внутренними процессами, которые сопровождают депрессию. Разница между ними в том, что депрессия — это уход внутрь, потребление энергии не из окружающего мира, а из глубины себя или от других людей. Аккумуляция этой энергии в себе и расходование ее на то, чтобы пребывать в состоянии бесконечной жалости к себе. Агрессия характерна тем, что энергия, высосанная из окружающих, не аккумулируется внутри для дальнейшего медленного расходования, а высвобождается сразу в большом количестве и сопровождается внутренними или внешними разрушениями. Агрессия — это тоже громадный выплеск энергии, не связанный более с депрессивными проявлениями. Если депрессия — это медленное, тягучее, змеиное движение энергии внутри, когда она переползает из одного уголка сознания в другой и везде шипит и брызжет ядом, отравляя внутреннюю сущность человека, то агрессия — совсем иное. Это тоже стремление избавиться от синдрома усталости психики, но во взрывном выплеске. Человек не осознает глубинной сути агрессии, который проявляется в том, что накопленный заряд негатива массивно выплескивается на других людей. Он просто старается сбросить с себя непосильный груз. И депрессия, и агрессия — это крайние точки одного и того же процесса. Но когда человек переходит от депрессии к агрессии —

это свидетельство того, что аккумулированную внутри психическую энергию он массированно выбрасывает, пытаясь избавиться от нее. Это уже хороший признак, который показывает, что внутри человек сумел переломить ход депрессии.

Депрессивные, агрессивные перемены и синдром усталости психики увязываются с тем, что в человеке происходит изменение уровня необходимости. Уровень необходимости становится больше или меньше, и энергия, наполнявшая прежний объем УН, либо аккумулируется внутри, либо выплескивается наружу в виде немотивированной ярости или реакций, показывающих, что происходит изменение уровня необходимости. Какие негативные или позитивные процессы происходят в нем и почему они вызывают такую бурную реакцию?

Если мы имели объем уровня необходимости, достаточный для обеспечения внутренних потребностей к поиску и творческой активности, а он в силу нашей личной вялости или лени начинает ужиматься, становится меньше, то энергия, наполнявшая его прежде, выдавливается и накапливается в психике. Казалось бы, любой излишек энергии должен стимулировать внутреннюю активность... Только не этот. Энергия, выдавленная из пространства уровня необходимости, словно сырой и отравленный смог, оседает внутри и угнетает сознание, наполняет восприятие меланхолическим взглядом на жизнь. Окружающее воспринимается в темных тонах, и кажется, что уже никакого просвета впереди нет. Сплошь пелена мрачного тумана...

Примерно так же происходит и тогда, когда объем уровня необходимости начинает увеличиваться спонтанно. Это может быть следствием каких-то неосознанных действий или внешнего влияния. Объем увеличился, а вот энергии действия, которая могла бы заполнить его, не хватает. И человек в этом случае также может впасть в депрессию. Силы расходуются на поддержание нового объема УН, для внутреннего комфорта их не остается.

Что дальше? А дальше может быть трансформация плотной, выдавленной из объема УН энергии в активную, подвижную. И тогда депрессия прорывается яростью, немотивированной агрессией, направленной на кого угодно. Хотя, скорее всего, эта агрессия обрушится на близких, тех, кто рядом. Это как у детей — кто ближе и роднее, перед тем больше капризничают...

Нечто похожее случается и в том варианте, когда УН расширился и

психических сил человека не хватает для быстрого заполнения нового пространства. Только здесь депрессия переходит в агрессию потому, что своими взрывными реакциями человек пытается восполнить образовавшуюся пустоту. В любом случае агрессия — это неосознанная попытка восстановить былое равновесие. Но попытка, прямо скажем, непродуктивная. Такие всплески не могут дать позитивных результатов. Энергия агрессии расходуется на внутренний эмоциональный шторм. А если человек мягкий, то потом на внутренние укоры и терзания совести.

Для избавления от неожиданных и подчас мучительных всплесков агрессивности или же провалов в ямы депрессии нужно знать объем своего уровня необходимости и освоить способы эффективного пополнения его. А еще лучше постоянно действовать с таким расчетом, чтобы объем УН постепенно увеличивался и все время подпитывался творческой энергией действия...

## Глава 26

# РОЖДЕНИЕ ОЗАРЕНИЙ

Когда ученый долго бьется над решением какой-то задачи, а результата не получает, на помощь приходит интуиция. Вспомним хрестоматийный пример Д.И. Менделеева, когда он во сне увидел свою периодическую таблицу. Таких случаев много, важно, чтобы люди сами могли соотнести свои озарения с теми состояниями, которые им предшествуют. Нужно выстроить определенный алгоритм озарений, и тогда появится возможность вызывать всплески интуиции, не дожидаясь их произвольного появления.

Можно говорить о том, что интуиция — плод определенных стрессовых состояний. Причем стресс может быть и простым нервным потрясением, и следствием физиологического перенапряжения, а может стать итогом долгой мыслительной активности.

Но прежде чем говорить о конкретных практиках рождения озарений, попробуем разобраться с понятием «интуиция». Конкретно и детально вряд ли кто ответит на этот вопрос. Интуиция позволяет при помощи интеллектуального прорыва познать корень проблемы, увидеть разрешение глобальной задачи, составить стратегически точное видение обо всем комплексе жизненных проблем, которые стоят перед человеком.

Интуиция усиливает возможности человека, помогает проявить скрытые способности, реализовать их в жизни. Полагаю, что большинству знакомо это состояние, когда, отчаявшись найти решение проблемы, машешь на все рукой и либо ложишься спать, либо просто отдыхаешь, занимаешься чем-то посторонним. Во время отключения и возникает озарение, появляется готовое решение, а порой и путь к достижению результата.

Эффект этот известен очень давно. Легенда преподносит нам озарение, посетившее Архимеда в ванной, о котором он известил всех криком: «Эврика!» Сегодня такие интуитивные прорывы принято называть эвристическим мышлением. Разработаны приемы активизации подобного мышления. Я предлагаю свой подход к достижению озарений и получению в них необходимой информации. С точки зрения различных теорий сама интуиция — это присоединение к Ноосфере, единому информационному полю, Высшему разуму, Божественному каналу знаний и т.д. Каждый по внутренней убежденности своей может выбрать то, что ему больше по

душе. Но суть при этом не меняется. Во время интенсивного мыслительного процесса формируется программа внутреннего поиска и выработки решения. Потом, когда человек отключается от проблемы, сформированная программа в потемках бессознательного продолжает напряженную работу по поиску решения. Когда оно вызревает, происходит выплеск информации из подсознания в сознание. Он-то и воспринимается как интуитивное озарение. Но при этом не ясен вопрос, а где ищет подсознание, в каких информационных кладовых.

Другая точка зрения состоит в том, что активный мыслительный процесс посылает бессознательный запрос в единое информационное поле (к Высшему разуму, Божественному началу). Из подсознания он уходит по назначению и возвращается с готовым результатом. Немало и других теорий, но все они в разной интерпретации говорят об одном: сначала интенсивный мыслительный процесс (или духовный поиск), а потом, после некоторого перерыва, — результат. Причем итог достигается без каких-то промежуточных логических построений. Имея конечный результат, каждый может составить свое мнение о пути к нему.

Эти рассуждения подводят нас к **алгоритму озарения**. *Сначала нужно сформировать программу-задачу, закрепить ее в своем подсознании, а потом заняться каким-то посторонним делом.* И озарение наступит. Дело за малым — научиться это делать.

*Для начала сядем так, чтобы спина не горбилась, а была прямой.* Для большинства — это непривычное состояние. Мы обычно сидим свободно, полуразвалившись в кресле, на стуле. Во всяком случае, держать спину прямой наши современники не приучены. Но когда приходится делать это искусственно, внимание невольно концентрируется сначала на спине, а уж потом на позвоночнике. Первое время придется контролировать себя, чтобы удерживать спину выпрямленной. В этом состоянии о формировании задач для последующего озарения речи не идет. Дай бог удержать концентрацию внимания на позвоночнике. Это фаза упражнения довольно трудна в силу чисто физиологических напряжений. Но научиться этому можно, нужно и даже полезно, поскольку устойчивое выравнивание позвоночника позволяет раскрепостить грудные мышцы, улучшить вентиляцию легких, снять сосудистые напряжения, характерные для сгорбленной спины.

Когда освоим этот этап и можно легко удерживать спину прямой, начнем следующее действие. *Сидя с закрытыми глазами, концентрируем внимание на своем позвоночнике и представляем, как от затылка до*

копчика проходит канал — трубка внутри позвоночника. Наше воображение позволяет почувствовать даже то, чего нет. А канал в позвоночнике существует и называется «Сушумна». Поэтому ощутить его можно очень быстро. Но если возникают сложности, то можно выполнить такое мысленное действие: представим, что внутри позвоночника от затылка опускается световой шарик. Он достигает копчика и поднимается вверх, а потом от затылка снова опускается вниз. Этот прием поможет почувствовать энергетический канал позвоночника. Когда канал будет открыт, можно мысленно пропустить по нему вдох сверху вниз и выдох снизу вверх (дышим при этом реально, а представляем, что вдох-выдох струятся внутри канала позвоночника).

После того как канал позвоночника заработал (возникло ощущение приятного тепла и расслабления в спине и во всем теле), переведем концентрацию внимания на область в основании шеи. Если удерживать внимание на этом участке и мысленно считать сначала до 12, потом — до 18, а потом — до 36, то скоро мы научимся фиксировать свое внимание в этой точке. Далее начинается удивительное и неожиданное. Когда сознание будет сконцентрировано в основании шеи, возникнет ощущение, что спереди, на плечах и верхней части груди, лежит мягкое облако. **А теперь внимание! Это — «пространство ваших мыслей».** На первый взгляд утверждение весьма спорное, ибо мы полагаем, что думаем головой и все мысли, какие в нас есть, рождаются и пребывают именно там. Для того чтобы проверить справедливость этого утверждения, проведем еще один мысленный эксперимент. Представим, что наша голова — это орех. Кости черепа — скорлупа, а мозг — ядро. И скорлупа ореха надежно отделяет ядро (мозг) от всех внешних влияний. Лучше закрыть глаза, чтобы не получать никакой визуальной информации. Возникает чувство, что мозг живет сам по себе, и мы начинаем его ощущать. Потом представим, что мы выключаем мозг. В нем три виртуальных рубильника: в точке между бровей, в точке под основанием черепа (там, где шея соединяется с головой). Третий, главный, расположен на макушке. Мысленно выключаем эти рубильники и получаем неожиданное переживание: мозг замер, постоянная работа, которую мы считали мыслительным процессом, прекратилась. Однако никаких негативных ощущений мы при этом не испытываем. Тело по-прежнему работает, даже лучше, чем раньше. Голова пустая, и мы чувствуем вес собственного мозга. Когда-нибудь вам удавалось это пережить? Но мысли текут без остановки, и мы осознаем их. Только где же они обитают, наши мысли? И появляется понимание: на плечах. Наиболее близкой аналогией

будет воротник-жабо. На средневековых картинах мы видим франтов в пышных воротниках, лежащих на плечах и скрывающих шеи. Возможно, мода того времени — дань старинному знанию о пространстве мыслей... Возможно...

Но вернемся к нашему опыту. Кроме того что мы начинаем явственно ощущать ход мыслей в пространстве, лежащем на плечах, возникает еще и чувство глубокого и неожиданно приятного расслабления мозга. Он отключен от анализа и обработки излишков информации и теперь просто отдыхает. Никаких неприятностей не случится. Проверено опытом тысяч практикующих. И нет необходимости старательно включать мозг мысленными рубильниками. Он сам включится независимо от вашей воли. И еще: после отключения мозга в голове появится легкость и чистота, каких давно уже не переживали.

Мы убедились, что мысли рождаются и текут не в голове. Тогда что такое мозг? На мой взгляд, это самая совершенная в мире диспетчерская. Принимать колоссальный объем информации от всех клеток, органов и систем тела, немедленно реагировать, вырабатывать оптимальные команды, сонастраивать работу всего комплекса сложнейших биохимических, электрических и биоэнергетических взаимодействий, контролировать даже ничтожные внутренние отклонения и исправлять их — такое не под силу даже суперсовременному и сверхбыстродействующему компьютеру. Тем более что алгоритм анализа информации мозгом до сих пор не разгадан.

Ну и самый важный итог отключения мозга и чувствования пространства мыслей: готовность к интуитивным прорывам, готовность к озарениям. Если в обычной жизненной ситуации для достижения озарения нужно отключаться от мыслей о какой-то задаче, то, используя практику отключения мозга, мы добиваемся этого эффекта гораздо быстрее, да еще и даем возможность мозгу отдохнуть от переработки излишков информации. Таким образом, кстати, можно регулировать сосудистые напряжения. Ну а сам эффект озарения достигается после того, как отключаем мозг и концентрируем внимание на пространстве мыслей. При этом нет необходимости долго и мучительно о чем-то размышлять. Достаточно сформулировать задачу, отключить мозг и настроиться на пространство мыслей, и через некоторое время ответ придет в виде вспышки знания.

Существует несколько важных нюансов, которые необходимо учитывать в этой работе. Формулировать задачу нужно ясно, четко и



конкретно.

Примите совет, сформулируйте вопрос: как получать интуитивную информацию? Вполне возможно, что будет подсказан какой-то оригинальный и очень простой метод озарений. Тот, что предложен сейчас, проверен практикой тысяч людей, занимавшихся в группах самопознания.

Вспомним, какие неожиданные откровения рождались у нас в моменты экстремальных переживаний. Если это было связано с какими-то опасностями и страхом, то возникало чувство уверенности в своих силах, способность совершить то, что в обычных обстоятельствах никогда бы не смог сделать. Когда человек убегает от злой собаки, он может перемахнуть одним прыжком двухметровый забор. В разных ситуациях интуиция действует по-разному, но всегда нестандартно и весьма эффективно.

Я не отрицаю логику как метод познания или же способ, который определяет наши взгляды на мир и реакции на те или иные обстоятельства. Нет. Но как быть с логикой жизни, с теми стереотипами, которые диктуют нам манеру поведения и все остальное? Жить-то приходится в мире, где люди не могут выбраться из скорлупы аксиом. Они стремятся подражать тем нормам, которые предложены внешними условиями. Но если кто-то выйдет за рамки стереотипа, то ему откроются новые условия, полные Света, Чистоты и Любви.

И здесь наша интуиция окажет неоценимую помощь, ибо отказ от внешних условий — это не просто несогласие с ними, но умение управлять собой, своим организмом и духом так, чтобы существующие сейчас жизненные границы перестали быть диапазоном выживания. Мы знаем по фильмам, скупым сообщениям в прессе, в специальной литературе, что есть люди, достигшие в освобождении от стереотипов жизни больших высот. Они могут обливать себя кислотой, долгое время нагишом находиться на морозе, подолгу пребывать под водой и т.д. То есть их умения вступают в прямое противоречие с тем, что мы называем диапазоном выживания человека. Но почему то, что удастся единицам, невозможно для других? Да потому, что единицы стремятся к выходу за рамки стереотипов, а большинство живет, не задумываясь о своих возможностях. Достаточно и того, что есть. Все остальное — лишняя головная боль... И это тоже один из стереотипов стадной жизни — быть, как все, не выделяться своей необычностью.

## Часть пятая

# СКВОЗЬ ДЫМКУ ГРЯДУЩЕГО

## Глава 27

### НЕОЧЕВИДНОЕ - ВЕРОЯТНОЕ

Из древности до нас дошли легенды о великих оракулах. В истории Средневековья важное место занимает пророк Нострадамус, который зашифровывал в своих катренах будущее. А есть предсказатели сейчас? И насколько им можно верить? Вопрос наивный. На каждом шагу вас зазывают узнать будущее. Но насколько точны прогнозы нынешних предсказателей, каков процент попаданий? Статистика говорит о том, что, увы, очень туманны предсказания сегодняшних оракулов, а уж в частных вопросах они, как правило, промахиваются. В XX веке были легендарные личности, имена которых стали символами точных предсказаний. Это американец Уильям Кейси, легендарная бабушка Ванга из Болгарии. Недавно мне в руки попала книга о наших современниках-предсказателях, которые якобы с абсолютной точностью предрекают глобальные и частные события. Допускаю, что так оно и есть. Я предложу практику прогнозирования, которая не требует дополнительных затрат, обращений к разрекламированным чародеям. Каждый может составить для себя элементарный прогноз на ближайшую перспективу. Для этого нужно научиться концентрировать внимание, слушать свои ощущения и правильно их истолковывать. Вот об этом и пойдет речь ниже.

Прогнозирование бывает **сиюминутным, долговременным и перспективным**.

Человек в силу собственной ограниченности может учитывать лишь немного очевидное, тогда как множество неочевидных факторов остается за рамками восприятия или неправильно трактуется. Важно научиться отслеживать неочевидное в очевидном. Для этого в прогнозируемом вопросе нужно выделить несколько уровней:

**очевидный** — это то, что зафиксировано в самом вопросе;

**скрытый** — то, что вытекает логически из вопроса, но не заявлено в нем;

**неочевидный** — то, что может быть выявлено в процессе интуитивного анализа вопроса и окажет решающее влияние на возможности разрешения

проблемы.

Долговременный глобальный прогноз можно составить, но без учета огромного количества неочевидных факторов он будет маловероятен. Что относится к неочевидным факторам? Любые взаимодействия людей вызывают вибрационные изменения в окружающем пространстве. Вибрации голосов, более тонкие вибрации мыслей и т.п. способны повлиять на окружающий мир. В целом те, кто занимается каким-то одним делом, настроены на единую волну мыслей и разговоров и поэтому пребывают в единой вибрации. Но можем ли мы быть уверены в том, что созданные нами тонкие вибрации не отражаются, скажем, на благосостоянии жителей какой-то страны зарубежья? Или не провоцируют извержение вулкана в Мексике? Для самого извержения нужна громадная энергия, но она может исходить из разных источников, а наша вибрация окажется той капелькой, которой не хватало для мощного выброса лавы. Рассматривая логически эти вероятные взаимодействия, мы можем уверенно говорить, что никакой физической связи между столь разными событиями нет, поскольку мы находимся слишком далеко друг от друга. Но можем ли мы категорично утверждать, что этой связи нет вообще? Вполне вероятно, что происходят нелинейные взаимодействия. Психоэнергетика и психоинформатика показывают, что в метафизической картине мира линейные расстояния вообще роли не играют. Задача прогнозирования — это учет максимального числа неочевидных факторов, заложенных в вопросе. Для того чтобы отследить эти проявления, нужно рассматривать даже такие неявные факторы, как состояние здоровья, настроение человека, погода, общее социальное состояние общества и т.д., во взаимосвязи с решаемой проблемой.

Однако нужно иметь в виду, что подобные неочевидные факторы могут учитываться лишь интуитивным анализом. Логика в метафизических процессах не участвует. Следовательно, интуитивный, нелогический анализ является основным инструментом прогнозирования.

Во времена Золотого века человечества у людей были глубинные знания о взаимозависимости метафизических миров с нашим. И это ставило человека в положение, когда он ясно понимал, что, не зная, как отреагируют тонкие миры на самые безобидные его чудеса, лучше и не пытаться что-то изменить в реальной жизни с помощью магических возможностей. Человек, который берется магическими способами менять метрику мира или производить какое-то чудо, просто обязан учитывать весь объем неочевидных факторов, сопутствующих магическому

действию. А это под силу только Богу. Абсолютного и глобального прогноза быть не может, поскольку мы не в состоянии учесть все обилие неочевидных факторов. Но сам по себе кратковременный прогноз вполне реален. Сила влияния неочевидных факторов распространяется на отдаленную перспективу, а в коротких отрезках времени она почти незаметна.

Техника прогнозирования может базироваться на теории дискретного и непрерывного времени, на теории плотности времени и т.п. К примеру, теория дискретной непрерывности утверждает, что каменный век, будущее, нашествие орд Чингисхана и другие исторические события существуют одновременно. Это мы перемещаемся по дискретным участкам времени и воспринимаем его как цепь последовательностей, начал и окончаний и т.п.

Но теоретические построения больше интересуют людей, от практики далеких, и потому опустим их. Наша задача конкретная — научиться создавать относительно точный прогноз развития реальных ситуаций в практической жизни. Для этого существует несколько условий: дата прогноза не должна быть слишком отдаленной от момента составления прогноза.

Вопрос нужно формулировать ясно и просто, чтобы исключить возможность двойного толкования.

Наиболее эффективным является оперативный прогноз, который позволяет предусмотреть развитие каких-то конкретных ситуаций в ближайшем будущем.

Начнем практиковать. Для этого вам придется заново познакомиться с прекрасно известными «право», «лево», а также с ходьбой.

## Глава 28

### ТОЧКА ПРЕЛОМЛЕНИЯ СИТУАЦИИ

Человек не задумывается о том, что происходит, когда он делает шаг вправо или влево. И мало кто задавался вопросом о глубинном смысле ходьбы. Для нас это просто способ перемещения в пространстве. Однако ходьба при детальном рассмотрении выглядит как постоянный процесс потери и восстановления равновесия. Вы поднимаете ногу, чтобы сделать очередной шаг, и теряете равновесие, начинаете падать и подставляете ногу. В итоге — делаете шаг. Длительное движение, в котором равномерно теряется и восстанавливается равновесие, вводит человека в особое состояние сознания, похожее на транс. Когда приходится долго идти, то активные разговоры стихают и постепенно люди втягиваются в процесс ходьбы, идут размеренно, молчаливо. Но если спросить, о чем они думают, полагаю, мало кто ответит вразумительно. Потому что длительная ходьба вводит человека в состояние отрешения от реальности. Он идет автоматически, а сознание расслаблено и пребывает где-то в иных психических реальностях... Для прогнозирования можно пользоваться этим состоянием, поскольку оно сродни тому, что мы называем полудремой, когда человек балансирует на грани яви и сна. В этом состоянии к нему поступает очень важная, часто уникальная информация. Другое дело, что большинство просто не умеет ее фиксировать. А некоторые не хотят заниматься этим...

**Практика.** Для того чтобы ощутить необычное состояние, проведем эксперимент. *Вы стоите на месте* и внимательно прислушаетесь к себе. Важно запомнить ощущения, которые возникают в теле и вокруг него.

*А теперь шагните влево.* Переместившись, отмечаем, как изменились ощущения. Стало хуже или лучше. Чаще общее состояние меняется к худшему, становится не по себе. Как будто чего-то не хватает. А теперь нужно вернуться на то место, где вы стояли первоначально.

*Сделайте шаг вправо.* Как самочувствие в этом новом состоянии? Вроде бы что-то изменилось, но ясно объяснить, что произошло, трудно. При переходе вправо большинство чувствует себя комфортнее. Для определения своего состояния нужно маленькими шагами перемещаться вправо и влево и фиксировать ощущения, определять, где лучше.

Вы исследуете феномен «право»-«лево». Используя этот опыт, можно найти точку преломления ситуации. В любой момент своей жизни человек

находится в какой-то ситуации. На занятиях — в ситуации групповой работы. Но когда вы вышли из-за стола, то вышли и из ситуации занятий за столом. Если говорить более конкретно, то ситуация занятий представляет собой коридор, в котором существует несколько локальных направлений. Одно из них — «занятия за столом». Так вот, когда кто-то встает из-за стола, он меняет частную ситуацию, но по-прежнему остается в ситуации занятий. И когда вы встали из-за стола, можно считать, что вы вроде бы случайно заняли некую точку в пространстве. Другой человек, поднявшись из-за стола, встанет на другое место в комнате и займет другую точку в пространстве. Человек действует не думая, пользуется возможностями бессознательной психики. И скорее всего место, которое он занял в пространстве комнаты для занятий, выбрано подсознанием не случайно. На этом месте проявляются специфические особенности, которые для конкретного человека в этой ситуации являются максимально адекватными и комфортными. Это и есть ваша личная точка преломления ситуации. Переход вправо или влево изменяет ваше состояние, появляется чувство дискомфорта. Объяснить словами свое состояние вы не в силах, но ощущения не обманывают: вам действительно чего-то не хватает. А именно идеального на данный момент для вас сочетания энергетических, информационных, психологических и иных взаимодействий, которые создают чувство комфорта. Для практики можно занять в комнате то место, куда вас потянет. Вы выходите из-за стола и уже знаете, куда вы сейчас встанете. Нечто подобное происходит в больших залах, когда впервые собирается много людей и каждый, вроде бы случайно, занимает какое-то место в зале. На самом деле это место выбрано подсознанием человека как наиболее адекватное для него. Но если оказывается двое претендентов на одно место и один успеваеt его занять, а другой вынужден сесть в другой точке зала, то он может испытывать дискомфорт.

А теперь, когда вы заняли определенное место в пространстве комнаты и в поле ситуации, нужно проверить свои ощущения. Для этого сделайте шаг вправо и шаг влево от точки, на которую встали первоначально. Вы ощущаете, как меняется состояние при перемещениях вправо и влево. Точка, на которой вы оказались вроде бы случайно, является вашей личной точкой преломления ситуации. **Разыграем ситуацию.** Один занимает место, которое определим как директорское. Второй выходит из комнаты. И там, еще за порогом помещения, он должен определить психотип директора. Физические преграды вроде стен особой роли не играют, поскольку определение психотипа идет с помощью эмоционально-чувственных методов и, по сути, является метафизическим действием.

Предположим, что вы прочитали психотип директора как охотник. Для него наиболее подходящим является монах. Вам предстоит настроиться таким образом, чтобы воспроизвести в себе особенности выбранного психотипа, который позволит общаться с директором с возможной эффективностью. Вы выбираете такого же охотника. Для каждого доминирующего психотипа точка преломления ситуаций своя. Когда вы входите в кабинет в состоянии монаха, для вас важна одна точка, когда вы измените свой психотип на охотника, — другая.

Пребывая в состоянии выбранного психотипа, вы чувствуете, куда вас потянуло. Вы занимаете это место, и у вас и у партнера, играющего роль директора, появилось чувство взаимного комфорта. Есть еще более простой способ найти точку комфорта в пространстве комнаты. Для этого нужно очень внимательно следить за глазами хозяина кабинета. Первое, что он сделает при вашем появлении, это неосознанно посмотрит на ту точку в пространстве кабинета, где хотел бы видеть вас. Это короткий, почти мгновенный взгляд. Но даже при небольшом опыте вы сможете ясно понять подсказку хозяина кабинета. Если вы займете указанное взглядом место в пространстве, то возможные переговоры пойдут гораздо успешнее. Ведь, стоя на указанной взглядом точке, вы занимаете место комфорта, где вас воспринимают как приятного и симпатичного человека.

Во множестве тренинговых групп, где занимались люди, неискушенные в психоэнергетике, использование взгляда-подсказки было одним из любимых упражнений. После первых же попыток каждый уверенно определял ту точку, на которую указывал взглядом хозяин кабинета.

Возникают и такие ситуации, когда хозяин кабинета предлагает сесть на стул. Но стул стоит там, где вам будет неудобно, а там, где вы стоите, вам уютно и комфортно. Как быть? Что, двигать стул на нужную точку?

Если стул берет женщина, подвигает его на удобное место и садится, то мужчина-руководитель вполне может предположить, что она хочет продемонстрировать ему какие-то свои достоинства. И это предположение нивелирует обстоятельство, что стул стоит в стороне от точки преломления ситуации. Но не это главное. Важно проследить взгляд, которым вам показывают место в пространстве кабинета. И когда вы займете его и начнете разговор оттуда, вы уже управляете ситуацией. После этого можете перемещаться по кабинету, приближаться к столу, первое впечатление у хозяина останется неизменным.

Для большей эффективности нужно совместить точку преломления

ситуации с начальной точкой прогнозирования. Лучше, если вы попытаетесь предвидеть действие, которое произойдет очень скоро, к примеру, вечером, когда вы будете возвращаться домой. Попробуйте посмотреть свой путь домой и понять, какие на нем могут возникнуть сложности. Для этого представим маршрут, которым вы предполагаете вернуться домой. Мысленно протянем траекторию своего пути от того места, где вы находитесь, до дома. А когда эта картинка появится в воображении, натягиваем ниточку траектории вашего движения домой. Она напрягается, как струна, и на ней становятся отчетливо заметны небольшие узелки, которые могут соответствовать каким-то мелким, неожиданным сложностям. Можно изменить маршрут следования, и тогда узелки останутся в стороне, но кто знает, может быть, на новом маршруте вас поджидают более серьезные неприятности. Они проявятся как крупные узлы или даже темные бесформенные пятна на напряженной ниточке вашего пути.

В одной из последних тренинговых групп занимался молодой человек. Когда участники занятий начали прогнозировать свой вечерний путь домой, он мысленно строил для себя маршрут возвращения, но что-то у него не складывалось. Как он ни старался проложить мысленно маршрут по дворам микрорайона, где расстояние до дома было короче, у него не получалось. Он отчетливо видел начало пути и его завершение возле собственного подъезда. А вот середина дороги была словно в тумане.

После занятий одна из участниц тренинга попросила проводить ее до дома, так как им было по пути. Молодому человеку пришлось изменить маршрут. И тогда он понял, что неясная размытость в середине пути подсказывала ему, что он пойдет домой другой дорогой.

Прогнозирование дороги домой позволяет быстро и ясно проверить ваши возможности предвидения ситуации. Как правило, такие прогнозы очень достоверны, и, если происходят какие-то неожиданные события, они показывают, что привычные действия нарушаются и нужно быть готовым к этому. Изменить, конечно, можно все, но стоит ли тратить силы на такие пустяки?

Как-то в одном южном городе на занятиях скептически настроенная дама попросила посмотреть: «Что я буду делать, когда выйду отсюда?»

Это был своеобразный тест на то, что может сам преподаватель. Я посмотрел ситуацию и увидел, что она, выйдя из помещения, где мы работали, пойдет сразу направо. Потом в подъезде своего дома она войдет



в левый лифт, а спать ляжет очень поздно, даже, скорее, рано утром.

Женщина поставила перед собой задачу опровергнуть мои прогнозы и решила сделать все наоборот. И сказала, что сделает все, чтобы опровергнуть прогноз. Когда мы вышли из помещения, ей, чтобы поступить вопреки прогнозу, нужно было идти налево. Но если ей сделать несколько шагов направо, то она оказывалась на остановке, с которой можно приехать на троллейбусе прямо к дому. Когда мы вышли на улицу, к остановке подъехал именно тот троллейбус, который подвозил ее к дому. Она решила, что лучше проехать, чем больше получаса топтать пешком по вечернему городу. И пошла направо, на остановку...

На следующий день она рассказала: когда вошла в подъезд, то решила, что не поедет в том лифте, который я ей назвал. Однако когда она вызвала лифт, обе кабины опустились одновременно. Но правый, пассажирский лифт, в котором она хотела ехать вопреки прогнозу, оказался занят семьей с коляской. Родители медленно вытаскивали коляску из дверей лифта, а левый, который я ей напророчил, оказался свободным. Пришлось и здесь следовать прогнозу и ехать на левом лифте на свой этаж. Женщина твердо решила лечь спать пораньше и хоть в этом пункте опровергнуть прогноз. И в тот момент, когда она уже была готова лечь в постель, раздался телефонный звонок. Приехали друзья из другого города и просили их приютить, накормить и т.п.

Я хочу подчеркнуть, что моих личных заслуг в этом прогнозе немного. Я не видел друзей из другого города, а почувствовал ситуацию и понял, как она будет развиваться. Как видите, все сошлось.

И еще один пример: работал в Москве, в одном очень крупном банке. Там проводил аналогичные курсы, и одна из участниц, заведующая информационным центром, в процессе прогнозирования увидела, что электронный отчет, который они вот уже несколько лет посылали ежедневно в одно и то же время, не был отправлен. Процедура была отработана до мелочей и имела двойную подстраховку. А она увидела, что из-за каких-то неполадок отчет был отправлен вместо четырех часов дня в пять.

Она засомневалась в истинности своего прогноза, поскольку никогда ничего подобного в их практике не случалось.

Она вернулась к себе в информационный центр. Ее встретили расстроенные подчиненные. Они сообщили, что все компьютеры, которые отправляли отчеты, «полетели» и «висят». Все получилось именно так, как

она сама себе напрогнозировала. Пока налаживали компьютеры, прошло время, они отправили этот отчет в пять часов вечера вместо четырех.

Это не чудеса. В таких прогнозах проявляется умение нашего подсознания считывать грядущую информацию. Всякая информация из будущего предвещает свое появление определенными вибрационными состояниями, которые вы сможете улавливать с помощью пошагового прогнозирования. Человек — сложная биоэлектрическая и психоинформационная система. Поэтому колебательные возмущения метафизического пространства, вызванные информацией из будущего, наше подсознание воспринимает, переваривает, а потом в воображении проявляет их в виде зрительных или чувственных образов. Если человек не владеет техниками прогнозирования, то эта информация проявляется как спонтанные образы, не имеющие видимой логической причины. А если человек использует приемы прогнозирования, то информация проявляется в виде образов или ощущений, привязанных к конкретному действию или ситуации. От точности поставленного вопроса зависят яркость, ясность образа и ощущения. Правильно сформулированный вопрос — это уже половина ответа. Существуют приемы перемоделирования ситуаций, есть матрицы событий, и, воздействуя на них, можно менять ткань самого события. Но это не значит, что можно поменять матрицу события. Можно поменять частности, облегчить влияние события на участников, но отменить событие не удастся. Важно поменять не само событие, а точку вашего присутствия в нем. Поняв, какое место вы занимаете в ситуации, пусть даже негативной, можно изменить свое отношение к ней.

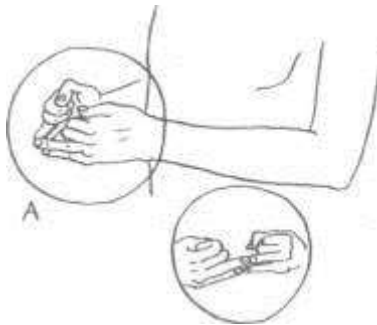
Еще пример: мой приятель каждое лето ездит на своей машине к матери в Подмоскowie. Перед очередным отъездом он просил посмотреть, как пройдет поездка на этот раз. У меня возникло четкое ощущение, что в ночь выезжать не стоит, лучше ехать днем. Я сказал ему об этом, но он отмахнулся от совета и поехал ночью. Где-то в дальнем Подмоскowie с боковой дороги на большой скорости выехал пьяный и врезался ему в борт. Никто не пострадал, только образовалась вмятина в дверце машины. Ситуация хоть и была сложная и конфликтная, но разрешилась без серьезных потерь и, что самое главное, без жертв. А если бы он внял прогнозу и поехал днем, то аварии бы не было. Но наша жизнь не имеет сослагательного наклонения. Все наши если бы да кабы появляются уже постфактум... Эти рассказы убеждают, что нужно прислушиваться к своим ощущениям и доверять сигналам подсознания.

## Глава 29

### ПОШАГОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Познакомимся с практическими приемами прогнозирования. Встаньте на вашу точку преломления ситуации. Мы осваиваем **систему пошагового прогнозирования**. Выполнение пошагового прогнозирования начнем с того, что соединим подушечки информационных пальцев обеих рук и, согнув руки в локтях, выставим информационные пальцы перед собой. Получается нечто наподобие стрелки компаса (*рисунок 10*). Соединение подушечек информационных пальцев становится своеобразным указателем. Человек стоит на точке преломления ситуации и медленно поворачивается всем телом слева направо. Все время нужно фиксировать ощущения кончиков пальцев. Во время медленного вращения пальцы чувствуют разницу плотности среды. Воздух однородный, плотный, и вдруг появляется ощущение провала, словно в плотности воздуха возникла щель пустоты. Эти щели обозначают проходы в пространстве, своеобразные коридоры для прогнозирования. В них насыщенность информационной энергии выше и человек получает возможность считывать рассеянную информацию о грядущих событиях.

Опробуем свои возможности в прогнозировании. Сформируем для себя какой-то незначительный вопрос. Для начала это должна быть пустяковая задача, которая не влечет жизненно важных изменений.



*Рисунок 10*

Формулируем вопрос мысленно, не проговаривая его вслух.

**А теперь само прогнозирование:** *делаете обычный полный шаг левой ногой вперед, в направлении, где мы почувствовали щель в пространстве.*

*Вы, сделав шаг, замерли в этом положении. Правая нога остается стоящей на носке в готовности сделать следующий шаг. В этот момент мысленно проговариваете для себя: «Хочу увидеть, как сложится ситуация (вопрос о которой мы формулировали) реально». Повторюсь: когда вы делаете первый шаг и левая нога стоит на полной ступне, а правая на носочке, в готовности ко второму шагу, про себя произносим: «Хочу понять, как будет складываться ситуация в реальности».*

*Теперь правой ногой делаете движение вперед. И когда правая ступня встанет на **полшага** впереди левой, мысленно произносите про себя: «Хочу увидеть прогноз событий». И, когда приставляете левую ногу к правой, в вашем воображении возникнет картинка развития ситуации или же появится ощущение, которое подскажет, благоприятна для вас будущая ситуация или же в ней что-то не складывается.*

Итак, повторю: сначала встаете на точку преломления ситуации, затем кончиками соединенных информационных пальцев определяете плотность пространства вокруг и, медленно вращаясь слева направо, находите щели в плотности пространства. Они воспринимаются как провалы, пустоты. Когда найдете щель в плотности, сформулируйте для себя вопрос, на который хотите получить ответ. К примеру: «Я хочу увидеть, как будет складываться моя дорога домой». Делаете обычный полный шаг левой ногой и мысленно проговариваете про себя: «Хочу увидеть, как сложится ситуация в реальности». Правая нога при этом остается стоящей на носке. Далее делаете полшага вперед правой ногой. В тот момент, когда правая нога встанет на полную ступню на полшага впереди левой, мысленно произносите: «Хочу увидеть прогноз события».

Когда вы начинаете прогнозировать, то представляете развитие ситуации, о которой думаете. И когда вы делаете первый шаг, вы просите: «Хочу увидеть, как будет развиваться ситуация реально», то есть будет ли развитие ситуации соответствовать вашему представлению.

Кто-то, проделав все действия, войдет в состояние прогнозирования и увидит, что мысленная модель ситуации, созданная перед началом прогнозирования, наполнилась светом, стала теплой, приятной, и человек чувствует себя комфортно. Это показатель того, что ситуация, которую вы хотели просмотреть, реализуется для вас благополучно.

Может появиться и неожиданное видение, на первый взгляд не связанное с заданным вопросом. Так подсознание опосредованно говорит вам о результатах прогнозирования, и нужно правильно понять и

истолковать образ. Ну а если во время постановки вопроса *вы* добавите, что хотите почувствовать, как сложится ситуация, то появится ощущение, истолковать которое гораздо легче, чем визуальный образ.

Несколько слов о щелях в пространстве. Это новое явление в системе вашего видения мира, современное повторение очень древних мистических действий. Существует легенда, по которой один из верховных дохристианских богов славян своим мечом нарубил в воздухе щели, через которые его сыны могли быстро преодолевать большие расстояния. Но это легенда, а мы с вами занимаемся реальной практикой. Она подсказывает, что эти щели — проявление внепространственного и вневременного континуума. Когда вы входите в щель, то на короткий промежуток времени выпадаете из привычного течения времени. Исчезаете на очень короткий интервал времени, но для нашего подсознания этого мига хватает, чтобы уловить необходимую информацию и выдать ее в виде образа или ощущения. Если оперировать привычными понятиями, то выпадение происходит на микросекунды, но подсознанию достаточно этого времени, чтобы усвоить всю информацию, соответствующую заданному вопросу.

**Общее правило для прогнозирования — четкий, ясный вопрос, не допускающий двоякого толкования.** Пример из личной практики: я задаю для себя ситуацию — иду по перрону, захожу в купе, поехал. Это то, что я знаю наверняка, потому что другого варианта отъезда из города нет. Взяты билеты на поезд, и поэтому я просматриваю ситуацию, связанную с железнодорожным вокзалом.

А потом я нахожу щель в пространстве, вхожу в нее и прошу мысленно (я не проговариваю всю фразу, а создаю желание): хочу посмотреть, как сложится ситуация. И вдруг появляется странная картинка. Ряд купе обрывается на середине вагона. В купе заходит мужчина и садится напротив меня. А рядом со мной сидит девочка-подросток. А потом туманно и непонятно. В реальности было так: приехал на вокзал, подхожу к вагону, вхожу внутрь, и первое, что вижу, — купе действительно занимают половину вагона, а дальше располагается буфет.

Сел в купе, через некоторое время заходит мужчина и садится напротив меня, а еще через несколько минут заходит девчонка. Пока все сходилось с моим прогнозом. А дальше был туман. Потом выясняется, что мужчина только провожающий, а девчонка — его дочь и едет вместе с бабушкой. А туман был потому, что я в своих мысленных прогнозах рассматривал мужчину как попутчика и не предполагал, что он только провожающий.

Бывает так, что первый импульс поймал и уже не хочется дальше смотреть, считаешь, что все понял. А если бы я посмотрел подольше, скорее всего увидел бы и бабушку, с которой эта девочка ехала.

Применительно к реальной практике, если вы начинаете какое-то дело, то можете посмотреть, как оно будет реализоваться с одним партнером, с другим, с третьим. А потом можете выбрать, с кем будет наиболее эффективная реализация.

Если есть еще варианты выбора, то можно просмотреть и их. Любое дело с разными людьми реализуется с разной степенью эффективности.

Говорят: предупрежден — значит вооружен. Техника пошагового прогнозирования проста в освоении и весьма эффективна, а главное, она позволяет встретить грядущие ситуации в готовности к действиям.

Остается добавить, что приемы пошагового прогнозирования помогут вам почувствовать и увидеть ситуацию с высокой степенью точности. Гораздо выше, чем иные научно обоснованные методы статистического прогнозирования. Дело тут в способности бессознательной психики получать рассеянную информацию из будущего. Чаще эта способность проявляется в спонтанных переживаниях или видениях, предупреждающих о предстоящем событии. Но большинство людей не умеет слушать сигналы подсознания и потому не придает значения своим ощущениям и переживаниям. А зря...

## Глава 30

### МАТРИЦА СОБЫТИЙ

В матричном или эвристическом мышлении есть исходный посыл и готовый результат. А что в промежутке — неясно. В недрах подсознания исходные факторы анализируются, подвергаются какой-то непонятной обработке, и в итоге мы получаем готовый результат. А как он был достигнут — это тайна подсознания. Но матричное мышление возникает не из пустоты. Оно опирается на скрытую от нашего досужего взгляда психоэнергетическую структуру — матрицу событий.

Все взаимодействия людей в реальном мире представляют собой вибрационные контакты. Любая энергия, информация, даже материя — все есть вибрация. **А матрица события — это некое базовое вибрационное состояние, которое определяет дальнейшее развитие процессов.**

Люди, владеющие техниками прогнозирования, часто видят такой образ: они погружаются в поток информации, отдаются его течению, и он выносит человека к матрице ключевого события. Я вижу эту матрицу в виде плотины, перегородившей поток событий. В ней много дырок, но каждая ждет конкретного человека или группу людей. Среди дырок нужно найти свою. Если я не сумею определить ее и полезу в чужую, то повлиять уже ни на что не сумею. А если я найду свою нишу и войду в нее, то почувствую всю матрицу события и у меня появится возможность воздействовать на нее. Удастся изменить матрицу события, пусть не радикально, но все-таки изменить...

Возможно также искусственное вхождение в поток и проникновение к матрице событий. *Сделайте мысленно полтора шага вперед. Вы почувствуете, что словно скользите вниз с небольшого обрыва к движущемуся потоку событий. Поток событий — это комплекс взаимодействий вокруг вас, а также взаимодействий, влияющих на вас опосредованно. В потоке событий находим свою струю движения. Воспользуемся ощущениями. Ваша струя будет приятной и комфортной. А чтобы найти ее, нужно просто захотеть этого. Ваше мысленное желание найти свою струю в потоке событий сразу выведет вас к ней. Войдите в нее и слейтесь с общим потоком и впереди увидите или почувствуете матрицу.*

Матрица — это костяк события. Она обрастает реакциями людей, чувствами, мыслями, неочевидными факторами и т.п. Часто матрица

события — это нечто непреложное. Скажем, в ситуации тренингов матрицей события является то, что после занятий все выйдут из помещения, в котором проходили занятия. А к ней уже пристраивается то, что кто-то сядет в такую машину, а кто-то — в другую. Один поедет в одну сторону, другой — в другую и т.д. Кто-то пойдет пешком, а для некоторых наиболее вероятное развитие событий — это ожидание на остановке общественного транспорта. Словом, вариантов множество, и все они являются дополнительными факторами, присоединенными к матрице события. В нашем случае матрицей являются сами тренинговые занятия.

Матрица события непреложна. В примере с тренинговыми занятиями непреложно то, что вы после занятий разъедетесь каждый в свою сторону. А что произойдет с каждым по дороге — это уже пристройки к матрице.

Если вы пошли направо — там реализуется один вариант развития присоединенных событий. Пошли налево — другой. Ваш выбор определяет присоединенные события. Они притягиваются к матрице, окутывают ее облаком ваших реакций и действий... И за этим облаком уже не видно бывает и самой матрицы. А ведь она является основой, определяющей комплекс присоединенных событий...

А как правильно выбрать? В данный момент человеку кажется, что он совершил оптимальный выбор, а потом выясняется, что этот выбор нерационален... Как определить справедливость своего решения? Для этого можно воспользоваться уже описанными методами пошагового прогнозирования. Но нужно помнить, что глобальный прогноз никогда не бывает абсолютно точным. Глобальный прогноз состоит из веера частных прогнозов. Чем больший объем информации охвачен частными прогнозами, тем более точен и вероятен глобальный прогноз.

Прогноз можно составить не только на ближайшие часы, но и на дни, и даже на месяцы. Наш опыт показывает, что больше чем на месяц составлять прогноз сложно, поскольку велика роль неочевидных факторов, которые не поддаются учету и анализу. При помощи пошагового прогнозирования лучше всего строить прогнозы не более чем на месяц. В этом случае достигается оптимальный результат. Прогноз на более длительную перспективу подвержен активному влиянию неочевидных факторов, которые значительно меняют события, присоединенные к матрице.



## Глава 31

### СТЕРЖЕНЬ СИТУАЦИИ

Что такое невербальный источник информации? Это источник, который не имеет информационного носителя. Мысли, слухи, сплетни. Объяснимся: к вербальным источникам информации можно отнести все, что имеет проявленную, материальную основу. Это может быть газета, лист бумаги, экран телевизора, радиоприемник и т.п. В нашем восприятии информационный носитель обязательно должен иметь какую-то проявленную форму. Вот, к примеру, телевизор — в нем экран является вербальным источником информации. Сказанное с телеэкрана человек воспринимает почти всеми каналами чувств.

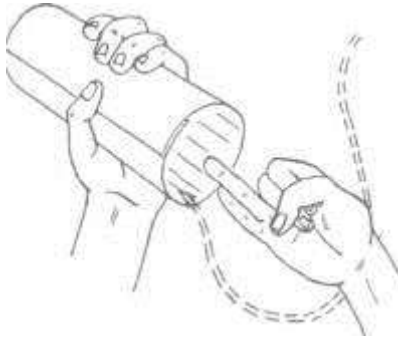
Предположим, что вы услышали и увидели на экране телевизора информацию о том, что в Приморье разморозили системы отопления и жилые дома остались без тепла, люди бедствуют. В это время вы сидите в любимом кресле и чувствуете под своей ладонью подлокотник. Сообщение настолько захватывает вас, что вы концентрируете на нем внимание. А бессознательно вы фиксируете и свои телесные переживания, в частности ощущение материала подлокотника, на котором лежит ладонь. Оно в бессознательной психике ассоциировалось с холодами в Приморье. И в следующий раз, когда ваша ладонь почувствует материал подлокотника кресла, вы, на первый взгляд немотивированно, вспомните о том, что в Приморье холода и там бедствуют люди. Бессознательная ассоциация тем прочнее, чем серьезнее информация, чем больше она приковывает ваше внимание.

Лист бумаги — это конкретный источник информации. Это носитель, на котором для вас может быть сосредоточена очень важная информация. Ну а если лист бумаги чистый? Может ли он выступать в роли информационного носителя? Да, может, ибо белый лист подсознание воспринимает как поле будущей жизни. Можно сказать, что на чистом листе бумаги сосредоточена нереализованная потенция. Но если вы хотите понять какую-то ситуацию, тогда чистый лист в вашем восприятии может означать поле реализации этой ситуации. Ваше подсознание воспринимает чистый лист бумаги как непроявленные вероятные события. На этом принципе бессознательного восприятия и строится методика тестирования подсознания, о которой подробно рассказано выше. Та ситуация, которая еще только будет развиваться, тоже лежит в поле чистого листа бумаги, а по оценке подсознания — пространства будущей жизни.

**Если** мы зададим себе мысленную или чувственную программу развития какой-то конкретной ситуации, то подсознание будет воспринимать лист бумаги как поле развития ситуации, как потенциальное пространство еще не проявленных действий. Вы смотрите на чистый лист бумаги и сами себе говорите: " вот этот лист бумаги — ситуация, которая сейчас созревает и должна когда-нибудь разрешиться. Хочу понять, какие события произойдут внутри поля ситуации. И тогда уже подсознание будет воспринимать лист бумаги как не проявленную пока ситуацию, для которой нужно создать прогноз.

И если мы накладываем на лист бумаги конкретный вопрос, то на этом же поле получаем и конкретный ответ. А для того чтобы вопрос на листе обрел материальное выражение, нужно написать то, что хотим узнать. *Итак, пишем вопрос. Потом лист бумаги с написанным на нем вопросом сворачиваем в трубочку. Таким образом, мы создали тоннель ситуации. Держим два информационных пальца правой руки прямыми и соединенными вместе. Остальные пальцы подогнуты. (Правой потому, что правая рука — приемник.) А лист бумаги с написанным вопросом, свернутый трубочкой, держим в левой руке, обхватив всеми пальцами. Информационными пальцами правой, приемной руки выполняем в воздухе жест (рисунок 11). Это «жест включения» в стержень ситуации. И вводим информационные пальцы правой руки внутрь тоннеля ситуации, то есть внутрь свернутого трубочкой листа бумаги.* Не нужно заранее программировать, насколько глубоко пальцы войдут внутрь трубочки. Они сами погрузятся настолько, насколько необходимо для получения прогноза. Здесь нужно доверять себе, своему подсознанию и не пытаться подменить чувства и ощущения логикой привычного мышления. Лучше вообще не думать и действовать автоматически.

Когда мы погрузим пальцы внутрь трубочки и сконцентрируем внимание, появится ощущение, прошедшее через информационные пальцы правой руки в сферу вашего восприятия. Какой образ выплывает, какая информация, что вы чувствуете? На первых порах вы можете почувствовать только одно — благополучно будет развиваться ситуация или нет. Но это первый опыт.



*Рисунок 11*

А при регулярной работе появляется навык, который позволяет чувствовать стержень ситуации, самому включаться в нее и видеть изнутри сложности и перипетии развития.

Вот конкретный пример: где-то в середине 90-х годов XX века за советом обратился начинающий коммерсант, который занимался торговлей сахарным песком. Если помните, тогда это был весьма популярный вид бизнеса. Он нашел сахарный завод и посредников, которые гарантировали поставки сахарного песка прямо с завода. И проценты, которые брали за свои услуги, были мизерны. На тех выгодных условиях хотелось взять песка побольше, может быть, не один вагон. Поставка большой партии сулила ему немалую прибыль... Однако он решил проверить вероятную сделку при помощи нетрадиционных методов.

Он рассказал ситуацию, объяснил в общих чертах те перспективы, которые ему обрисовали поставщики, и попросил посмотреть, насколько удачной будет сделка и возможно ли дальнейшее сотрудничество с сахарозаводчиками. В прогнозировании участвовало несколько человек. Каждый смотрел ситуацию автономно и рассказывал о своих выводах непосредственно заказчику. Когда он выслушал всех, решили перепроверить выводы по стержню ситуации.

Своей рукой он написал на листе бумаги вопрос. Потом свернули листок трубочкой, и тот из команды прогнозистов, кто отличался высшей чувствительностью, проделал все необходимые манипуляции.

«Предложение фиктивное, вас обманут...» — таков был вывод этого человека. А когда обобщили личные впечатления участников прогноза, то выяснилось, что все говорили об одном и том же: прогноз на эту ситуацию был неблагоприятный...

Однако коммерсант махнул на нас рукой и поступил по-своему. Он поехал непосредственно на сахарный завод, нашел посредников, которые предлагали ему большие партии сахарного песка, и вручил им деньги. По тем временам сумма была весьма значительная. Его заверили в быстром исполнении заказа и посоветовали ехать домой и ждать, когда вагоны с сахаром придут на станцию назначения.

А потом события развивались так, как показал прогноз: ни сахара, ни денег... Он много раз выезжал на сахарный завод, искал посредников, сталкивался с другими обманутыми. Потом подавал заявление в местную прокуратуру, милицию... Но дело так и не сдвинулось с мертвой точки. Оказалось, что эти мошенники обвели вокруг пальца многих и выручили на этом обмане фантастические суммы: почти миллиард неденоминированных рублей.

Потом он несколько раз обращался за прогнозом, но уже по поводу того, удастся ли ему выручить свои деньги и найдутся ли мошенники. Но все прогнозы для него были неутешительными.

Овладеть такими методами прогнозирования несложно, было бы желание. Каждый сможет с высокой степенью вероятности предвидеть ход событий и принимать меры для их коррекции. К этому нужно добавить еще и то, что прием работы с тоннелем ситуации, когда вы чувствуете развитие событий при помощи введенных внутрь трубочки информационных пальцев, позволяет не только предвидеть развитие событий, но и в какой-то мере перемоделировать саму ситуацию. Конечно, радикально изменить ее такими методами нельзя, но можно провести коррекцию. Коррекция ситуации связана с тем, как вы держите листок бумаги с записанным на нем вопросом. Если обхватим трубочку рукой — это накрыть ситуацию. Если снизу, как будто тоннель ситуации лежит на ладони и только поддерживается пальцами, — значит поддержать ситуацию.

Накрыть ситуацию — значит взять ее под полный контроль. Но такое накрытие требует громадного напряжения. Нужно в течение всего времени развития ситуации удерживать ее в поле своего внимания и нейтрализовать волевыми усилиями малейшие отклонения от стержня. Эта задача доступна далеко не каждому и требует специальной подготовки. А вот поддержать ситуацию — значит дать ей свободно развиваться по внутренним законам и только удерживать рамки, в которых она реализуется.

Пользуясь стержнем ситуации, можно попытаться вычислить и конкретную дату события. Правда, на мой взгляд, это будет достаточно громоздко. Ну, например, вы хотите узнать, когда случится ожидаемое событие. Можно сделать так: вводим информационные пальцы в тоннель ситуации поглубже и мысленно задаем вопросы: событие произойдет 10-го? Нет. 20-го? Нет. В промежуток между 23-м и 26-м числом? Да! И тут уже можно перебирать конкретные дни, то есть действовать методом подбора числа. Для такой работы этот способ оказывается наиболее эффективным. Конечно, придется долго подбирать число, но вряд ли вам удастся сразу получить ответ о конкретной дате. Хотя может быть и такая подсказка: событие произойдет между 10-м и 20-м числом такого-то месяца.

Вы, пользуясь щелями в пространстве, создавали свой прогноз. Возникает вопрос: а нельзя ли с их помощью быстрее достигать своих целей? Увы... Щели небольшие и имеют локальный радиус действия, поэтому использовать их для прямого достижения результата не получится. Они, прежде всего, — информационные. Лучше всего пользоваться щелями пространства для получения нужной информации. Они приспособлены для этого...

Работа со стержнем и тоннелем ситуации позволит вам во всеоружии встречать любые жизненные обстоятельства и быть готовым к неожиданным поворотам судьбы. А самое главное, она не требует больших затрат сил, совершения мистических обрядов и ритуальных действий. Сила любой ситуации в степени участия в ней людей. А описанные методы позволяют проникать в сердцевину событий, чувствовать основу развития и делать для себя определенные выводы.

## Глава 32

### РЕВИЗИЯ ОБЩЕНИЯ

Мы уже знакомы с феноменом «право»-«лево». В жизни мы бесчисленное число раз меняем свое положение, но не фиксируем внимание на внутренних изменениях, которые при этом возникают. Нам не до этого, поскольку мысли посвящены чему-то более насущному, и мы свои внутренние силы направляем на стоящую перед нами житейскую задачу.

Проведем опыт использования состояний «право» и «лево» для получения конкретных результатов. Мысленно сформулируем очень простую задачу, ответ на которую можно получить категорический: либо «да», либо «нет». К примеру, ставим перед собой мысленный вопрос: «Трава зеленая или нет?»

Стоим и слушаем свои ощущения: куда потянет — вправо или влево? Если мы для себя вывели, что шаг влево вызывает какие-то негативные ощущения и состояния, то состояние «лево» в нашем подсознании ассоциируется с отрицательным ответом. В данном случае это может быть ответ «нет». Соответственно, переход вправо сопровождался комфортным состоянием, и он ассоциируется с ответом «да». При этом нужно еще иметь в виду, что разные «нет» и «да» могут по-разному отзываться в наших ощущениях. Иной раз «да» означает негатив, а ответ «нет» позитивен. Это как в известной песенке: «Если к другому уходит невеста, то неизвестно, кому повезло...» Мы можем об этом пока не догадываться, но наше подсознание выдает готовый результат, и нам стоит прислушаться к своим глубинным переживаниям.

Мы ожидаем какого-то решения и часто не задумываемся о его последствиях. В тот момент, когда мы ждем ответа «да», мы считаем, что и дальше после этого решения события будут развиваться благоприятно. Но вскоре может получиться так, что недавно сказанное «да» повлечет за собой ворох проблем. А вот если бы прозвучало «нет», то и проблем бы не было...

Еще надо иметь в виду, что не у всех так однозначно истолковывается «право» и «лево». Кто-то, делая шаги вправо и влево, мог ощущать, что зона дискомфорта расположена справа, а вот приятное комфортное ощущение может появиться при шаге влево. В этом проявляются индивидуальные особенности человека, его восприятия, и говорить о том, что право — это «да», а лево — это «нет», как об общем для всех правиле,

не стоит. Каждый должен ориентироваться на свой чувственный опыт.

Вариант с перемещениями «вправо» и «влево» — один из самых простых способов получения ответа на свой вопрос. Можно идти и по более сложному пути, но это сопряжено с тем, что нам придется внимательно фиксировать тонкие изменения ощущений, четко разбираться в том, что они означают... При шагах «вправо» и «влево» спутать трудно. Вот как описывает свои состояния одна из участниц эксперимента:

*— Когда я шагнула вправо, появилось ощущение, что из меня вышла внутренняя опора. Это похоже на то, как иногда встаешь с постели, еще не до конца проснувшись, тебя мотает... Нет устойчивости. А вот когда сделала шаг влево, то почти никаких изменений не произошло. Шагнула и встала. И стержень остался во мне, поэтому и устойчивость сохранялась. Когда я сформулировала вопрос, было какое-то секундное замешательство, а потом я почувствовала, что меня куда-то тянет. Возникло чувство, что я теряю равновесие и мне нужно шагнуть куда-то.*

Чтобы ясно запомнить ощущения, которые появляются у вас при боковых шагах вправо и влево, сделаем еще раз опыт. *Стоим на месте и представляем, что сквозь все тело вертикально проходит стержень. Когда делаем приставной шаг вправо, этот стержень выходит из тела и остается на месте. Сделав шаг вправо, запоминаем свои ощущения и возвращаемся в прежнее положение. Потом делаем точно такой же шаг влево, а стержень оставляем на месте. Теперь слушаем свои ощущения в точке «лево», запоминаем и возвращаемся наместо. У большинства «право» ассоциируется с ответом «да», а «лево» — с ответом «нет». Но сколько людей, столько и особенностей. Поэтому может быть и противоположная ситуация, когда «да» будет ассоциироваться с «лево», а «нет» — с «право». Мало того, случается, хотя и нечасто, что на «да» человек остается на месте, а на «нет» его тянет вперед или назад. Поэтому категорически настаивать только на одной схеме неразумно. Каждый должен четко отработать свои ощущения, понять их и отследить для себя, где располагаются ваши индивидуальные «да» и «нет». Для этого нужно воспользоваться какими-то простенькими задачами, ответ на которые очевиден и понятен.*

Продолжим тренировку. Но если в первом случае вы задавали себе какие-то простенькие задачи, которые не требовали сложных внутренних построений, то сейчас нужно сформулировать более сложную задачу. Единственное условие в том, чтобы ответ на эту задачу мог быть простым: «да» или «нет». Почему? Во-первых, компактный ответ прост в понимании

и хорошо передается какими-то несложными ощущениями. Во-вторых, развернутый ответ может прийти в виде сложных ощущений, неожиданных мыслеобразов или просто мыслей. Если не хватает внимания и воли удерживать мысль достаточно долго, то ее можно и записать.

Существует весьма эффективный метод восстановления внутреннего равновесия. Это способ «отключения мозга», описанный в главе «Рождение озарений»<sup>8</sup>. В контексте данного метода способ отключения мозга может быть использован для того, чтобы определить «точку тишины»<sup>9</sup>. Вообще техника отключения мозга весьма эффективна в тех случаях, когда нужно получить развернутый ответ на свой вопрос, поскольку таким образом мы снимаем напряжение повседневных мыслей и можем целенаправленно и активно пользоваться резервами психики. «Точка тишины» располагается в пространстве вокруг тела, которое по канонам эзотерических наук называется «коконом». Для того чтобы не быть голословным, нужно почувствовать кокон другого человека<sup>10</sup>. Опишу эту технологию схематично. *Встанем напротив другого человека, согнем руки в локтях, а локти слегка прижмем к бокам, кисти рук подняты пальцами вверх, перпендикулярно земле, так, чтобы ладони были обращены к вашему партнеру. Представим, что пространство между вами наполнено чем-то плотным, более густым, чем воздух. Можно использовать мыслеобраз воды. Начинаем медленно двигаться сквозь «плотную среду» к партнеру, фиксируя внимание на ощущениях ладоней. По мере приближения ко второму участнику тренировки в ладонях и предплечьях будет появляться ощущение, что вы прикасаетесь к невидимой упругой границе. Оно сродни тому, когда подносим два магнита одноименными полюсами друг к другу. Они отталкиваются, скользят по силовым линиям. Примерно такая же сила сопротивления и во время контакта силовой оболочки кокона и ваших рук.*

*Чтобы ощутить границу собственного кокона, нужно установить согнутые в локтях руки на уровне груди, ладонями вперед. Медленно выпрямляем руки до тех пор, пока не появится чувство соприкосновения с оболочкой кокона. Мы определили границу кокона, а теперь расслабимся, руки свободны, они произвольно двигаются по оболочке кокона и, наконец, находят «точку тишины». Вводим руки и представляем, что стекаем по*

<sup>8</sup> Подробно об этом методе см.: *Шерстенников И.* Семь горизонтов силы.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Техника выявления пространства кокона и его оболочек см.: *Шерстенников Н.* Заповедник здоровья. М.: АиФ Принт, 2002.



рукам, как по шлангам. И момент полного перехода внутрь «точки тишины» будет обозначать отключение мозга.

**Проведем практическое занятие.** Расслабимся. Волна расслабления идет от ступней ног к голове. Расслабляются икры, голени, расслабляются колени и бедра, мышцы таза и ягодицы... Расслабляются спина, живот, плечи, руки... Расслаблены шея и затылок... Расслабляются мышцы головы, лба, глаз, мышцы лица... Расслабляются губы, язык...

Мысленно считаем от десяти до нуля и на каждый счет, словно спускаясь по ступенькам, погружаемся в расслабление... Десять... девять... восемь... семь... шесть... пять... четыре... три... два... один... ноль...

Мы достигли глубокой степени расслабления, и можно выключить виртуальные рубильники и отключить свой мозг. Напомню, что первый виртуальный рубильник находится в точке между бровей, второй — в ямке на шее сзади, под основанием черепа и третий — на макушке головы. Мысленно считаем до трех и на счет «три» выключаем первый виртуальный рубильник. Представляем, что в точке между бровей поворачиваем переключатель, и, когда это воображаемое действие будет выполнено, появится чувство, что лобные доли мозга замерли, затихли... Снова считаем до трех и выключаем второй виртуальный рубильник. Перекидываем выключатель на макушке, и возникает чувство остановки средних отделов мозга.

Считаем до трех и выключаем третий виртуальный рубильник. Мысленно повернем переключатель в ямке на шее, под основанием черепа. Теперь по всей голове разливается тишина и явственно ощущается остановка мозга. Казалось бы, мозг и так никуда не двигался, однако в процессе его активной работы мы бессознательно отмечаем, что в нем идут какие-то процессы, и возникает чувство внутреннего движения. Теперь это движение замерло, и голову заполнила тишина. Очень скоро появится ощущение мозга как органа, свободно лежащего внутри черепной коробки. Но это ощущение приятное, оно рождает спокойствие и недостижимое в иных случаях внутреннее равновесие. Мозг отключен, но в теле ничего не изменилось. Наоборот, все системы работают устойчиво, спокойно... Отключаются те отделы мозга, где рождаются наши тревоги, страхи, заботы, бесконечный внутренний диалог и психологическое напряжение. Когда мы отключаем мозг с помощью виртуальных рубильников, то останавливаем эти негативные психоэнергетические процессы и даем возможность физиологии,

рефлексам восстанавливать нормальную, устойчивую работу систем и органов тела. Центры саморегуляции подсознания устраняют негативные влияния стрессов и переживаний, и тело начинает работать ровно, спокойно, устойчиво. А в голове появляется чувство глубокого покоя и отдыха.

Это состояние отключенного мозга и «точки тишины» в пространстве нашего кокона аналогичны. Вас обволакивает состояние «точки тишины», и уже не только мозг, но все физиологические процессы затихают, тело в состоянии глубокою расслабления и отключения. Работает только поток мыслей, который струится справа налево по плечам. Само пространство мыслей располагается на плечах наподобие воротника, как в средневековых костюмах.

Пребывая в этом состоянии, проводим **первый опыт получения развернутого ответа**. *Представляем, что правая рука согнута в локте и повернута ладонью вверх. Ладонь открыта. (Если трудно создавать такой подробный мыслеобраз, можно с успехом проделывать все действия реально. Результат тот же, просто расслабление будет не таким глубоким.) Потом точно так же сгибаем в локте левую руку. Поскольку мы пребываем в состоянии отключенного мозга, то задачи, которые ставим перед собой, разрешить гораздо проще. Нет помех от забот, тревог, внутреннего диалога и т.п.*

*Прижимаем обе руки к плечам и чувствуем, в какую сторону нас клонит, куда тянет. Мысленно (или реально) делаем шаг в ту сторону и слушаем свои ощущения, наблюдаем за возникающими образами. Может появиться ощущение или визуальный образ. В нем и заключается развернутый ответ на мысленный вопрос. Важно не упустить образ или ощущение из фокуса своего внимания. А помехи могут быть самые неожиданные: то вдруг начнет першить в горле и появится кашель, то зачесется где-то. Это отключенный мозг пытается прорваться к прежнему доминирующему состоянию.*

Нужно определить, где, в какой стороне от тела находится зона «да» и зона «нет». Для этого *встанем, закроем глаза, а правую руку согнем в локте и развернем ладонь кверху. Сформулируем мысленный вопрос: «Где находится моя личная зона «да»? Представим вопрос в виде какого-то символа, например светящегося шарика, и мысленно кладем этот символ на открытую ладонь правой руки. Сгибаем руку до конца, и открытую ладонь с лежащим на ней символом вопроса прижимаем к правому плечу. В том месте, где ладонь коснется плеча, располагается точка*

постановки задачи.

Затем левую руку сгибаем в локте, фиксируем это положение и мысленно формулируем просьбу: «Хочу получить ответ на свой вопрос». Нужно и эту свою просьбу представить в виде какого-то символа. Размещаем его на левой ладони, а затем повторяем все то, что делали с правой рукой. Сгибаем левую руку в локте до конца, пока ладонь не коснется левого плеча, и фиксируем ее в этом положении. Таким образом, мы поставили задачу и запросили ответ. **Правое плечо — это точка постановки задачи, левое плечо — это точка ответа.** Но, прижав руки к плечам, мы только поставили задачу и ждем ответа, который должен прийти из потаенных глубин подсознания. Сколько бы мы ни стояли так, ответ не придет или появится размытым, неконкретным. Для того чтобы активизировать матричные возможности подсознания, нужен жест запуска.



Рисунок 12

Этот жест работает, как рубильник, включающий внутренний механизм поиска. Выглядит он так: *прижатую к левому плечу кисть левой руки переносим на тыльную сторону прижатой к правому плечу правой руки. При этом локоть левой руки все так же остается прижатым к телу (рисунок 12).*

Таким образом, мы определяем для себя, где располагаются индивидуальные «да» и «нет». Ответ на этот вопрос может прийти в виде ощущений, когда вас начнет тянуть в определенную сторону. Скажем, вы

получаете ответ на вопрос: «Где мое индивидуальное «да»?» Он может проявиться как мысленный образ, как ощущение с той или иной стороны тела, а может проявиться и так, что вы почувствуете, что вас тянет в ту или иную сторону. Причем необязательно, что вас будет тянуть вправо или влево. Может быть ощущение втягивающей пустоты спереди, сзади, сверху, снизу и т.п. Так ваше подсознание отвечает на вопрос, и в дальнейшем фиксация этих ощущений может дать очень многое.

А теперь проведем **практический эксперимент**. У каждого есть какой-то очень важный жизненный вопрос, на который хотелось бы получить ясный ответ. Сегодня это один вопрос, завтра — другой. Вопросы меняются, а желание знать ответы наперед остается. Пусть это вопрос глобальный, затрагивающий проблемы спокойного бытия в мире, или же частный, простой. В любом случае его можно упростить так, чтобы получить однозначный ответ «да» или «нет». Прделаем все манипуляции с руками, необходимые для получения конкретного и простого ответа. Напомню их порядок: *сначала сгибаем в локте правую руку, локоть прижат к боку, а открытая ладонь повернута кверху. Свою проблему представляем в виде какого-то символа и помещаем этот символ на раскрытую правую ладонь. Нужно добиться ощущения, что символ реально лежит на руке. Потом сгибаем правую руку в локте и прижимаем открытую ладонь к правому плечу, к точке постановки задачи.*

*Далее левую руку, согнутую в локте, раскрываем ладонью вверх и создаем в воображении символ своего желания. А желание в этом случае одно: «Хочу получить ответ на свой вопрос». Затем прижимаем левую руку к левому плечу и таким образом включаем глубинный механизм формирования матричного ответа. И завершаем свои действия тем, что предплечье левой руки переносим на правую сторону и пальцы левой ладони накладываем на тыльную сторону правой ладони, прижатой к правому плечу. А дальше просто ждем. В нашем воображении или в ощущениях появится ответ на заданный вопрос: «да» или «нет».*

Эти действия, на первый взгляд странные и непонятные, на самом деле являются **жестами включения**. Этот термин нам пригодится, поскольку все практики эзотерического поиска и раскрытия глубинного внутреннего потенциала прямо связаны с различными жестами включения. Жесты включения играют роль пусковых устройств в процессах активизации глубинной памяти или же получения матричного ответа.

Расхожий пример: вы встретились с человеком впервые в жизни, и время вашего общения едва ли превышает несколько минут, но у вас уже

сложилось впечатление о нем. Причем впечатление неосознанное. Оно проявляется как ощущение приязни или неприязни к этому человеку. Почему появляется такое чувство? Откуда берется информация о человеке? Почему складывается именно такое отношение? Все это вопросы, затрагивающие святая святых нашей психики — глубинные возможности подсознания. Оно мгновенно собирает информацию о человеке через тысячи своих нелинейных метафизических информационных каналов, анализирует ее и составляет ясное впечатление о том, насколько полезно будет для вас общение с этим человеком или, наоборот, насколько вредно. В реальной жизни мы не отслеживаем этих информационных взаимодействий, но от этого они не становятся менее эффективными. Вообще подсознание живет своей жизнью, продиктованной ему логикой безусловных программ жизнедеятельности, а также логикой внутренних психоэнергетических процессов. Но на наше поведение оно может повлиять только с помощью ощущений, которые и формирует...

Воспользуемся этой способностью нашего подсознания для того, чтобы провести ревизию ваших встреч, круга общения и знакомств. Сначала все проделываем без отключения мозга, чтобы определить тех людей, кого вы хотите проверить. Схематично вопрос можно обозначить так: «Приятен ли мне этот человек? Полезно ли мне с ним общаться?» Вы представляете конкретного человека, вспоминаете его визуальный образ и кладете на раскрытую вверх правую ладонь. А далее проделываем уже описанные действия и получаем ответ-ощущение. Если появляется приятное чувство, то с этим человеком можно и нужно продолжать общение. А если возникло чувство отторжения, неприязни... Как быть в этом случае? Ведь жизнь не подчиняется простым линейным схемам, и неприятный вам человек в реальности может быть очень важным звеном в системе всех ваших взаимодействий. Что же, в угоду своему подсознанию разрывать с ним все контакты и тем разрушать налаженную систему деловых отношений? Да нет, конечно! Это ощущение относится к предупреждающим сигналам подсознания, которые говорят, что с таким-то человеком нужно быть очень внимательным, осторожным и знать, что он может подвести вас. Таким образом можно устроить полную ревизию всех контактов и отношений и определить степень доверия к каждому из деловых партнеров.

## Часть шестая

# Я - БЕДНЫЙ... Я - БОГАТЫЙ!

### Глава 33

## ВСТРЕЧА С ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ

Обстоятельства нашей жизни таковы, какими мы их воспринимаем. Это утверждение проверено сотнями наблюдений и десятилетиями практики. Вот пример, который рассказал на занятиях один из активных участников, журналист по профессии. Назовем его Иваном. Как-то довелось ему побывать в дальней деревушке на русском Севере. На попутке добрался до поворота к этой деревне, а дальше два километра надо было идти пешком. «Мороз и солнце, день чудесный...» Он с удовольствием прошелся по заснеженной дороге. Шел и умилялся: какие дивные сосны стоят в снежном уборе, как славно хрустит снег под ногами!.. Словом, вполне понятная реакция горожанина на солнечный зимний день, свежий воздух и удивительную чистоту вокруг. Снег белый-белый, поля вокруг сверкают под солнцем...

Шел он и думал: «Плюнуть бы на все и вот так уехать в деревню, в чистоту и покой... Сбежать от юродской суеты...»

В общем, когда добрался до деревни, он был в романтическом настроении и все видел сквозь розовые очки. Днем занимался своими делами, а ночевать его пригласил к себе один из местных начальников. Постелили гостю в небольшой комнате и предупредили, чтобы особо не раздевался, а то, мол, ночью холодно может быть... Действительно, холодом потягивало, но он не обращал на это внимания. Простой сытный ужин, подогретый бутылкой водки, которую они распили вместе с хозяином, приятный разговор, чувство собственной значимости в этой деревне... Журналиста так и распирало от грандиозных планов, которые он намеревался осуществить на следующий день... Жизнь была прекрасна и удивительна...

Наутро они с хозяином отправились в контору сельхозпредприятия, поскольку все дела начинались именно оттуда. И пока шли, гость почувствовал, что сумрачно стало в деревне. Вчерашнего веселого солнышка на небе не было, а заунывно посвистывал ветер, да по дороге змеилась поземка.

В конторе встретили его неласково. Дали понять, что им надо делом заниматься, а не лясы с разными там борзописцами точить. И спихнули на попечение какого-то молодого специалиста... Но и тому тоже было недосуг, и он постарался отделаться от журналиста как можно скорее.

К вечеру того же дня наш герой возвращался из деревни. Но для того чтобы уехать, нужно было пройти все те же два километра, отделявшие деревню от трассы. И отношение к пейзажам было уже другое. Сосны казались сумрачными и темными, девственно белый снег на полях навевал меланхолические мысли о белом безмолвии, куда только сунься — пропадешь... То ли дело в городе, на темных от грязи и выхлопа улицах... Кругом люди, лица мелькают, есть за что взглядом зацепиться... А здесь...

Изменение настроения и реакций изменило и отношение человека. Куда пропало обаяние деревенских пейзажей?! Они казались унылыми, хотелось поскорее вернуться в город, к привычной суете и гонке. На этом примере хорошо видно, как изменилось отношение человека к окружающему миру только потому, что изменились обстоятельства. Ему дали понять, что он мешает занятым людям, и это послужило причиной того, что прежняя идиллическая картинка, радовавшая глаз горожанина, померкла, подернулась сумраком неприязни... Изменение личного отношения привело к тому, что все вокруг воспринималось в темных тонах.

А вот другой пример, когда обстоятельства поменялись из-за смены отношений к ним. Человек пришел в РЭУ, чтобы вызвать электрика. Заодно решил зайти к начальнику и выяснить, почему в их подъезде постоянные проблемы с лифтом. Беседу сразу начал на повышенных тонах, поскольку очень злился на бесконечные отключения лифта. Но и начальник РЭУ тоже оказался взвинченным. Он резко ответил, что лифты — «не его заведование», и проситель со своими претензиями может отправляться куда угодно.

Если бы события развивались по этому сценарию, скорее всего, и посетитель, и начальник РЭУ разругались бы, накрутили себя, и оба, возмущенные и гневные, потом целый день выплескивали негативные эмоции на окружающих. Однако посетитель сообразил, что так он ничего не добьется, и в самый разгар полемики вышел из кабинета. Он покурил на улице, успокоился, привел себя в порядок и снова вернулся в кабинет начальника. Тот хотел накинуться на посетителя, но вдруг осекся. На него смотрел не раздраженный плохой работой коммунальщиков жилец, а добродушно улыбающийся человек. С таким выражением лица

поздравляют с днем рождения, а не предъявляют претензии. Они спокойно поговорили о проблемах посетителя, выяснили, что с лифтами начальник не поможет, поскольку они находятся не в его компетенции, а вот электрика обязательно придет, заодно и сантехника отправит, чтобы провел ревизию. Расстались они, довольные друг другом, без напряжений и взаимных обид. А ведь все могло бы обернуться куда как драматичнее: крики, взаимные оскорбления, обиды, скачки давления и стрессы у обоих...

В каждом из нас живет мазохист. Мало кто согласится добровольно пережить физические страдания, но в мыслях мы довольно часто моделируем ситуации, где оказываемся преданными, униженными и т.д. У кого-то это состояние проявляется как возможность реализации себя, у кого-то — как неосознанное желание вызвать к себе жалость. Человек мысленно переживает предательство, оскорбления, провалы, которых в действительности нет, и при этом, как ни странно, испытывает непостижимое удовольствие от мыслей, которые, быть может, никогда не реализуются.

Вероятно, в этих мысленных построениях проявляется повзрослевшая детская фантазия: «вот умру, и тогда все вокруг меня забегает, а я буду лежать гордый и неприступный». Потому что в детстве ясно понимаешь самооценку себя как главного члена семьи. Понимаешь и то, что сам факт смерти, которая воспринимается как игра, станет для близких ужасным потрясением. И ты, таким образом, всем отомстишь за те обиды, которые незаслуженно причинили тебе.

В нас проявляется феномен остаточной детскости, нужно отследить его в себе, избежать вмешательства психологических комплексов в процесс становления и трансформации личности. А заодно повысить внутреннюю устойчивость, сопротивляемость внешним обстоятельствам, умение подчинить ситуацию, научиться управлять ею.

**Проведем тест.** Представим, что идем по полю, лесу, улице. Не суть важно, где происходит действие. Декорации создаст ваше воображение. Картинка возникает самопроизвольно и показывает, в какой ситуации проявляется наибольшая внутренняя тревога, с чем связаны наши комплексы...

В воображаемой картинке навстречу идут несколько человек. Нужно следить за своими реакциями, как вы воспринимаете этих людей — как возможную агрессию, как нейтральных прохожих, как источник потенциальной опасности, как ни к чему не обязывающую встречу и т.п.



У многих внутренние видения вызывают некоторую напряженность... Когда подобная картинка вызывает напряжение, можно говорить о присутствии внутреннего страха, комплексе зависимости от обстоятельств. Чем сильнее была тревожность и напряжение от возможной встречи, тем страх выше, больше зависимость от обстоятельств. И это, кстати, весьма распространенное состояние. Люди хотят казаться решительными, уверенными в себе, способными на поступки. И эти качества проявляют в непродуманных внешних действиях. Ведь если человек идет на поводу обстоятельств, то вряд ли он примет всесторонне взвешенное решение. Скорее всего, оно будет скоропалительным и опрометчивым, порожденным первой импульсивной реакцией. Как правило, такие решения и реакции НИ к чему хорошему не приводят.

Если в воображаемой картинке был день и все ваши действия происходили в светлое время или при ярком искусственном освещении, — это означает, что вы сейчас в благоприятном периоде жизни и ваши подсознательные установки нацелены на достижение высоких жизненных результатов. День, светлое время суток — благоприятная пора.

Если в картинке ночь — это может означать страх надвигающейся неблагоприятной поры, которую подсознание чувствует загодя. Прежде всего, это страх перед обстоятельствами, которые могут спровоцировать появление жизненных сложностей.

Если вы были агрессивны по отношению к встречным, активно шли на обострение мимолетных отношений, значит, в вас сидит бойцовский дух, но не хватает здравого смысла, расчетливости и осторожности, и вы способны на безрассудные действия там, где нужно терпение и выжидание... К вашим достоинствам относится то, что вы идете на обстоятельства с открытым забралом и не смиряетесь с ними. Но напор и расход силы для достижения результата могли бы быть значительно меньше, а итог достигался бы более спокойно и комфортно. В этом случае можно говорить о том, что ваш напор поможет вам однажды, но в следующий раз возможные партнеры будут опасаться отношений с вами, поскольку такой агрессивный натиск мало кому нравится.

Если агрессивность встречных людей выше, их напор сильнее — значит, вы пасуете перед обстоятельствами заранее. Малая степень свободы — это рабство. В нашем случае мы можем говорить о том, что человек стал рабом обстоятельств.

А может быть и такой вариант: вы пассивно отходите в сторону и

ждете, пока встречные пройдут мимо вас. Это пассивное переживание событий, стремление укрыться от жизни в каких-то внутренних психологических убежищах. Для преодоления внутренних комплексов нужно сформировать у себя бойцовское отношение к страхам, тревогам и т.д. Это необходимо для создания фундамента будущих побед.

## Глава 34

### ЛИНИЯ ДЕНЕГ

Благосостояние человека может быть разным, но в любом случае оно является глубоко личной проблемой. Если в советские времена наши заработки не были тайной для коллег по работе, друзей и знакомых, то сейчас мы переходим на западный стандарт отношения к доходам. Сколько ты зарабатываешь — это никого не касается. И неуместное любопытство по этому поводу может вызвать раздражение и недовольство. Свои деньги люди получают в конвертах, и никто, кроме них, не знает, какие суммы там лежат. По крайней мере, так полагается по правилам современных финансовых отношений. Однако пережитки советской эпохи не сдаются так просто. Люди по-прежнему интересуются доходами других, но это не означает, что кто-то норовит выяснить доходы другого человека с крамольными целями. Просто хотят люди знать, кто и сколько зарабатывает, и, может быть, подтянуть себя к такому уровню заработков. Или, наоборот, с облегчением вздохнуть и отметить, что коллега получил меньше меня, значит, я более ценен родной фирме.

Однако как бы ни скрывали люди свое финансовое положение, существуют специфические методы, которые позволят отчетливо понять не только нынешнее состояние человека, но и его перспективы. Для этого нужно определить **линию денег** и понять, по какую сторону от нее мы находимся. Это — линия накопления, линия денежных отношений, перспектив и возможностей.

*Представим в своем воображении линию, соединившую ноготь большого пальца и локоть левой руки (если вы выясняете свои возможности, то линия определяется на своей руке, а если партнера, то рассматриваете его руку). Как только линия будет проведена, появится ощущение, где находится человек, которого вы наблюдаете: сверху, на самой линии или снизу. Эти ощущения являются главным способом определения истинного состояния дел у конкретного человека.*

Если возникает чувство, что ваш партнер находится под линией денег, это означает, что он еще не достиг того достатка, который возможен для него, и не реализовал потенциальные возможности своего уровня необходимости. Положение под линией денег может также означать, что человек находится в финансовой яме, выбраться из которой ему не по силам, а желания нет. Выход из жизненного, финансового или какого-то иного тупика требует усилий, напора и желания. Когда нет

ни того, ни другого, ни третьего, человек охотно сидит в нем и тратит свою энергию на жалость к себе. Пребывание под линией денег означает, что вы либо еще не доросли до уровня обретения, либо не видите реальных возможностей в нашем пространстве реализации. Они где-то рядом, но вы не готовы воспользоваться ими. Готовность — это не финансовая, а внутренняя категория, порождаемая желанием перемен. Будет такая готовность, и истинное богатство найдет вас.

Ощущение, что человек находится на самой линии денег, показывает, что он достиг какого-то предела и может там остановиться. Ему может казаться, что достигнут личный предел и больше незачем стараться, что-то делать, добиваться каких-то результатов. Пусть все идет так, как идет. Это окончание движения, оно означает замирание поисковой активности. Напомню, что активный жизненный поиск для нас важнее всего, поскольку он является глубинным смыслом бытия. Тогда как всякая остановка грозит застоем и распадом, быстрым свертыванием всех жизненных программ.

Переход через линию вверх и пребывание над нею означает приумножение достигнутого, увеличение приобретенного, активизацию личной поисковой активности и стремление к более высоким рубежам. Устойчивое положение выше линии денег показывает, что человек реализовал потенциальные возможности, заложенные в его личном уровне необходимости. А это значит, что он почти заполнил объем УН или стремительно заполняет его. В любом случае пора позаботиться о качественном изменении пространства уровня необходимости.

В развитии человека могут появляться дополнительные пространства УН, которые возникают исключительно за счет личного творчества. К примеру, создание рекламы своего дела, поиск новых форм работы, постижение и достижение новых возможностей. Но все эти наработки осуществляются в рамках программ уже существующего УН. Формирование дополнительного пространства ориентировано на сам предмет, из которого делаются деньги, а не на то, чтобы качественно изменить отношения внутри пространства УН. Это творчество может создать лишь небольшие дополнительные пространства, но не сыграет решающей роли в личном развитии.

Но вернемся к линии денег. Когда вы представите мысленную прямую, соединяющую ноготь большого пальца левой руки и локоть той же руки вашего партнера, то появится ощущение, что он пребывает либо под линией, либо на ней, либо же над ней. Об этом уже говорилось выше. Но

есть и дополнительные ощущения. Положение относительно линии денег определяет нынешнее состояние человека. Но если при этом добавляется чувство, что человек из-под линии денег тянется вверх, можно говорить о том, что он сейчас в стадии активного накопления и плодотворно работает на достижение высокого результата и преодоление рубежа линии денег. Конечно, непосвященный в эти премудрости даже не догадывается о том, что он преодолевает какую-то воображаемую линию. Но смысл от этого не меняется. Можно не знать о линии денег, но стремиться преодолеть ее и встать над ней. Только выражено это стремление будет по-другому, более понятно для каждого: хочу организовать успешное и прибыльное дело, разбогатеть.

Векторы-ощущения, указывающие направление движения и ориентацию человека по отношению к денежной линии, означают либо стремление к достижению (ориентация вверх, из-под линии), либо приумножение уже достигнутого (ориентация вверх от линии).

А когда возникает чувство тяги вниз и вы ощущаете человека под линией, можно уверенно говорить о том, что вряд ли он сумеет создать капитал или прибыльное дело, так как его устремления нацелены на проживание жизни. И даже если в нем бурлят амбиции и он всем рассказывает, что скоро заработает кучу денег, линия покажет его истинное состояние.

Если вы чувствуете у человека, пребывающего под линией, устойчивую тягу вверх, то можно говорить о быстром накоплении им необходимого капитала и качественных внутренних переменах. Именно внутренние перемены позволят выбраться сначала на линию денег, а потом и встать над нею. А далее уже пойдет активное использование потенциала уровня необходимости и достижение новых высот в своем деле. В конечном итоге человек приходит к личному успеху.

А вот иной вариант развития ситуации. Если человек выше линии, а ощущение устойчивой тяги вниз, то есть риск бездумных трат накопленного.

При отслеживании подобных качеств вашего партнера важно правильно понять ориентацию вектора и положение относительно линии денег. В тех случаях, когда человек совершает жизненные ошибки, неправильно оценивает обстоятельства и не хочет себе признаться в этом, вектор поворачивается вниз, внутренняя ориентация от достижения и приумножения меняется полярно: грядет развал, бездумное

расходование... Но перед этим обязательно появляются знаки, предвещающие возможный финансовый крах. Нужно учиться понимать и видеть их в общей круговерти дел и забот. Какие это могут быть сигналы? Самым заметным и характерным может стать нарушение каких-то устойчивых, наработанных связей и привычных действий. Скажем, каждый день из месяца в месяц совершается одно и то же необходимое действие, которое обусловлено технологией производства, или особенностями самой работы, или взаимоотношениями участников дела. И вдруг, без всяких видимых причин, случается сбой, и налаженное привычное действие не происходит по непонятным причинам. Потом, конечно, находятся какие-то объяснения, но это уже потом, когда человек хочет объяснить случившееся естественными причинами. Скорее всего, они и стали внешним, видимым основанием для случившегося. Но что стоит за ним, что происходит в метафизической реальности, законам которой мы все подчиняемся независимо от нашей веры в нее? Об этом люди не задумываются. А ведь это был первый и заметный признак грядущего упадка. Отследить его, понять и сделать нужные выводы — значит предупредить возможный крах, подстраховаться и принять необходимые меры к тому, чтобы остановить процесс распада, который пока невидим и неощутим. Он существует как тенденция. Вот о ней и предупреждают подобные сбои в налаженном течении процессов. А для исправления начавшегося негатива нужно провести коррекцию желания.

Когда желание обрести благосостояние становится бессознательной основой и направлено вектором вверх, оно накапливает мощь и силу, начинает формировать возможности зарабатывания. Не сразу, не вдруг, но эти возможности складываются в определенную систему, и у человека появляется внутренняя свобода в достижении целей. Важно понять, что чудес не происходит, все изменения растянуты на дни, месяцы, а иногда и на годы. Человек успевает привыкнуть к своему новому состоянию, и, когда наступает очередной этап положительных перемен, он происходит как естественное следствие уже достигнутого. Поэтому трудно четко отследить по каким-то рубежам и датам наступившие перемены. Да это и не требуется. Для человека ведь главное — не рубежи, а устойчивое поступательное движение и подъем к высотам личного развития и благополучия. И когда мы сумеем сформировать искреннее внутреннее желание и направить его вверх относительно линии денег, тогда первый шаг к вершинам удачи будет сделан. А о конкретных технологиях формирования и структурирования желания мы говорили выше.

## Глава 35

### ЗАПАХ ДЕНЕГ

Говорят, что деньги не пахнут. Еще как пахнут, только эти запахи нужно уметь чувствовать. Если мы возьмем две бумажки: нашу пятисотрублевку и десятидолларовую купюру, поднесем к носу и понюхаем так, как мы обычно это делаем, то запах наших денег будет заметно отличаться от запаха долларов. Этому есть объяснение: разный химический состав бумаги, красок, разные технологии печатания. Даже грязь, которая прилипла к деньгам, и та пахнет по-разному. А сейчас понюхаем эти купюры другим способом. Возьмем их большими и указательными пальцами обеих рук, повернем горизонтально, параллельно полу и держим деньги на уровне губ, на расстоянии пяти—семи сантиметров от рта. Медленно втягиваем воздух носом и фиксируем внимание на тонких запаховых оттенках, которые мы вдыхаем сейчас. Запах наших рублей заметно отличается от запаха долларов. Мало того, уже не скажешь, что это реальный запах краски и бумаги. Что отличает два запаха, словами объяснить невозможно, поскольку мы чувствуем эти нюансы, но они не укладываются в привычное понятие запаха. Проведем еще один эксперимент: понюхаем десятирублевую бумажку и самую крупную купюру, которая есть у нас. Запах мелких денег будет заметно отличаться от запаха крупных купюр.

Вообще, запахи в жизни человека играют важную роль. Они могут опосредованно воздействовать на подсознание и провоцировать человека на какие-то действия и поступки. Мир запахов необычайно велик и разнообразен. Собачий нос способен отличать более десяти тысяч запаховых оттенков. Нос человека значительно уступает собачьему обонянию, но он тоже может чувствовать огромное количество тонких запахов и их оттенков. К примеру, нежный запах фиалки и вонь помойки кажутся нам совершенно разными по своей сути. Но если аромат цветка усилить в тысячу раз — мы получим помоечную вонь. Все дело в концентрации запаха. Нежные, щекочущие ароматы французских духов действуют на человека возбуждающе. Они могут стимулировать фантазии, породить множество неосознанных желаний и мыслей, которые потом превратятся в настойчивое желание общения с особой, пользовавшейся такими духами. Человек не отдает себе отчета в том, что на определенные действия его подтолкнул именно тонкий аромат духов. Но в производстве духов используются разные ароматические компоненты, в том числе и

такие, которые в больших количествах издают нестерпимую вонь. Но когда духи готовы и разлиты в привлекательные флакончики, никто и не вспомнит о том, что в них содержатся вонючие компоненты. Для нас важен сам аромат, а из каких составляющих его получают, остается за кадром внимания людей.

Этот пример я привел для того, чтобы проще было понять, что в запахе денег также много такого, о чем мы даже не подозреваем. Но для того чтобы уловить эти запахи, нужно настроиться особым образом, активизировать запредельные возможности обоняния и научиться чувствовать тонкоэнергетические запахи. Они воздействуют на бессознательную сферу человека через особые точки возле внутренних уголков глаз и могут вызвать разные эмоциональные состояния и ощущения. Каждое явление эмоциональной психической жизни имеет свой особенный запах. Чувствуют его все, вот только не отдают себе отчета в том, что ощущают именно запах настроения человека, его желаний, мыслей, чувств. Вспомним: в комнате, где находится раздраженный, озлобленный человек, витает удушливый запах негативных эмоций. Но люди считают, что в комнате душно. Рядом с взволнованным, ожидающим чего-то человеком другие также начинают нервничать, неосознанно томиться, будто в предчувствии каких-то событий. В таких случаях говорят, что настроение передалось. Ответ точный. Неясен только механизм передачи. Переносчиком может стать тонкоэнергетический запах, вкус, слух... Любое из пяти чувств... Но поскольку мы пока говорим только о запахах, найдем точки, способные воспринимать тонкоэнергетические ароматы. Они находятся чуть ниже внутренних уголков глаз, на границе между переносицей и краем глазной впадины (рисунки 13). Подушечки указательных пальцев поместим в уголки глаз возле переносицы. По ложбинке, образованной соединением бугра переносицы и костей лица, медленно и нежно проведем пальцами чуть вниз и в стороны. У каждого в своем месте (это индивидуально), примерно на границе глазной впадины и носовой кости, ощутим маленькие ямки. Это и есть **точки восприятия запредельных запахов.**



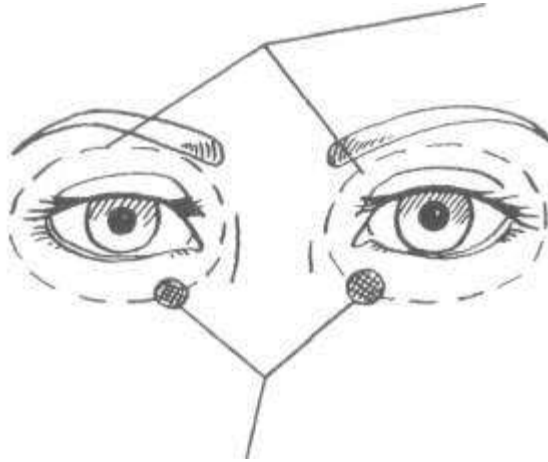


Рисунок 13

*Прогреваем их несколько минут теплом подушечек пальцев, а потом, резко убрав пальцы, почувствуем волну новых ощущений. Она мягкой прохладой накатывает на нас и быстро проходит. Но активизированные приемники тонкоэнергетического запаха уже способны улавливать обонятельные нюансы настроения, желания, негативных или позитивных переживаний.*

Для того чтобы убедиться в своих новых возможностях, потренируемся с теми же купюрами разного достоинства. Представим, что от точек восприятия энергетического запаха к деньгам протягиваются тонкие чувствительные ниточки. Потом по этим ниточкам втягиваем в себя запах денег. Поначалу трудно оценить в полной мере разницу между этими запахами. Но уже после нескольких опытов она будет заметной и мы сможем улавливать ее отчетливо. Во всяком случае, тонкоэнергетический запах «десятки» сильно отличается от аналогичного запаха «пятисотки».

Проведем еще один эксперимент: *сначала настроимся на запах десятирублевой купюры, ощутим и запомним его. А потом разорвем дензнак. Не такая уж большая потеря порвать «десятку». Ради эксперимента можно и пожертвовать такой денежкой. Удивительно то, что разорванная «десятка» вообще не пахнет или пахнет, как окрашенная бумага. Она перестала быть эквивалентом товара и потеряла свой специфический денежный запах. Невероятно, но купюра пахнет особым денежным запахом до тех пор, пока она сохраняет свою целостность, остается средством покупки товара.*

Если понюхать долларовую купюру, то ее тонкоэнергетический запах будет отличаться от запаха наших рублей. Точно так же каждая национальная валюта имеет свой неповторимый тонкоэнергетический запаховый облик.

У каждой ассигнации свой тонкоэнергетический запаховый рисунок, на котором изображена вся ее тернистая история. Если поставить перед собой цель и тщательно исследовать запаховые проявления купюры, то можно почувствовать, какова история этого дензнака, что сопровождало его по жизни, какие за ним скрыты драмы и трагедии или, наоборот, праздники и радости. Внимательно считывая запах денег, можно отчетливо понять, какие купюры имеют печальное прошлое, сопряженное с драматическими или даже трагическими событиями, а какие являются просто деньгами — эквивалентом товарных ценностей. К сожалению, в мире денег немало таких ассигнаций, которые несут на себе энергетическую память о страданиях, боли и крови людей. И эта информация способна передаваться вместе с купюрой людям. Человек берет такую денежку и получает вместе с ней полный набор тех неприятностей, которые отложились в виде негативных энергоинформационных блоков на ней. А потом долго удивляется: отчего у него дела идут трудно и вообще все пробуксовывает?.. А это влияние «грязных» денег. С этим можно соглашаться или спорить, но практика показывает, что купюры, «зараженные» негативной информацией, способны испортить настроение, разрушить договорные обязательства и натворить немало бед. А могут и просто обмануть человека. Поэтому умение настраиваться на запах денег является необходимостью.

Продолжим тренировку: *считываем тонкоэнергетический запах с ассигнаций разного достоинства. Они пахнут по-разному, но есть в них и общее: сухой, чуть горьковатый запах возможностей.* Кстати, о возможностях. Нужно не просто уметь чувствовать запах денег, но и ясно различать, каков он. Поясним на примере. Молодой мужчина, прошедший обучение на тренингах, решил определить, откуда к нему тянется запах денег. Вышел на улицу, настроился и скоро действительно почувствовал этот тонкоэнергетический запах. Он определил направление и пошел на запах, ориентируясь на его усиление и яркость. В конце концов он пришел к банку. Чутье не подвело. Запах денег он определил правильно и направление на запах взял правильно, вот только задачу он поставил для себя неверную. Нужно было искать запах денег, предназначенных именно ему, а не просто ориентироваться на тонкоэнергетический аромат. На

первый взгляд может показаться фантастикой, но все, что мы описали выше, — реальные практические приемы работы с валютой, линией денег и запахами. С помощью тонкоэнергетических ощущений можно прогнозировать события и ставить перед собой определенные задачи. Развитое, тренированное чутье подскажет, как лучше выполнить свою задачу. Вернемся к описанному примеру. Если бы наш герой поставил перед собой конкретную задачу — определить тонкоэнергетический аромат денег, которые он может реально заработать, то и результат был бы другой. Скорее всего он почувствовал бы запах и пошел по нему, но пришел не к банку, где деньги хранятся, а в другое место, где для него будет возможность работы или разового заработка.

Тонкоэнергетические запахи могут быть использованы и для прогнозирования событий. А вообще их можно применять во множестве действий, связанных с деньгами. А пока нужно научиться определять запах линии денег. Сами деньги мы уже «обнюхали», накоплен определенный «банк данных» о тонкоэнергетических запахах купюр разного достоинства и о том, как отличаются запахи разных валют. А вот линия денег пока остается для нас только воображаемым рубежом личного благосостояния человека. Однако даже ее можно почувствовать своими точками восприятия тонкоэнергетического запаха. Конечно, без особой тренировки не обойтись, поэтому нужно представить линию денег вашего партнера, а потом настроиться на нее лучиками восприятия тонкоэнергетического запаха. В каждом случае запах будет особенным. Когда наблюдаемый человек пребывает под линией, запах может быть вялым, затхлым, лишенным глубины. Трудно словами передать все многообразие запахового восприятия. Лучше однажды почувствовать его в деле. И еще одно предупреждение: не стоит рассчитывать, что почувствуете реальный запах, как будто пахнет борщом на кухне или цветами в поле. Мы используем термин «тонкоэнергетический запах» для обозначения источника ощущения. Ведь мы получаем чувственную информацию от точек восприятия запаха и потому оперируем понятиями запахов. На самом деле тонкоэнергетические запахи воспринимаются людьми как ощущения или же мыслеобразы. Привязывать свои переживания только к реальному ощущению запахов, а тем более придавать какому-то ощущению тот или иной запах — бессмысленно. Мы так искусственно суживаем диапазон своих чувственных возможностей.

Если человек, у которого вы определяете запах линии денег, пребывает над нею, то запах может ассоциироваться с легкостью, свежестью,

чувством полета и высотой. А пребывание на линии денег может восприниматься как опора под ногами, уверенность и устойчивость. Словом, работа с тонкоэнергетическими запахами линии денег и самой валюты — это начало раскрытия всего диапазона своих сверхчувственных возможностей.

Слух для нас тоже очень важный способ ориентации в жизни. Большинство видело слуховой аппарат для глухих. Принцип его работы таков: звук (а это вибрация) передается специальным устройством на костный бугор за ухом и воспринимается им. Звуковая информация поступает в мозг, минуя слуховые каналы. Если при помощи костных бугров за ушами (*рисунок 14*) мы можем воспринимать вибрацию звуков, то, возможно, мы ощутим более тонкие звуковые колебания, которые находятся за рамками нашего восприятия. Проведем эксперимент: *подушечками средних пальцев найдем за ушами на костных бугорках точки, которые воспринимаются как небольшие углубления. Разогреем их, потирая пальцами плавно и нежно. А потом, как и в тренировках с запахowymi точками, резко убираем руки. Такой же накат ощущений, странное чувство вибрации в голове... Мы слышим запредельный звук. Хотя правильнее будет сказать — ощущаем...* При должной тренировке можно улавливать акустические вибрации клеток, органов систем и всего тела.

Сосредоточимся на ощущениях **слуховых точек** (СТ), а потом начнем слушать линию денег другого человека. Звука в привычном нам понимании мы не услышим. Зато появится отчетливое ощущение вибрации, которое сопровождается то ли звоном, то ли едва заметным зудящим звуком наподобие комариного писка. Линия денег дрожит, как струна, и рождает определенную вибрацию, которую обычным ухом мы никогда не почувствуем. Да и как можно уловить звук воображаемой линии? И все же он доступен восприятию. Проведем опыт: настроимся на линию денег другого человека и сосредоточим внимание на своих слуховых точках. Постепенно в воображении появится картинка или возникнет ощущение звука. К примеру, если звук тонкий и чистый, то человек имеет большой потенциал возможностей, он находится либо выше линии денег, либо готов подняться над ней и уверенно двигаться в своем развитии. Совсем другое, когда звук от линии денег дребезжащий, как у расстроенной гитары. Это показатель того, что человек исчерпал свои возможности и сейчас тянет воз своих дел больше по инерции. Перспективы в этом случае туманны и сомнительны.

С помощью тонкоэнергетического звука можно довольно четко определять, насколько искренне говорит другой человек. Когда мы слушаем голос своего партнера или кого-то, кто делает заманчивое предложение, то не обращаем внимания на глубинное наполнение речи. Нам важнее с помощью логики, интуиции понять тайный смысл и разгадать те ловушки, которые могут присутствовать в самых завлекательных разговорах.



*Рисунок 14*

Мы обедняем свои возможности тем, что не уделяем внимания глубинным ощущениям и переживаниям. А ведь фальшь и ложь в разговорах можно отчетливо слышать при помощи точек восприятия тонкоэнергетического звука. Вот примерная схема подобной тренировки: сначала активизируем слуховые точки на костных буграх за ушами. Затем партнер по тренингу вслух произносит правду. Что-нибудь такое, что является полной и абсолютно достоверной информацией. Например: в помещении, где проходят занятия, стены такого-то цвета. Это правда, и вы сами прекрасно знаете это. Важно концентрировать внимание на слуховых точках и понять, какие ощущения появляются, как ассоциируется правда в восприятии. Затем партнер произносит заведомую ложь: что-нибудь вроде разговоров о погоде или о времени суток. Если на дворе день, то можно сказать, что за окнами глухая ночь, и т.п. И снова нужно прислушаться к своим ощущениям и понять, какие ассоциации вызывает ложь.

Я предлагаю начать тренировку с простых переживаний. Потом можно

усложнять задание и говорить о неочевидных вещах. Например, один из участников тренинга говорит: «Я вчера делал то-то и то-то...» А вам предстоит определить с помощью слуховых точек и своих ощущений, действительно ли партнер делал то, о чем говорит вам. Отправной точкой в этой работе будет сравнение базовых ощущений правды и лжи, созданных в первом опыте тренировки, с тем, что вам сказал партнер.

Слушаем партнера и чувствуем, что возникают ощущения, похожие на те, когда говорили заведомую ложь. Можно предположить, что партнер соврал. А если внутренние переживания будут соответствовать ощущениям правды, то из этого можно сделать свои выводы.

Постепенно тренировки можно усложнять и добиться в итоге такого уровня внутренних ощущений, когда они ясно подскажут вам, искренен с вами собеседник или говорит неправду. Вообще использование запредельных возможностей органов чувств сулит большие перспективы. Для их развития нужно тренироваться и расширять диапазон своих возможностей. Без постоянной работы и оттачивания умения все предложенные практики останутся теоретическими построениями. А ведь они могут дать необычайные способности, научить пользоваться запредельными возможностями органов чувств эффективно в любых обстоятельствах.

## Глава 36

### МЕСТО ДЕНЕГ

Где вы храните деньги? В банке? В трехлитровой или коммерческом? У каждого все организовано по-своему, и нет единого стандарта хранения денег. Кто-то, наученный горьким опытом банковских крахов и дефолта, прячет свои сбережения в укромном месте. Кто-то продолжает свято верить в торжество рыночных идей и по-прежнему доверяет капиталы банку. И те и другие обязательно имеют определенную сумму денег дома. На жизнь, текущие расходы, по магазинам пройтись...

У нас немало людей, не имеющих счетов в банках и вообще каких-то накоплений. Живут от зарплаты до зарплаты или же от одного поступления до другого. Кто и как зарабатывает свои деньги, неважно. Важно то, что они есть и в любом доме, за малым исключением, обязательно найдется какая-то сумма. А как без них прожить? В магазинах в кредит не отпускают, а кушать хочется...

Весь этот разговор к тому, что деньги каждый хранит по-своему: в потайном месте или в ящике комода... И здесь человека может постигнуть неприятность. В жилище есть несколько зон, предназначенных для разных занятий. Вообще искусство формирования жилого пространства изучает древняя наука «фэн-шуй», но я буду говорить о другом. В жилище человека есть несколько строго определенных мест денег. Если они лежат там, то играют роль магнита, который притягивает все новые средства. Но если расходные деньги положить в неподходящее для них место, то скоро и они кончатся, и новых поступлений может не быть. Мистика это или нет, не в том дело. Важнее то, что каждый сам может обнаружить у себя дома наиболее благоприятное место для хранения денег. То, где они, даже находясь без движения, будут работать и привлекать новые средства. Деньги тянутся к деньгам. Это расхожая истина, но мы понимали ее до сих пор однобоко: чем больше денег, тем больше они притягивают к себе новых капиталов. В этом есть рациональное зерно, но настоящим притяжением они обладают только тогда, когда находятся в конкретном **месте денег**.

**Как** его определить? Вспомним о своих информационных пальцах. С их помощью мы можем познавать мир вокруг себя, проникать во внутренний мир другого человека, считывать не-проявленную информацию. Место денег — это тоже непроявленная информация, и ее можно понять, слушая ощущения информационных пальцев.

*Встаньте на середине комнаты, соедините подушечки мизинцев и безымянных пальцев, остальные подожмите к ладоням. А на соединенные таким образом информационные пальцы сверху положите купюру самого большого достоинства, что есть в доме. Это может быть 100, 500, 1000 рублей. Если вы предпочитаете иметь дело с валютой, то можно положить на пальцы крупную купюру той страны, валюту которой вы считаете самым предпочтительным средством накопления.*

*Глаза закрыты, все внимание на ощущениях в подушечках информационных пальцев. Начните медленно поворачиваться всем телом слева направо. Мысленно нужно сформулировать программу: хочу найти место приумножения денег в моем жилище. Как и в случае с поиском места прогнозирования, появится ощущение щели в пространстве. Шагните туда и снова фиксируйте внимание на подушечках информационных пальцев. Вас будто потянет куда-то. Не сопротивляйтесь этому, двигайтесь в том направлении, куда тянет. Сделав несколько шагов, вы отчетливо поймете, где в вашем жилище расположено место приумножения денег. Оно может оказаться посередине комнаты, на открытом пространстве. Что же, бросить на пол купюру и ходить, перешагивая через нее? Нет. Нужно активизировать само место, а постоянно держать там деньги нет нужды.*

*Итак, вы обнаружили в своей квартире или доме место приумножения денег. Осторожно кладите на него купюру, которая лежала на информационных пальцах. А потом создайте образ: в комнате, как снежинки зимой, появляются из ниоткуда и тихо падают на пол купюры того же достоинства. Обязательное условие: если на место денег вы положили рубли, тогда и свой мыслеобраз нужно наполнять рублями. Если доллары, то представляйте валютный «снегопад».*

*Поначалу мыслеобраз будет послушен вашей воле. Но уже через несколько минут он начнет жить своей жизнью. Это означает, что место денег активизировано и заработало. Деньги могут появляться из ниоткуда и все падать и падать на пол. С каждой минутой их становится больше, и скоро они заполняют объем комнаты. Это уже неуправляемый процесс, который надо обрывать. В противном случае может накопиться некая критическая масса денег, и они просто исчезнут, а само место денег перестанет работать. Чтобы остановить спонтанный процесс, нужно убрать купюру с места денег и заняться другими делами. Повторить опыт можно через несколько часов. Но чаще всего денег появляется не так уж много. В вашем воображении они могут*



рассыпаться по полу веером. А может быть, упадут из ниоткуда в виде банковских пачек. Все, кто проделывал эти манипуляции, отмечали, что денег в действующем мыслеобразе появляется столько, сколько человеку необходимо для решения проблем или перевода жизни на качественно новый уровень.

После того как будет найдено и активизировано место денег, капиталы не появятся сами по себе. Приумножение доходов пойдет так, что у вас появятся новые возможности зарабатывания, новые предложения с хорошими денежными перспективами.

С поиска места денег в жилище и его активизации можно начать новый этап работы по преодолению внутреннего комплекса психологии нищеты.

## Глава 37

### Я - БЕДНЫЙ... Я - БОГАТЫЙ!

Всякое желание остается пустой фантазией, если для его реализации не создана внутренняя готовность. Мы уже вели разговор о том, что желание становится активно действующей, созидающей силой только в том случае, когда оно подкреплено соответствующими ему объемами уровня необходимости и пространства реализации. Вроде бы сложно совместить в своем воображении какие-то придуманные объемы, которые созданы нашими ощущениями. И как правило, у многих возникает вопрос: а может, это самовнушение? Действительно, все, что мы воображаем себе, — это плод внутренней психической работы, который, по сути, является именно самовнушением. Но здесь важно понять еще и то, что вся наша жизнь — это тоже самовнушение. Главное в нашем восприятии мира — это отношение к людям и событиям, а также реакции на какие-то проявления действительности. В этом и заключается самовнушение. Человек выбирает для себя определенную позицию в жизни и под нее перекраивает свой внутренний мир. Если вы всю жизнь прожили на скромные доходы от работы на государственном предприятии, то очень трудно резко изменить свой образ мышления и стать владельцем, собственником и капиталистом. А если удастся изменить свое восприятие и отношение к каким-то общественным установкам, то одновременно с этими изменениями в глубинах подсознания происходят громадные структурные преобразования, которые меняют в человеке все. Но это возможно только при помощи определенного уровня самовнушения.

Конечно, самовнушение не следует понимать только как аутогенную тренировку или же бесконечные повторения про себя определенных формул. Мир самовнушения необычайно многообразен. В качестве иллюстрации может служить такой реальный случай. Пациент одной из больниц почувствовал ухудшение состояния, и, когда дежурная медсестра измерила ему артериальное давление, оказалось, что у него нарастает гипертонический криз. Чтобы остановить развитие криза, медсестра подала ему лекарство и вызвала дежурного врача из другого отделения. Врач пришел через несколько минут. И когда у больного вновь измерили давление, оказалось, что высокие показатели стремительно снижаются. По всем канонам физиологии лекарство не могло подействовать так быстро. Для того чтобы оно оказало лечебное воздействие, нужно было, чтобы оно растворилось в желудке, всосалось с кровью, и только после этого могло бы

повлиять на артериальное давление. Любой практикующий врач может вспомнить немало подобных примеров. Человек увидел внимание к себе, помощь от человека в белом халате, и одно это уже способствовало изменению его реакций и отношения к своему самочувствию. Он ясно осознавал, что сейчас ему помогут, снимут остроту кризиса и он почувствует себя лучше. Эта уверенность и оказалась самым главным инструментом самовнушения. Активно заработали центры саморегуляции организма, изменилось внутреннее психологическое состояние, ушла тревожность, уменьшился выброс адреналина, и давление снизилось. Психика человека способна творить чудеса не только в сфере личного здоровья. Возможности подсознания велики, и они не ограничиваются рамками нашего тела или даже психики. Воздействие нашего подсознания на окружающий мир значительно и многообразно, но во многом оно зависит от внутренней установки, той доминанты, которую человек формирует сам.

Есть и более яркие примеры, когда человек внушает себе программы личного развития и достижения каких-то высоких целей. Важно, чтобы внутри было отчетливое, сформированное и осознанное желание. Оно и помогает в создании глубинных программ самовнушения и самоизменения. Есть желание — значит, будут и возможности для его реализации. Но эти возможности сами по себе не появятся. Их надо формировать и добиваться того, чтобы каждая из них заняла свое место в системе психических реакций и отношений человека. Самовнушение становится очень важным инструментом достижения высоких жизненных результатов. В том числе и успеха.

Когда мы чувствовали пространство уровня необходимости, а потом создавали объем желания, объем реализации и совмещали эти воображаемые структуры в своем мысленном пространстве, дальнейшее развитие событий уже шло вне зависимости от нашей воли. Когда произошло совмещение всех объемов в одно целое, то началось внутреннее бурление, перемещались какие-то огромные массы, возникало ощущение, что внутри кипело что-то непонятное. Это весьма характерный пример волевого самовнушения, который переходит в сферу бессознательного реагирования и развивается по своим внутренним правилам. Для человека в общем-то неважно, какими реакциями ответит подсознание на его воображаемые действия. Главное, чтобы реакция бессознательной психики была позитивной, нацеленной на достижение жизненного успеха. А это обусловлено тем, что, создавая внутреннее

желание, человек настраивался на перемены как внутри себя, в своей психике, так и в реальной жизни.

Сила самовнушения огромна, и оно способно творить чудеса не только в сфере самооздоровления человека, но и во внешней жизни. Мало того, мы привыкли оценивать человека во всем многообразии его проявлений, в том числе и психическом. А психика — это внутренняя вселенная, не имеющая конца-края. Что заключено в ней, какие силы дремлют в глубинах внутреннего космоса — об этом мы можем только догадываться. Что же касается практики, то здесь немало убедительных фактов, свидетельствующих о том, что жизнь человека во многом зависит от того настроения, с которым он живет. И когда человек определяет для себя роль униженного, оскорбленного, бедного и несчастного — он и в реальной жизни играет эту роль и получает от окружающих пинки, тумачи и затрещины, соответствующие выбранной им позиции.

Естественно, что роль уверенного в себе, богатого и благополучного человека определяет совершенно иной тип взаимодействий с жизнью. Дела складываются успешно, проблемы разрешаются, и впереди светят радужные перспективы...

Понято, что это схема. На самом деле все гораздо сложнее и запутаннее. Каждый человек в определенные моменты своей жизни бывает богатым и благополучным, а также несчастным и униженным. Причем это не связано с воздействием извне или психологической агрессией. Внутри варится такая крутая каша, что разобраться в ее кипении не под силу ни самому человеку, ни специалистам-психоаналитикам. Я не претендую на исключительное понимание внутренних бурь и штормов. Но накопленный на тренингах опыт позволяет говорить о том, что среди людей нет абсолютных нытиков или абсолютных везунчиков. Каждый совмещает в себе обе стороны жизненной реальности. Только у одних больше везения и удачливости, а у других ее мало. Можно усматривать в этом руку провидения, но вспомним старинную поговорку: «Бог больше помогает тому, кто сам себе помогает...» И я уверен, что удачливость — категория создаваемая, и каждый, кто искренне захочет стать любимчиком судьбы, сможет им стать. Правда, это потребует большой внутренней работы, упорства, изменения своего психологического состояния и смены глубинных бессознательных программ. В общем-то можно говорить, что понадобится глубокое и интенсивное самовнушение. И далеко не каждый способен на это. В силу лени, нежелания перемен, стремления пусть бедно, но спокойно прожить свою жизнь в тишине...

Выше я много говорил о жалости к себе. Она также играет не последнюю роль в психологии современного человека и многое определяет в его жизни. Предлагаю один из апробированных и проверенных опытом сотен людей способ глубинного самовнушения. Рассмотрим его на примере богатства и бедности. Сейчас стало расхожим штампом *то*, что человек богатый — счастлив, а вот бедный, наоборот, — несчастен. Хотя это все досужие выдумки. Но, поскольку речь идет вообще об успехе и в частности о создании достатка или даже богатства, мы и будем рассматривать формулу самовнушения: «Я — бедный» или «Я — богатый!»

Когда вы создавали новые структуры уровня необходимости, желания и реализации, то производили замену старых программ подсознания на новые. Менялись не просто бессознательные программы, менялась сама доминанта, которая в большинстве случаев является отголоском психологии нищеты. Важно четко определить ее место, почувствовать, где она располагается.

Конкретного, выраженного физически ощущения психологии нищеты, конечно же, нет. Это наш взгляд на окружающую действительность, наше восприятие жизни, того, что окружает нас. Психология восприятия складывается из оценок событий и людей, стереотипов поведения, взглядов и т.п. Она окружает нас словно облако, но потрогать его, пощупать, а тем более убрать и заменить другим — невозможно.

И все же есть возможность почувствовать внутреннюю психологическую атмосферу. *Для начала, сидя с закрытыми глазами, произносим про себя местоимение «я». Растягиваем его напевно, словно любимую мелодию тянем: «Я-а-а-а...» Внимательно слушаем, где, в каком органе или участке тела отзывается этот распев. Где появляется тонкая, почти незаметная вибрация. Распевая местоимение «я», мы обозначаем собственное «я» как отношение к самому себе. К этому распеву «я» может быть применено любое количество прилагательных, которые описывают ваши личные качества.*

*А теперь так же напевно произносим два определения: «Я — бедный» и «Я — богатый». Слушаем, где они отзываются вибрацией.* К примеру, на распев «Я — бедный» появляется вибрация в области живота, а на аналогичный распев «Я — богатый» возникает чувство легкого покалывания на коже головы. Вовсе не обязательно, что эти распевы будут отзываться только вибрациями. Они могут проявляться любыми ощущениями. Поэтому важно запомнить состояние своего тела до начала

работы, чтобы была возможность сравнивать и чувствовать изменения.

Слушаем свои ощущения. Они на языке подсознания объясняют нам, что наиболее подходит для нас — богатство или бедность. Для большинства дилемма «бедный или богатый» даже не возникает. Обычная реакция людей: все начинают распевать «Я — богатый» и слушать свои ощущения, желая понять, где, в каком месте тела они отзываются... Все искренне считают, что они готовы для богатства и смогут им распорядиться эффективно и правильно. Нужно быть честным с самим собой, так как вы можете начать бессознательно подыгрывать себе. И если ощущение «бедный» окажется для вас комфортным, уютным и привлекательным, это значит, что вы к богатству еще не готовы, что не развито стремление к глубинным переменам и предстоит еще много работать над собой. Нужно обратить особое внимание на ту зону тела, где явственно звучит «Я — богатый». Вероятно, именно там и скрыт ключ к возможному успеху, нужно его найти. В формулу «Я — богатый» можно вкладывать любой смысл, но наиболее действенной она становится, когда имеется в виду высокое духовное богатство, подкрепленное материально.

Если на вибрации распева откликается голова, то можно надеяться на материальное благополучие, созданное благодаря своим интеллектуальным разработкам, умственной деятельности. Если распев отзывается в ногах, то, вероятно, возможности обогащения будут связаны с движением, разъездами и т.п. Ну а вообще-то любые зоны тела, которые отзываются на распев «Я — богатый», только подсказывают вам, что здесь заключена подсказка о том, какое дело принесет наибольший доход. Как пример расскажу такой случай. В одном из больших южных городов, где мне довелось работать несколько лет, на занятия по коррекции комплекса психологии нищеты пришел молодой предприниматель. Он вел свое дело, но особых успехов не добился, поскольку тогда, в начале 90-х годов XX века, в России развелось огромное количество фирмочек, которые занимались куплей-продажей всего, что пожелает клиент. Покупателей было намного меньше, чем торговцев. И торговали тогда чем придется, как придется, и разориться при такой дикой организации торговли было очень даже просто. Особенно если нет ясного плана и четкого направления деятельности, а хватаешься за все, что можно хоть как-то продать.

Так и наш молодой предприниматель торговал сахарным песком, стиральным порошком, одеждой, продуктами — словом, всем, что могло принести хоть какой-то доход. Но дела шли плохо, торговля чахла на глазах. На курсы он пришел просто от безысходности. Последний шанс, в

который он не очень-то и верил. Добросовестно посещал занятия, но работал без рвения и внутреннего интереса. Надо было, оттого и занимался. Но когда мы знакомились с распевами, он ярко ощутил вибрации в коленях. Он даже не пытался анализировать, почему вибрации именно в коленях. Просто настроился на эти ощущения и слушал себя. Поначалу шли какие-то сумбурные видения и мысли, но постепенно картинки становились все более отчетливыми, и он наконец увидел, что вместо коленей у него шарниры детской игрушки трансформера. И пришла мысль, что надо заниматься только игрушками, а все остальное бросить.

Он не придал значения этим мыслям. Но когда попытался повернуть очередную торговую операцию, то ничего у него не получилось. Вот тогда он и вспомнил о подсказке подсознания. Собрал деньги, закупил игрушки и попытался ими торговать. Дело пошло, и товар был быстро распродан. А он очень удивился. Ему казалось, что все его видения — не более чем бред...

Словом, новую партию игрушек он продал еще более успешно. А далее начал расширять ассортимент, добавил к ним другие детские товары. Меньше чем за год он крепко встал на ноги, открыл собственный магазин, создал транспортную сеть и стал одним из самых стабильных предпринимателей своего города.

Как читать зоны тела, отзывающиеся на распев «Я — богатый»? Вначале концентрируем внимание на том участке, где отзывается этот распев, потом углубляем концентрацию, представляя, что отбрасываем все иные ощущения, кроме тех, что идут от обозначенного распевом участка. И после этого слушаем свои ощущения и фиксируем мысли. Подсказка появится не сразу, но все же достаточно быстро. Нужно набраться терпения и все время концентрировать внимание на ощущениях распева «Я — богатый». Это может быть внутреннее переживание, а может и мысленная картинка или даже конкретная мысль — займись тем-то и тем-то. Воспользуемся этой подсказкой для изменения своего положения. Как правило, наше подсознание не ошибается и выдает информацию, полностью соответствующую нашим возможностям и внутренним запросам. У кого-то хватает веры в себя и умения мыслить самостоятельно, чтобы воспользоваться советом бессознательной психики. К сожалению, многие слишком подвержены влиянию внешнего окружения и потому слушают не себя, а то, что говорят другие, сравнивают свое понимание проблемы с существующим общественным взглядом на нее, и, если свое видение отличается от общепринятого, стараются изменить себя

в угоду стереотипу. Но общественная точка зрения часто далека от реальности и меняется в зависимости от обстоятельств, тогда как человек не меняется, как ветер, под влиянием разных направлений общественной жизни.

Если в начале 90-х годов XX века существовало расхожее мнение, что для создания капитала нужно заниматься торговлей и это даст возможность быстрого обогащения, то многие, не имеющие внутренней готовности к этому делу, кинулись торговать и растеряли даже то, что имели. Но если человек твердо стоит на своих ногах, имеет внутренний стержень и не плывет по воле житейских волн, а формирует свое мнение и отношение к окружающему, то *он* обязательно добивается успеха, устойчивого, стабильного положения в делах. Не сразу, постепенно, шаг за шагом преодолевая разные жизненные препятствия, он обязательно добьется успеха. Снова вернемся к сформированному уровню необходимости и пространству желаний. Мы создавали эти структуры в своем воображении и воспринимали их как нечто отвлеченное, не имеющее прямого отношения к реальной жизни. Сейчас нужно воспользоваться мысленными структурами для того, чтобы сформировать внутри бессознательной психики устойчивое направление движения, готовность к достижению высокого материального достатка или богатства.

Волевыми усилиями наполним пространство уровня необходимости и объема желания ощущениями вибрации «Я — богатый». Что тут начнется! Помимо вашей воли в мысленных просторах завертится карусель преобразований. Словно вихрь закрутит все прежние установки и стандарты восприятия. Не вдаваясь в подробности глубинных психологических штормов, могу сказать, что внешне это может ощущаться сначала как бурление внутри тела, перетекание каких-то потоков. А потом может появиться тревожность, чувство неуверенности, незащищенности... *Вполне* объяснимое состояние. Прежние стереотипы, внутренние реакции и установки разрушены, новые еще формируются, и пропадает чувство глубинной опоры. Для человека неподготовленного это может показаться сигналом к тому, что он принял неверное решение. Однако в таком развитии событий четко прослеживается цепочка глубинных перемен. Не стоит делать поспешных выводов. Все в жизни происходит своевременно, вот только своевременность устанавливают не люди, а объективное развитие событий.

Пространства уровня необходимости и объема желания, наполненные вибрациями «Я — богатый», меняют внутренние установки психологии



нищеты. Но даже по завершении глубинных изменений деньги не будут падать с неба. Перемены в подсознании стимулируют значительные изменения в реакциях человека, системе его оценок действительности, роли в связях с обществом и партнерами. И это приведет к появлению новых возможностей зарабатывания, активизации своего дела. Но эти методы никогда не обеспечат человеку успеха в воровстве или других способах легкой наживы. Новое качество восприятия предполагает осознанное добывание денег, пронизанное духовным, творческим поиском.

## Глава 38

### Я - ДОСТИГ!

Создано желание «Я — богатый», создан уровень необходимости, соответствующий состоянию «Я — богатый». Это начало позитивных внутренних перемен, но пока они не стали глубинным стержнем психики человека. Чтобы закрепить положительные изменения, нужно окружить себя новым уровнем необходимости, как облаком. Особое внимание при этом уделите спине, так как именно спина и позвоночник являются физиологическими барометрами состоятельности или бедности. Ощущение опоры, упругой теплой подушки за спиной — возможность богатства. А если за спиной чувство щемящей пустоты, подобное тому, когда стоишь в проеме открытой двери, это признак отсутствия средств (ваших или партнера), чувство бедности и отсутствия перспектив...

Настройтесь на ощущение облака нового содержания уровня необходимости. В его пространстве снова звучит: «Я — богатый». Воспринимаем волны вибрации всеми органами чувств: ушами, глазами, языком, кожей... Там, где ощущения вибраций «Я богатый» особенно сильны и приобретают ярко выраженное проявление, скорее всего располагаются скрытые до поры резервы психических сил, способные поднять вас к вершинам успеха. Многократно повторяем распев «Я — богатый», и постепенно возникает ощущение, что он естественно встраивается в вас и вашу психику. Меняется внутреннее состояние, теперь для распева «Я — бедный» просто не остается места. Все свободное пространство внутри вас и в объеме нового уровня необходимости заполнено состоянием «Я — богатый».

Пришла пора вводить в психику глубокую бессознательную закладку. Перенастраивать психику на качественно новый вид восприятия и реакций, менять психологию нищеты на психологию достатка. Поможет в этом **технология пальцевых закладок**.

*Руки лежат на бедрах, ладонями вверх. Мысленно произносим про себя ключевую фразу: «Я прошу мое подсознание...» Одновременно со словом «подсознание» поджимаем мизинцы и продолжаем мысленную формулу: «...создать новую программу моей жизни...» Эту внутреннюю формулу сопровождаем ощущением вибрации «Я — богат!».*

*Вновь про себя повторяем первую часть ключевой формулы: «Я прошу мое подсознание...» и поджимаем безымянные пальцы: «Закрепить мое*

*новое состояние. Я богат настолько, что могу не думать о деньгах!» И снова вибрацией этого звучания наполняем пространство уровня необходимости и впитываем вибрации всем своим существом.*

*Произносим ключевую фразу: «Я приказываю моему подсознанию...» и поджигаем средние пальцы: «...закрепить мое богатство во мне так, что оно навсегда останется со мной!»*

*Теперь обходимся без ключевой фразы, а просто поджигаем к ладони указательные пальцы и мысленно проговариваем: «Мое богатство приходит легко, и я так же легко делюсь им!»*

*Считаем до пяти и резко прижимаем к сжатым кулакам большие пальцы, как бы подтверждая формулы пальцевой закладки. Произносим про себя: «Так будет всегда!» Ощущение этой последней формулы нужно пережить как некий внутренний взрыв, чтобы она стала настоящим безусловным внутренним направлением действий.*

*Сжатые кулаки начинает стягивать неведомая сила. Они словно живут своей жизнью и сжимаются все сильнее и сильнее. Пусть напряжение продолжает нарастать. Это признак того, что структуры бессознательной психики приняли программу пальцевой закладки и теперь она встраивается в подсознание. Когда завершится размещение новой программы в подсознании, кулаки сами разожмутся и расслабятся.*

*Слушаем, какая реакция идет внутри. От наших сжатых кулаков по всему пространству уровня необходимости растекаются волны и вихри, которые совершают невидимую, мощную работу. Слушаем и свои эмоциональные переживания. Они меняются от состояния внутренней слабости до ощущения спокойной глубинной силы и уверенности в своих возможностях, в своем богатстве и глубоком духовном наполнении.*

*Когда кулаки расслабятся и пройдет напряжение пальцевой закладки, вы отчетливо ощутите, что внутри произошли большие изменения. Словами описать их сложно, но можно обозначить так: теперь я все смогу!*

*В завершение этого этапа внутренней работы представим, что свое новое состояние направим на те дела, которые развиваются сегодня, сейчас...*

*Постарайтесь наполнить свои дела ощущением успеха и таким образом перемоделировать их вялое течение. Переменить на энергичное действие, стремящееся к успеху. Если в новом ощущении, направленном на дела, у*

вас возникает чувство бесперспективности, значит, надо тщательно проанализировать свои действия и понять: есть ли какая-то возможность успешной реализации дел? И при ощущении даже небольшой возможности попытаться наполнить ее чувством «Я — богатый» и распространить новое состояние на все дело целиком.

## Глава 39

### ПРОСТРАНСТВО ЖЕЛАНИЯ

В главе «Уровень необходимости» я описывал возможности чтения состояния человека, его характера и настроения по тыльной стороне ладони. При помощи этого информационного канала можно почувствовать уровень необходимости конкретного человека. Пространство желания сродни пространству уровня необходимости. Они дополняют друг друга и вместе составляют единое действующее целое. Но для того чтобы почувствовать собственное пространство желания, нужно выполнить особый жест, который так и называется **«жест включения желания»**. Ничего сложного в нем нет. *Поднимаем руки, согнутые в локтях, вверх так, чтобы тыльные стороны ладоней прикасались к лицу с обеих сторон носа (рисунок 15). Перекрываем ими запаховые точки (о них рассказывалось выше). Внимательно слушаем свои внутренние переживания. Постепенно появляется ощущение запаха желания. Сначала появляется чувство объема, который окружает нас со всех сторон. Это пространство уровня необходимости. Потом внутри него возникает и объем пространства желания.* Если судить по описанию, то это должна быть сложная картинка. На самом деле человек в своем воображении или в своих ощущениях легко различает уровень необходимости и пространство желания.



*Рисунок 15*

Во всяком случае, перепутать их невозможно, и каждый отчетливо поймет, какой из объемов принадлежит желанию.

А теперь сравним объем уровня необходимости и объем пространства желания. Может быть и так, что желание намного превышает по своим

размерам объем уровня необходимости. Это говорит об амбициозности замыслов и о том, что при существующем уровне необходимости реализовать эти проекты вряд ли удастся. Прежде всего потому, что осталась прежней психология восприятия мира и своего места в нем, а по сути остался прежним взгляд на жизнь. В таких случаях нужно изменять пространство уровня необходимости, делать его больше желания или хотя бы равным ему. Инструментом воздействия остается волевая и образная коррекция. Мы отследили объемы УН и пространства желания. А теперь мысленно соединяем их. Когда они сблизятся — будут похожи на два мыльных пузыря, слипшихся боками. И сила, раздувающая один из них в момент соединения объемов, начинает перетекать во второй. Избыточное наполнение УН или пространства желания распределяется между обоими объемами, и они выравниваются в размерах, приходят в соответствие друг другу. Уровень необходимости обретает свои размеры, пространство желания — свои. А вместе они образуют равновесную, гармоничную связь.

А может быть и так, что пространство желания теряется в огромном объеме уровня необходимости. Тогда можно говорить, что потенциал реализации громадный, а желание, которое рассматривали как большое и важное, на самом деле не имеет глубокой внутренней основы. По сути дела, реализация его не изменит ничего в психологическом состоянии, не поменяет кардинально восприятие мира. А ведь любое значимое желание должно структурировать ситуацию так, чтобы она давала больше возможностей для творческой реализации человека, позволяла каждому достичь высших уровней. В этом случае пространство желания не меняет ничего в пространстве уровня необходимости и потому становится не более чем сиюминутным, не влияет на жизнь человека и не меняет систему устоявшихся взаимосвязанностей с другими людьми. Потом, когда такое желание удовлетворено, человек, ожидавший от его реализации каких-то важных изменений в судьбе, с удивлением констатирует, что ничего заметного не случилось. Все как было, так и осталось, крутится поменьше, не выходя за привычные рамки обыденности.

Выше уже говорилось, что для формирования действующего созидательного желания нужно совместить воедино три группы и из каждой взять то, что наиболее важно для созидательного желания. Из первой группы — отдаленную цель, из второй — конкретные устремления, из третьей — методы, способы и формы достижения.

А теперь смоделируем ситуацию. Человек хочет стать богатым. Что для

этого надо? Если это отвлеченное теоретическое построение, основанное на таком аморфном соображении: «Вот было бы хорошо, если бы я нашел вдруг кучу денег...», то можно быть уверенным, что дальше пустых мечтаний дело не пойдет. Богатство, как и любой другой вид успеха, требует от человека нервных, психологических и энергетических затрат. Оно может сформироваться только в результате упорного труда. В мечтах отвлеченного человека из нашего примера нет главного — готовности к упорному труду. Он ждет, что все придет само собой. Атак не бывает...

Мы читали информацию об УН по тыльным сторонам ладоней. И теперь понятен смысл жеста включения. Тыльные стороны ладоней прижимаются к щекам под глазами, где расположены точки восприятия энергетического запаха, и в этот момент мы неосознанно начинаем ощущать запах желания.

Выше уже говорилось, что в воображении появится ощущение двух совмещенных объемов, один из которых — пространство уровня необходимости, а второй — пространство объема желания. На первый взгляд это может показаться сложным и трудноисполнимым. Однако не спешите с выводами. Достаточно один раз выполнить это упражнение практически, и далее все будет получаться уверенно.

Определим свое конкретное желание. Чего же мы хотим? Выражая общее настроение, можно сказать, что большинство людей хочет успеха в жизни. Это отдаленная и неконкретная цель. Каков успех в каждом конкретном случае, решает сам человек. Для одного это — капитал и активно развивающееся дело, для другого — возможность спокойно жить, не думая о том, где добыть средства на хлеб насущный. Иной может мечтать о славе и популярности, а другой как раз хочет прожить жизнь тихо, незаметно и спокойно. Словом, успех — это категория неконкретная и очень специфическая. Он индивидуален для каждого, и вряд ли успех одного может удовлетворить другого. Все дело в личном настрое. Но каждый, сам того не осознавая, в глубинах бессознательной психики имеет личный эталон успеха. Сделать его явным вряд ли получится, поскольку человек не может запросто проникать в глубины подсознания, для этого нужны особые навыки и высокая тренированность... Однако определить для себя успех как ощущение нам по силам. Практика этой работы проста. *Мысленно задаем себе программу: хочу почувствовать свой успех. Не вдаваясь в подробности, детали, просто почувствовать... Руки согнуты в локтях, ладони открыты вверх... Стоим с закрытыми глазами и повторяем несколько раз эту мысленную программу. Конечно, если*

*просто бубнить про себя фразу: «Хочу ощутить успех», толку не будет. Для реального ощущения нужно повторить программу несколько раз, мысленно направляя ее себе на ладони. Она ложится в руки, как аморфный сгусток, и мы подносим его к голове, прижимаем руки к височным зонам. Возникает чувство, что сгусток мысленной программы с рук перетекает в глубь головы. Потом он уходит внутрь, в живот, а потом еще глубже — в тазовую область и там растекается по просторам бессознательной психики.*

После нескольких повторений этого действия появится ощущение. Поначалу оно будет мимолетным, почти незаметным. Нужно расслабленным сознанием слушать все свои переживания и, когда почувствуете нужное (а ошибиться практически невозможно), фиксировать внимание на нем. Скоро ощущение усилится и станет явным, осознаваемым. Описать словами его невозможно. Язык ощущений в тысячу раз ярче и богаче возможностей словесного общения. Для нас важно запомнить ощущение успеха, закрепить его в памяти.

*Теперь повторите упражнение с другой мысленной программой. Какими методами вы хотите достигнуть успеха? И опять не нужно привязывать свое воображение к определенным формам. Как и в первом случае, задайте себе программу: «Хочу почувствовать средства достижения успеха». Вы вряд ли почувствуете что-то конкретное. Появится ощущение — не более. И снова кладем его себе на ладони, почувствуем аморфный комок и прижмем его к вискам. Ощущение перетекает с ладоней внутрь головы, а потом проваливается в живот и оттуда растекается по тазовой области и растворяется в подсознании.*

Какой смысл вытягивать из подсознания какие-то ощущения, а потом отправлять их обратно? Логика нашего восприятия такова, что мелькнувшую в сознании мысль или ощущение мы вряд ли когда-нибудь сможем повторить в первоизданном виде. Память не сохранит ее в своих структурах. Чтобы запомнить и закрепить в памяти переживание, его нужно обязательно проявить каким-то образом. Все, что мы проделывали с ощущениями успеха и средствами его достижения, проявляет их, позволяет памяти отчетливо фиксировать все нюансы внутренних переживаний. И когда мы отправляем ощущения со своих ладоней в голову и далее в пространство подсознания, туда уходят уже конкретные переживания, имеющие определенные структурные очертания. Бессознательной памяти легко их запомнить, а впоследствии идентифицировать.



Обозначим ощущения успеха и средств его достижения символами. К примеру, ощущение успеха может напоминать шар, а ощущение средств его достижения ассоциируется с бесформенным комком. Обозначение внутренних переживаний символами поможет эффективно оперировать ими.

*А сейчас самый важный этап этой работы. Снова выполним жест включения желания. Прижмем тыльные стороны ладоней к точкам восприятия тонкоэнергетического запаха и прислушиваемся к своим ощущениям. Появляется чувство объема желания. В него мы помещаем символы успеха и средств его достижения. Как только сделаем это, начнется неуправляемый процесс. Внутри будут перемещаться какие-то массы, словно в теле перетекает жидкость с одного места на другое. Это показатель того, что созданные программы успеха и средств реализации встраиваются в структуры подсознания. А сам объем желания либо начнет увеличиваться, либо же, наоборот, сожмется до новых размеров.*

Мы не знаем, какой успех действительно важен для нас. Общепринятый стереотип подсказывает, что успех — это здоровье, богатство, известность и т.п. Но это заготовка, шаблон, который внедрен в наше восприятие рекламой, фильмами и расхожими представлениями. А вот подсознание определенно знает, что для нас является настоящим успехом, который принесет и глубокое удовлетворение, и чувство внутреннего комфорта, и душевное здоровье. Оно выразило свое знание в том ощущении, которое появилось в ответ на мысленную программу. Когда мы придали ему вид символа, оно обрело законченность, конкретные формы и стало самостоятельной структурой подсознания, способной прямо влиять на человека и на окружающую его обстановку. А перенесение символов успеха и реализации в пространство желания конкретизировало его, нацелило на определенные задачи.

Описанные выше методы прошли апробацию во многих тренинговых группах и подтвердили свою эффективность. Больше восьми лет идут тренинги по этим программам, и все, кто занимался на семинарах, отмечали свою возросшую активность и то, что дела начинали складываться удачно. В этом я и усматриваю влияние на реальную ситуацию могучих сил нашего подсознания. Тем более что они получили конкретную и точную программу действия и могут влиять на действительность адресно...

На первый взгляд описанная техника может показаться сложной и

трудновыполнимой. На самом деле сложно было описать последовательно все необходимые действия. А реальное их выполнение займет не более десяти — пятнадцати минут.

Создание пространства желания, формирование символов успеха и средств его достижения, внедрение в структуры бессознательной психики конкретизирует и само желание, и те цели, которые ассоциируются с успехом. Одно дело, когда человек методом «научного тыка» пытается определить свой путь к успеху, а другое — когда в подсознании начинают работать целевые программы. Они будут направлять человека ощущениями «приятно» — «неприятно», подсказывать, правильное решение он принимает или нет, притягивать для реализации глубинных программ наиболее благоприятные ситуации и отводить человека от ненужных или вредных для дела обстоятельств. Но само по себе ничего не складывается. Уверенность в себе придет только после того, как будут созданы ясные и конкретные программы работы соответствующих уровней подсознания. Оно является посредником между нами и метафизическими мирами, в которых и создается реальная история нашей жизни.

И когда сформированное бессознательное желание начнет работать, оно создаст условия для достижения реального успеха.

## Глава 40

### ЖЕСТЫ ВКЛЮЧЕНИЯ И КОРИДОР ДЕЙСТВИЯ

Практики самосовершенствования разных культур имеют свои самобытные и оригинальные приемы и методы. Среди них особое место занимают соединения рук и пальцев, которые позволяют включать скрытые возможности организма, концентрировать волю и усилия на каком-то действии. Такие жесты позволяют усилить мыслеобраз, добавить к нему мощь скрытых возможностей и добиться успеха в жизни.

На Востоке система пальцевых замков, которую назвали «мудры», известна с незапамятных времен и активно используется в различных учениях о физической и духовной гармонии. Язык таких жестов разнообразен и многолик. Используя их, можно концентрироваться на мысленных или физических действиях. Можно достичь глубокого расслабления и приблизиться к состоянию безмыслия. Но не только на Востоке владели системой жестов разной направленности. И цивилизованный Запад, и индейцы Латинской Америки владели в разной степени искусством жестов, которые способствовали постижению внутренних тайн человека и помогали достигать высоких состояний душевного просветления и гармонии.

В рамках древних русских учений, дошедших до нас из седой старины, сохранилось учение о жестах включения. Комбинация из пальцев, особые положения рук, соответствующие пальцевые замки сопровождали наших предков по жизненным тропам с отрочества и до глубокой старости. Пращуры пользовались ими так же уверенно, как мы сегодня, не задумываясь, зажигаем электрический свет простым щелчком выключателя. Как мы уверены в том, что свет загорится, так и они не сомневались, что сложенные особым образом руки и пальцы мгновенно настроят их на какое-то действие.

Все жесты включения можно разделить на условные группы: это жесты силы, жесты концентрации, жесты активизации и жесты управления. Каждая группа представлена набором особых комбинаций рук и пальцев. Мы будем знакомиться лишь с несколькими жестами включения, которые относятся к группе активизации. Нам нужны жесты, которые помогут сконцентрировать внимание на каком-то действии, активизировать усилия по достижению успеха и направить энергию действий на достижение высоких результатов.

Набор специфических жестов многообразен. От простых, активизирующих внимание, до сложных, способных сформировать пространство желания или потенциал реализации.

Итак, познакомимся с первым и очень важным для нас **жестом концентрации внимания**. Как часто нам не удается сделать запланированное по той причине, что не можем сосредоточиться наделах. Постоянно что-то отвлекает. Даже если никто вокруг не вмешивается в наши дела, возникают отвлекающие факторы извне: то автомобиль на улице заскрипит тормозами, то дверь как-то многозначительно хлопнет, то не вовремя зазвучат шаги в коридоре... Словом, факторов, рассеивающих внимание, много, и никак не удастся отбросить второстепенное и полностью сосредоточиться на своей работе. Но ведь и раньше визжали тормоза, раздавались шаги, хлопали двери... Почему сейчас мы так остро воспринимаем привычный звуковой фон, которым окружены постоянно? Рассеяние внимания происходит прежде всего потому, что внутри, в глубинных структурах психики, что-то разладилось. А в общепринятом выражении это обозначается как рассеянность, неумение сконцентрироваться, настроиться на работу, отключиться от всего второстепенного, неважного и полностью отдаться главному делу. Способов усиления концентрации много. Восточные учения предлагают свои методы, западные методики психотренингов — свои. Я предложу то, что давно и хорошо проверено практикой. Жесты включения, которые будут описаны ниже, пришли к нам из глубокой древности. Там они играли роль вспомогательных способов сосредоточения на главном. Что в седой старине, что в наше беспокойное время люди живут одинаковым набором эмоций и психологических реакций. Поэтому и жесты включения по-прежнему остаются эффективным способом самовоздействия. Итак, жест включения концентрации внимания. Его можно выполнять перед тем, как сесть за сложную, требующую повышенного внимания работу. Можно пользоваться и в тех случаях, когда в людном месте нужно отрешиться от шума и множества отвлекающих факторов и сконцентрироваться на какой-то задаче.

Выполняется этот жест так: *левая рука согнута в локте, установлена параллельно полу, пальцы плотно сжаты.*



Рисунок 16

*Рука прижимается большим пальцем к середине груди (у мужчин — к точке пересечения срединной линии тела и горизонтальной линии, расположенной примерно на два пальца выше сосков; у женщин эту точку найти еще проще: слегка сжать груди с боков, и складка, образовавшаяся между ними, укажет точку на груди). Правая рука сгибается в локте так же, как и левая, пальцы плотно прижаты друг к другу. Ладонь поворачивается вперед от тела и рука прижимается тыльной стороной ладони к горлу (рисунок 16).*

Если проделать этот жест и поддержать руки прижатыми к телу в таком положении хотя бы пять минут, то возникнет удивительное состояние, когда все внутри стягивается в единый стержень. Появляется чувство собранности, сосредоточенного внимания, готовности к действию. Важно обозначить объект приложения концентрации. К примеру, нужно срочно просмотреть документы, а обстановка вокруг мешает этому: постоянно заходят люди, о чем-то спрашивают, звонит телефон. Для того чтобы в такой нервной атмосфере быстро сосредоточиться на работе и внимательно прочитать документы, нужно выполнить жест включения концентрации внимания и мысленно обозначить задачу: хочу тщательно проанализировать документы. Потом закрываем глаза и слушаем свои ощущения. Сначала появляется тепло. Оно разливается по всему телу волной, а следом приходит состояние внутренней концентрации. Вы нацелили себя на определенную задачу, и все остальное уже не отвлекает. Пока задача не будет выполнена, ваше внимание будет сконцентрировано на ее решении. Пусть вокруг хлопают двери и ходят люди, без конца

трезвонит телефон. Вы спокойно и уверенно читаете документы. Это не означает, что вы ничего из окружающего не воспринимаете. Просто все, что выходит за рамки задачи, становится обычным фоном, к которому привыкают и на который не обращают внимания. Когда задание будет выполнено, то шум вокруг словно ворвется в сознание. Теперь жест включения концентрации внимания не работает, он выполнил свою функцию.

Таким образом можно задавать себе любые программы и применять жест включения концентрации. Он действует тем успешнее, чем чаще мы будем пользоваться им. Этот жест концентрирует внимание на конкретной задаче, и как только она будет выполнена, внимание снова возвращается к привычному восприятию. А может возникнуть реакция расслабления внимания. Человек неожиданно чувствует апатию, расслабление, желание отвлечься от всего и отдохнуть...

Следующий жест — **жест включения желания**. Он выполняется так: *обе руки тыльными сторонами ладоней прижимаем к щекам возле переносицы и перекрываем точки восприятия тонкоэнергетического запаха*. О них уже рассказывалось в главе «Пространство желания». После того как мы это сделали, появляется ощущение пространства желания. Мы определили, что желание является могучим инструментом достижения поставленной задачи. Вот только сформировать его, встроить в структуры подсознания нужно правильно. К примеру, представим, что вы хотите получить какой-то реально достижимый результат. Например, приобрести товар в магазине. Задача обыденная, но я сознательно предлагаю именно такой простенький вариант, чтобы на его примере рассказать о технологии использования жеста включения желания.

Прижмем тыльные стороны ладоней к щекам, как было описано выше. Таким образом мы перекрываем точки тонкоэнергетического запаха, и на уровне бессознательного восприятия появляется так называемый запах желания. В нашем воображении, скорее всего, он проявится как объем. Он может окружать со всех сторон, а может прилепиться только с одной стороны. Все эти особенности показывают направленность желания, его влияние на человека. Например, когда объем желания окружает человека со всех сторон, то само желание активно и нацеливает его на достижение поставленной цели. А если объем желания присутствует только с одной стороны, можно говорить, что оно так и не стало главным в жизни, а просто заняло одну из пустовавших ниш в пространствах бессознательной психики. В этом случае либо само желание было неярким и потому

стремление к его реализации оказалось слабым, либо же изначально человек нацелен на то, что для него не является задачей первостепенной важности.

Если выполним жест включения желания и зададим программу похода в магазин за покупкой, то, скорее всего, в воображении появится оптимальный и безопасный маршрут. На большее подсознание не «раскрутится», поскольку задача поставлена весьма ординарная. Но если сформировать какую-то конкретную и достаточно сложную программу, то можно получить реальную помощь. Правда, только жестом включения желания тут не обойтись. Нужно будет использовать еще и жест включения реализации.

Возможность или невозможность реализации являются необходимым условием формирования желания. Можно пожелать чего душе угодно, но если нет условий для реализации этого желания, то мысленные построения могут оказаться не более чем иллюзиями, пустыми фантазиями. Поэтому в системе создания желаний и их реализации важна последовательность и постоянное поступательное движение. От более простого — к более сложному. Если человек сразу пожелает иметь дворец, роскошный выезд и кругленький счет в швейцарском банке, проку от такого желания не будет. Начинать надо с того, что реально достижимо на данном уровне жизни. К примеру, поставить задачу сделать свою работу эффективной, качественной и хорошо оплачиваемой. Выполняем жест включения желания и задаем себе программу: хочу, чтобы мой труд был более эффективным и я получал за него хорошую оплату. В пространстве желания вроде бы ничего не происходит, но это потому, что нет команды к разработке методов реализации.

Сам **жест включения реализации** выполняется так: *внутреннюю сторону правой ладони прижимаем к губам. На тыльную сторону правой ладони крестообразно накладываем левую ладонь (рисунок 17). Глаза закрыты, и все внимание сконцентрировано на ощущениях ладоней возле губ.* Появляется чувство реальности задуманного желания или же его полной фантастичности. Если после первого жеста включения ощутим внутри себя объем желания, то исполнение второго жеста включения покажет, насколько реально получить желаемое. Рассмотрим пример. Если объем желания вы почувствовали большой, то после исполнения жеста включения реализации его объем желания может оказаться заполненным только на треть. Это отчетливое указание на завышенный уровень желания. В этом случае лучше волевыми усилиями уменьшить его до того

уровня, когда оно совпадет с реализацией.



*Рисунок 17*

Можно, конечно, искусственно раздуть реализацию. В том случае, если ваши амбиции не терпят постепенности движения к цели, попытайтесь увеличить пространство реализации. К сожалению, это далеко не всегда дает конкретный результат.

Теперь об амбициозности и о том, что же мешает человеку постепенно, но устойчиво двигаться к цели.

Внутри бессознательной психики постоянно взаимодействуют три силы. Первые две — это желание и его реализация, а вот третья — это ожидание. Если желание и реализация устремлены к достижению какого-то результата, то ожидание, словно надсмотрщик с кнутом в руке, постоянно подстегивает и поторапливает их.

К примеру, у вас появляется фантазия, что вот сейчас за углом будет лежать мешок с миллионом долларов. Здравый смысл говорит, что все это ерунда и ничего не будет. В данном случае в роли здравого смысла выступает трезвая оценка вашего желания. Реализация его невозможна, и потому человек отчетливо понимает всю абсурдность таких фантазий. Но внутри есть еще и ожидание. А оно вопреки здравому смыслу зудит внутри и подталкивает человека к облюбованному углу: а вдруг за ним что-то и лежит? И так всегда. Обратите внимание, мы все время чего-то



ждем. Каждый день начинаем с тайным ожиданием, что сегодня случится событие, которое изменит всю жизнь. Оно не случается, и тогда ожидание переносит срок на следующий день, неделю или месяц. С возрастом, когда пыл юношеских иллюзий слабеет, а жизненная реальность давит все ощутимее, тайное ожидание уходит в глубины подсознания, но не пропадает совсем. Оно проявляется в таких житейских ожиданиях: вот посажу огород весной, и летом будет легче, отдохну от забот. Или: вот наступит понедельник, и тогда может все измениться и станет повеселее. А если человек жаждет каких-то высоких результатов в жизни, то ожидание постоянно провоцирует его на разговоры об этом. И когда результаты так и остаются в манящих далях, то появляется чувство глубинной обиды. Как это так, я ждал, ждал, а ничего не произошло. И в этом случае ожидание провоцирует внутреннюю жалость к себе, обиду, которая застит белый свет и мешает адекватно воспринимать окружающее.

Ожидание как одна из составляющих внутреннего бессознательного конфликта также может быть проявлена **при помощи определенного жеста включения**. *Для этого нужно тыльные стороны ладоней прижать к костным буграм за ушами в тех местах, где располагаются точки восприятия тонкоэнергетического звука (рисунок 18)*. Подержим руки в этом положении и почувствуем, как появляется ощущение... Оно скорее похоже на внутреннюю силу, толкающую человека куда-то. Желание и реализация в воображении представляли в виде объема, а ожидание давит на него, деформирует, сминает.

Если поддаться силе ожидания и дергаться в нетерпении, когда же случится желанное, то можно пропустить все реальные возможности. Любое дело, которое затевает человек для получения прибыли, создания устойчивого комфортного уровня жизни, развивается постепенно. Важно соблюдать принцип постепенности действий.

Если вы получаете желание одного объема, а ощущение реализации заполняет объем желания наполовину или на треть, то разумнее всего сократить объем желания. Волевыми усилиями сжать его, уменьшить до уровня, когда желание и реализация занимают одинаковое пространство. В этом случае появляется конкретная возможность осуществления желания. А что делать с ожиданием? Выше я уже отмечал, что ожидание воспринимается как сила, деформирующая объемы желания и реализации. Волевыми усилиями направим его в сторону от созданных объемов желания и реализации. Можно направить эту силу на создание так называемого **коридора действия**. Представим, что мощью ожидания мы

расчищаем перед нашими желанием и реализацией пространство. Это, кстати, наиболее эффективный вариант использования силы ожидания. Вместо того чтобы провоцировать пустые мечтания и беспочвенные иллюзии, пусть сила ожидания расчищает метафизические пространства для реализации желания. Если направить ожидание на создание коридора действия, То объем желания увеличится и вместе с ним вырастет объем реализации.



*Рисунок 18*

Так можно пустую силу ожидания направить на созидание и обратить ее на помощь желаниям и возможностям реализации.

Кроме описанных выше специфических жестов включения существует немало **жестов силы**. С их помощью можно быстро восстанавливать силы, избавляться от мелких недомоганий, поднимать тонус организма.

Скажем, после активной энергетической работы, характерной для моделирования желания, реализации и перенацеливания ожидания, нужно быстро собраться и снова быть в хорошей форме. Для этого могут быть использованы жесты силы. Комплекс силовой подпитки и подъема жизненного тонуса прост и не требует каких-то особых усилий. Область его применения очень широка: быстрое восстановление после трудной работы, борьба с недомоганиями, эффективный отдых, общая реабилитация в период выздоровления и т.д.

**Первый жест силы** выполняется стоя. Ноги на ширине плеч,

*присогнуты в коленях, руки согнуты в локтях, локти разведены в стороны. Пальцы согнуты, прижаты подушечками к ладоням. Соприкасаются только подушечки больших пальцев обеих рук. Они должны только прикоснуться друг к другу. Их нельзя сильно сдавливать. Глаза закрыты. Концентрируем внимание на ощущениях соприкосновения подушечек больших пальцев. Тело медленно раскачивается взад-вперед, наподобие маятника. Движение спонтанное, возникающее само по себе после того, как соединятся подушечки больших пальцев. Покачивание успокаивает, появляется состояние отстраненности от внешних раздражителей, как будто все, что происходит вокруг, нас не касается. Постепенно появится тепло. Сначала оно пульсирует в точке соединения больших пальцев, а затем распространяется по предплечьям обеих рук, наполняет локти и поднимается к плечам. Если исполнение этого жеста силы продолжить, то постепенно тепло заполнит все тело и дойдет до ступней ног.*



**Рисунок 19**

В теле будет приятное, мягкое, расслабляющее тепло, а в ступнях ног появится жар. Он тем сильнее, чем дольше мы стоим, выполняя первый жест. Поэтому существует некий предел терпения, для каждого человека индивидуальный. Когда жар в ступнях станет сильным, почти нестерпимым, упражнение прерывается (*рисунок 19*).

**Второй жест силы** напоминает первый с той разницей, что ладонь правой руки накрывает сверху сжатые в кулак пальцы левой руки. Локти разведены в стороны, глаза закрыты, подушечки больших пальцев соединены и оба пальца направлены на грудину, внимание сосредоточено на ощущениях левой стороны тела. Во время исполнения этого жеста силы раскачивания уже не будет. Но появится неожиданное и непривычное чувство, что в левой стороне тела открываются все каналы и мягкое живительное тепло волной поднимается от стопы левой ноги вверх к колену, потом к тазобедренному суставу, течет по левому боку и руке, наполняет левую сторону шеи и левую половину головы. Когда пульсирующее тепло заполнит левую половину головы, у нас появится возможность почувствовать, как все каналы и меридианы слева наполнены энергией, которая пульсирующим устойчивым ручьем струится по энергетическим магистралям. Левая половина тела теплая, согрета внутренним движением энергии, а правая остается пока обычной. Тело словно разделено вертикальной плоскостью на две половины: одну — теплую, пульсирующую, живую и вторую — привычно незаметную, неощутимую... Побудем в этом состоянии, пока не почувствуем, что тепло энергетического движения пробило все каналы левой половины тела, освободило магистрали от внутренних зажимов и застоев.



**Рисунок 20**

Возникает очень приятное, радостное ощущение свободного движения внутри левой половины тела. Сердце работает легко, устойчиво (рисунок 20).

**Третий жест силы** является повторением второго с той разницей, что ладонью левой руки накрываем сжатую в кулак правую. Волна ощущений повторяет те, что мы переживали в левой половине тела, но на этот раз они развиваются справа. Так же течет энергия и раскрываются каналы и меридианы. Так же тепло поднимается вверх к голове и заполняет ее до макушки.

Теперь обе половины тела наполнены движением и теплом. Но между ними остается невидимый и неосязаемый барьер. Будто тонкая прозрачная плоскость разделила тело надвое.

Чтобы убрать преграду, нужно выполнить **четвертый жест силы**. Мы все так же стоим, ноги на ширине плеч. Руки согнуты в локтях, ладони соединены, плотно прижаты одна к другой. Глаза закрыты, внимание на ощущениях срединной линии тела. Тело снова начинает раскачиваться, и появляется внутренний покой и отстраненность от внешних раздражителей. Внимание концентрируем на ощущениях в области грудины и скоро чувствуем, как там появляется тепло. Оно тонкой

струйкой течет вверх и вниз по срединной линии тела. Внизу тепло достигает лобка, ныряет в глубь тела, проходит по промежности и поднимается по внешней границе позвоночника. Вверху тепло достигает лица, там поднимается по сетке энергетических канальчиков, снова собирается в единый поток на макушке головы, оттуда движется по затылку вниз на позвоночник. Здесь, в области седьмого шейного позвонка, оно тонкой теплой струйкой течет вниз по внешней границе позвоночника до встречи с потоком, идущим снизу.



*Рисунок 21*

Когда энергетические ручейки соединятся на позвоночнике, исчезнет ощущение преграды, разделяющей тело на две половинки. Ритм пульсации энергии в каналах и меридианах станет общим для обеих половин тела, а вскоре ощущение правой и левой сторон исчезнет. Останется только общий ритм пульсации энергии, струящейся по каналам и меридианам (*рисунок 21*).

Жесты включения и жесты силы помогут вам перемоделировать реальность своей жизни, добиться значительных перемен в делах и самочувствии. Важно пользоваться этими практиками в полной уверенности, что они окажут благотворное влияние на вашу жизнь...

Несколько слов нужно сказать о волевых коррекциях мысленных картинок. Наше подсознание общается с нами при помощи ощущений. И когда мы создаем в себе ощущение, то мы говорим на языке, понятном нашему подсознанию. Точно так же действуют и волевые изменения в мысленных картинках или наших ощущениях. Подобные коррекции подсознание воспринимает как ясный и четкий приказ свыше, который нужно исполнять. Поэтому всякое волевое изменение внутренних переживаний влечет соответствующее изменение внутренних бессознательных программ. Это и является главным средством воздействия на глубинные программы, методом их активизации и достижения необходимых результатов.

Добавим несколько слов о коридоре действия. Выполняя любые жесты включения — будь это специфические, вроде желаяния, или жесты силы, — мы формируем пространство коридора действия, внутри которого можно двигаться беспрепятственно к своим целям. Для человека важно понять, где располагается коридор и как его создать. Собственно, каких-то специальных действий для этого не требуется. Достаточно выполнить жест включения или жест силы, и тогда пространство коридора действия возникает как бы само по себе. От человека зависит, воспользуется он им или нет.

Выполним, к примеру, первый жест силы. Вы твердо стоите на ногах, но после исполнения жеста силы вас будет раскачивать вперед-назад. Это нормальное проявление активизации энергетических потоков. Кроме фиксации внимания на внутреннем движении нужно мысленно посмотреть вокруг себя, и тогда появится ощущение, что открывается щель в плотности пространства. Это и есть вход в коридор действия. Можно сделать реальный шаг в этом направлении, а можно шагнуть туда мысленно. В любом случае появится чувство освобождения от груза, который висел на вас, может быть, годы. Вы притерпелись к нему и носили не замечая. А теперь, когда удалось его сбросить, удивительное чувство внутренней легкости поможет более полно и ярко реализоваться в жизни. Если раньше ваши действия были осторожными, робкими, то сейчас можно реализоваться более уверенно и смело, поскольку груз накопленной психологической грязи сброшен, и по коридору действия вы пойдете уже свободно и легко.

## Часть седьмая

# ФОРМУЛА УСПЕХА

## Глава 41

### ФОРМУЛА ПОБЕДЫ

В истории человечества немало белых пятен, которые до сих пор не имеют внятного объяснения. Историки принимают такие факты как данность, не обременяя себя вопросами: «откуда?» и «для чего?». Правда, создаются различные теории, которые, как правило, за уши притягивают доказательства и не могут до конца объяснить глубинной сути древних процессов. Из глубины веков до нас дошла мистически таинственная и непонятная «Формула победы». Ее графические изображения находили в разных местах планеты, порой удаленных друг от друга на тысячи километров. Как она попадала туда — загадка. Хотя если принять как аксиому существование единого мирового начала или единого информационного поля Земли, то все встанет на свои места и для недоуменных вопросов не останется места. Объяснение будет простым: дано из эзотерических источников.

Итак, «Формула победы». Что она собой представляет? Это рисунок в прямоугольной рамке. Внутри он разделен горизонтальной чертой на две зеркальные половинки. Одна отражает другую. Сам рисунок ничего не говорит непосвященному: какие-то крючки, ломаные линии, стилизованные изображения кинжалов. Для того чтобы «Формула победы» заработала, нужны определенные условия и знание ключей, отпирающих двери тайны. По некоторым данным, все великие полководцы истории в свое время получили и саму формулу, и ключи к ней и потому сумели завоевать полмира. Одно не учли претенденты на мировое господство: «Формула победы» состоит из двух зеркальных частей. Сколько она даст человеку, столько же и возьмет с него.

Она активизировала самые честолюбивые замыслы людей и буквально толкала их к завоеванию мирового господства. Однажды полученная и раскрытая определенными ключами, она не могла оставаться неостребованной. Человек оказывался перед выбором: либо забыть и о самой формуле, и о тех безграничных возможностях, которые она сулит, и жить тихо, скромно и незаметно... Либо же воспользоваться ею и достичь высот славы, почета, взойти на престол Государя мира. Но стоило



человеку сделать выбор в пользу реализации «Формулы победы», как он переставал руководить ситуацией и подпадал под мистическую власть формулы. Она диктовала свои условия, заставляла человека достигать высот мирового господства. Но сам человек не замечал этого. Таинственная сила раскрывала перед ним такие возможности, что даже дух захватывало от ощущения собственного могущества. И более человек не раздумывал...

Но любое использование «Формулы победы» давало лишь кредит, который со временем приходилось отрабатывать. За все в жизни нужно платить, и «Формула победы» в этом смысле не исключение. В самом ее изображении заложена неминуемая плата за достижения. Черта, разделяющая формулу на две зеркальные половинки, является символом грядущей платы. Все, что дает верхняя часть формулы, потом отбирается нижней частью. Из истории мы знаем, что все мировые завоеватели печально закончили свой жизненный путь. Все, кто использовал «Формулу победы», тяжело платили за свой взлет... И тем больше была плата, чем выше поднимался использовавший «Формулу победы» в своих корыстных целях.

Получивший ключ к «Формуле победы» неизбежно поддается соблазну ее использования. Уж очень радужные перспективы раскрываются перед человеком. Но в этом и заключена гибельная особенность мистического рисунка. Глубинное понимание формулы и ключа к ней должно быть выстрадано, осознано и понято духовным разумом. Тогда и будет ясное понимание невозможности использования формулы в том ее виде, в каком она попадает на глаза людям.

Многолетняя практика исследований и размышлений в этой области привела к возможности воспользоваться движущим началом формулы, но при этом изменить ее так, что больше не возникает фатального закона оплаты за достигнутое.

Если при использовании «Формулы победы» люди платили самым дорогим, что у них есть, — своей жизнью, то новый подход и понимание позволили разработать и новую формулу, которую можно назвать «Формула успеха».

Разница в названии определяет и глубинные различия между этими конструкциями. «Формула победы» давала абсолютную возможность, которой не могла противостоять никакая сила. Но в момент наивысшего взлета, когда казалось, что еще один небольшой шаг и весь мир будет

брошен к твоим ногам, начинала работать вторая, зеркальная половина формулы, и победитель начинал платить по высоким счетам. Постепенно он терял все обретенное, завоеванное. Но на этом расплата не заканчивалась. Потеряв могущество, он лишь возвращал кредит. А в качестве процентов за него он отдавал славу, успех, имя и, в конечном итоге, жизнь.

Иное — «Формула успеха». Она не обещает обязательной победы. Она дает возможность добиться успеха в том, как понимает жизненные достижения сам человек. И еще одно важное обстоятельство: за использование «Формулы успеха» также приходится платить, но плата взимается той работой, трудом, который затрачивает сам человек на создание и освоение структур формулы, ее использование в жизни и следование условиям, которые заложены в основу формулы.

И еще одно весьма существенное отличие. «Формула победы» имеет единое для всех графическое изображение. Она универсальна в своем воздействии на мир и человека. А «Формула успеха» каждым строится самостоятельно и является такой же неповторимой, как и отпечатки пальцев. Она индивидуальна в воздействии на ситуации, обстоятельства, которые определяют жизненный уровень человека.

«Формулой успеха» можно пользоваться, не опасаясь того, что потом придется платить слишком высокую цену за достигнутое. Плату вы будете вносить своевременно всякий раз, когда станете пользоваться конструкцией формулы для достижения каких-то целей.

Есть и еще несколько важных моментов в работе «Формулы успеха». Она не гарантирует успеха просто так. Он не придет сам по себе, не откроется вам, как вещая книга, в которой записан рецепт счастья. «Формула успеха» дает возможность зарабатывать успех и помогает человеку избежать лишних неприятностей. В какие-то моменты она принимает на себя информационные и энергетические удары со стороны и отводит от своего владельца необратимые неприятности, которые могут случиться из-за непродуманных действий. Но так может быть раз, два. А потом формула просто перестанет быть охранным талисманом, и человек в полной мере вкусит плоды своей нерасчетливости. Словом, «Формула успеха» — это не движущая сила, а помощник. Умелый настолько, насколько разумно сам человек подходит к решению своих проблем.

Резонный вопрос: если сам человек грамотно решает свои проблемы, тогда зачем ему «Формула успеха»? Дело в том, что человеку доступно видеть лишь немного из того, что может случиться с ним, с его делами.

Он усматривает лишь очевидные обстоятельства, пусть и скрытые от неискушенного взгляда. А «Формула успеха» позволяет заглядывать в глубину проблемы, видеть ее корни, понимать тонкие, неочевидные движения событий, их тайную движущую силу. Но все это достижимо лишь в том случае, если человек сам активно работает с конструкцией созданной им «Формулы успеха».

Еще один важный нюанс действия «Формулы успеха». Мы искренне полагаем, что хотим того, чего желаем осознанно. Но формула взаимодействует с глубинными структурами психики и исполняет то глубинное, бессознательное желание, которое и является вашей настоящей движущей силой.

Схема действия «Формулы успеха» достаточно проста и эффективна. Она имеет графическое изображение, и каждый, кто создал ее, может смотреть на нее сколько угодно. Это и требуется. На Востоке существуют мистические рисунки — янтры, которые могут активизировать скрытые возможности организма и проявлять сверхспособности человека. На Западе аналогами янтр являются специфические рисунки, способствующие вхождению человека в аутогипнотическое состояние. Конструкция «Формулы успеха» также состоит из набора графических изображений, созданных подсознанием самого человека. Эта графика является проявлением бессознательных процессов в психике и, сведенная в определенную конструкцию, начинает работать подобно восточным янтрам. Но если янтры обеспечивают активизацию сверхвозможностей и сверхспособностей мистического свойства, то графика «Формулы успеха» пробуждает и активизирует в подсознании те его отделы и уровни, которые моделируют ситуации, создают условия для мощного внутреннего поиска и стимулируют высокую поисковую активность человека.

Применение «Формулы успеха» позволит каждому, кто ее создал, избежать лишних сложностей в реализации своих замыслов, пройти к результату кратчайшим путем, минуя всевозможные рогатки и барьеры, которые на первый взгляд кажутся манящими возможностями. И наверное, самое важное, что может дать «Формула успеха», — это понимание матрицы окружающих нас ситуаций и умение находить в этих матрицах свое место. Часто мы пытаемся занять чужое пространство в матрице, и тогда возникает глубинный неосознанный конфликт, который проявляется во внешней жизни спадами деловой активности, а в некоторых случаях — и ухудшением самочувствия.

Приведу несколько примеров, вроде бы и незначительных, но при более

пристальном рассмотрении весьма показательных. Во время работы на Урале, в Оренбурге, на одном из занятий молодой бизнесмен, назовем его Валерий, рассказал, что дела у него идут все хуже, но реальных причин для такого стремительного падения он не видит. «Может, меня околдовали?» Такой вопрос задал Валерий и сам, похоже, искренне верил в то, что на его фирму и его дела наведена порча. После этого он построил свою «Формулу успеха», попробовал использовать ее в действии. Выполнил все необходимые действия, запустил процесс и ожидал, что сейчас со всех сторон к нему пойдут клиенты и он будет завален заказами. Однако клиентов как не было, так и нет. Проходит день, другой, и разочарование Валерия все увеличивается, поскольку формула, как он посчитал, оказалась пустым орнаментом, не более.

Однако когда пришла пора подводить итоги работы, вдруг выяснилось, что сумма денег, вырученных за контрольный период, оказалась даже больше, чем в иные удачные месяцы. Валерий проанализировал свои дела и понял, что вместо множества мелких заказов было несколько крупных, которые дали доход больший, чем при наплыве мелких заказчиков. Это можно было бы посчитать случайностью, но и на следующий месяц он воспользовался формулой для активизации своих дел. И снова было несколько крупных заказов, которые в суммарном выражении дали больше, чем напряженная работа с множеством мелких заказчиков.

Он проверял формулу и себя более полугодом, и всякий раз выходило, что с меньшим напряжением сил он зарабатывал столько же или даже больше, чем в удачные месяцы.

Другой пример, тоже показательный. Он произошел с одним из занимавшихся на тренингах «Формулы успеха» в Ростове-на-Дону. После занятий он стоял на тротуаре, спиной к проезжей части, и искал в своей спортивной сумке кошелек с деньгами. Он хотел поймать такси, чтобы ехать в отдаленный район города.

Неожиданно сзади затормозил автомобиль «скорой помощи», и врач, сидевший рядом с водителем, спросил:

— Тебе куда надо?

Тот назвал адрес, и врач ответил:

— Садись быстро, нам по дороге.

Он забрался в салон и под вой sireны «скорой помощи» домчался до нужного места без всяких задержек. Но самое удивительное было потом.

Он протянул деньги водителю, а тот лишь махнул рукой и ответил:

— Все равно по дороге... Не нужно...

Для менталитета того города такой ответ нехарактерен. Люди берут предложенные деньги не задумываясь...

«Формула успеха» призвана стать активным помощником в делах, и она поможет достичь высоких жизненных успехов, если пользоваться ею не как средством добывания денег, а как силой, помогающей в личном развитии.

## Глава 42

### ГРАФИКА УСПЕХА

Изображение «Формулы успеха», как я уже говорил, является строго индивидуальным и неповторимо, как отпечатки пальцев. Каждый, создав свою «Формулу успеха», может вывесить ее на видное место, не опасаясь, что кто-то стянет у вас успех и воспользуется им. Это невозможно. Мало того, любой, кто попытается воспользоваться чужой формулой, получит спад своих личных достижений. Сначала мимолетные неудачи, а если попытка воспользоваться чужим успехом повторится, то может наступить глубокий кризис как в делах, так и в личной жизни. Это не мистика, но вполне реальное воздействие графики, рожденной чужим подсознанием, на вашу бессознательную психику. Когда символы, в чем-то подсознании ассоциирующиеся с успехом, внедряются в структуры вашей бессознательной психики, то скорее всего они обретут там обратный смысл. Ваше подсознание противится чуждому внедрению, и символы реально действующей формулы начинают работать с обратным эффектом. Для такой ситуации весьма подходящей кажется старинная поговорка: «На чужой каравай рта не разевай!»

Но красть чужую формулу нет никакой нужды. Проще составить собственную и пользоваться ею во благо себе. Тем более что для ее создания не потребуется каких-то сверхусилий.

Конфликт внутри подсознания, определяющий успех или неуспех нашей жизни, складывается из взаимодействия трех сил: желания, возможности (или невозможности) реализации и ожидания. Даже в тех случаях, когда желание не совпадает с возможностями реализации и вы это осознаете, ожидание все равно томит несбыточными надеждами. Человеку все кажется, что вот произойдет чудо и свершится желаемое. Ожидание провоцирует на бесплодные мечтания, на пребывание в плену иллюзий. Однако формирование «Формулы успеха» значительно ослабляет силу ожидания и отобранную у него негативную энергию направляет на укрепление желания и расширение возможностей реализации. Казалось бы, как может какая-то картинка воздействовать на психику, ее тонкие и надежно упрятанные внутренние структуры? Может, еще как может!

В предыдущей главе мы рассмотрели механизм влияния графики и рисунков на структуры подсознания. Восточные янтры и современные графические изображения, принятые к использованию у западных психологов, помогают человеку войти в состояние измененного сознания,

когда структуры бессознательной психики раскрываются и появляется возможность извлекать скрытые в них комплексы и проблемы для коррекции или стирания.

Примерно так же действует и «Формула успеха». Ее графика воздействует через визуальные каналы на глубинные структуры подсознания и задает им определенные программы действия. Созданные формулой программы ослабляют ожидание и усиливают структурирующие возможности желания и реализации.

В итоге получается, что созданные бессознательные желания и реализация оказывают воздействие на внешние ситуации, притягивая к человеку новые возможности, обеспечивая их исполнение.

Но все это теория, а для практического использования нужна конкретная формула. Вот ее созданием сейчас мы и займемся. Напомню, у каждого формула индивидуальна, неповторима и не может быть использована никем другим.

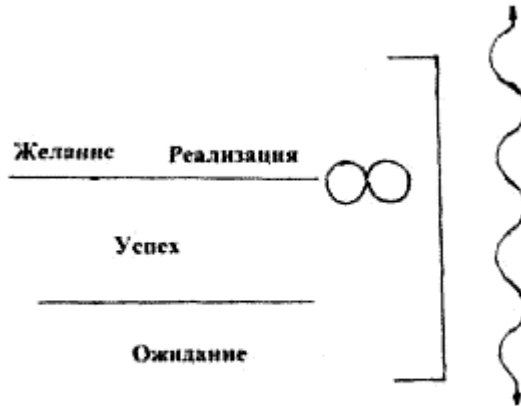
Создание формулы потребует внимания и умения фиксировать, казалось бы, случайные образы. Например, когда мы просим свое подсознание создать символ успеха, то он может мелькнуть в воображении как случайная закорючка. А мы все будем ждать какого-то фундаментального, художественно выверенного символа. На самом деле подсознание посылает образ, который наиболее полно отвечает ассоциации успеха. Поэтому нужно внимательно слушать свои мысли и ощущения, ловить первые, поскольку они и будут образом заказанного символа.

Конструкция «Формулы успеха» такова, что влияние ожидания как негативного фактора сведено к минимуму. Ожидание влияет на структурирование успеха, но не играет роль непреодолимой силы, которая заставляет человека совершать глупости. «Формула успеха» состоит из таких частей, как символ желания, символ реализации, символ самого успеха, символ ожидания, символ бесконечности и еще один уравновешивающий символ — гармонизирующая вертикаль. Словами описать саму формулу затруднительно, поэтому приводим схему (рисунком 22).

А теперь проведем первый опыт создания символов «Формулы успеха». *Нужно глубоко расслабиться, отрешиться от всех суетных мыслей и повседневных забот. Для этого сделайте следующее: несколько раз глубоко вдохните и вместе с выдохом выбрасывайте из себя все, что*

мешает сосредоточиться на получении символов. Потом сделайте жест включения концентрации внимания и держите его до тех пор, пока не почувствуете себя готовыми к созданию формулы. Конструирование самой формулы не займет много времени. Для большинства людей — это не более двадцати минут. Вопрос не в том, сколько времени было затрачено на создание графики успеха, а в том, насколько ярко и отчетливо вы почувствовали внутренние символы.

Вспомните главу, где описан распев «Я — богатый». Пропоем плавно и протяжно этот распев и почувствуем, где он отражается в теле. Предположим, что вы почувствовали ответные вибрации в груди. Значит, там проекции тех зон подсознания, которые ответственны за ваш личный успех. А теперь мысленно произносим словесную формулировку: «Я прошу мое подсознание создать в воображении символ успеха».



**Рисунок 22**

Почти сразу после произнесения этой формулировки в воображении появляется символ, только люди почему-то ждут значительного видения, а это может быть простая закорючка. Пусть так, дело ведь не во внешних параметрах, а в том, что в вашем подсознании эта закорючка ассоциируется с успехом. Потом точно так же просим у своего подсознания создать в воображении символ желания и символ реализации. Каждый символ создается отдельно, и нельзя просить создать сразу два символа. Последним создается символ ожидания. Причем каждый раз, задавая программу на создание символа, нужно представлять, что он



*будет формироваться в том месте тела, где ощущалась ответная реакция на распев «Я — богатый».*

Но это только одна часть моделирования символов. Для того чтобы создать успех внутри себя и направить его созидательную силу наружу, необходимо вспомнить о линии денег. Вы определяли свое положение по отношению к ней. Если вы чувствуете себя под линией, что означает достижение, то ваш личный успех, символ которого вы формируете, послужит своеобразной толкающей силой. Он будет выталкивать вас к достижению нового уровня благосостояния и обретению капитала. Если же вы ощущаете себя выше линии, что означает приумножение, то в этом случае символ успеха будет вытягивать вас из более низких уровней в расположенные выше. Тот капитал, что может быть сформирован или уже сформирован, начнет приумножаться. В любом случае нужно наполнить символ успеха ощущением, что он ориентирован вверх и либо толкает вас туда, либо тянет все выше.

На первый взгляд эти действия могут показаться полной абракадаброй и плодом откровенных фантазий. Не спешите с выводами. Каждый, кто знакомился с «Формулой успеха», поначалу относился к ней именно так: бред и шарлатанство...

Сформирована структура формулы, и последующие действия с нею активизировали возможности подсознания, и скоро человек начинает замечать, что жизнь вокруг меняется, дела двигаются быстро и без проволочек, а проблемы разрешаются с минимальными потерями. В конечном итоге формула заработает в полную силу, и тогда вы сможете ощутить ее благотворное влияние на вашу жизнь. А пока наберитесь терпения, веры. Я не предлагаю слепо принимать на веру все, даже лучше, если у вас присутствует здоровый скепсис. Можете сомневаться сколько угодно, важно довести дело до конца и создать свою формулу. А там сама жизнь развеет ваши сомнения.

Механизм перевода успеха из подсознания в пространство реального действия связан с информационными пальцами. Вспомните: безымянный палец — это пространство подсознания со всеми его особенностями. А мизинец — уровни внешних психических реакций. *Перед началом формирования символов соединим подушечки информационных пальцев обеих рук. Когда вы увидите в своем воображении символ успеха, мысленно опустите его по рукам, как по шлангам, до информационных пальцев. После того как ощущение успеха дойдет до сомкнутых подушечек информационных пальцев, разъедините безымянные пальцы, а*

*мизинцы оставьте сомкнутыми.* Все, что вы сейчас проделали, — тоже символы, которые опосредованно влияют на структуры подсознания. Когда вы опустили символ успеха до информационных пальцев, а потом разомкнули безымянные, то как бы перевели ощущение символа с причинных уровней подсознания на внешние уровни. Направили воздействие символа из просторов бессознательной психики наружу, в пространство реального действия человека.

*После перевода успеха на мизинцы, не размыкая их подушечек, развернем руки так, чтобы тыльные стороны ладоней были перед глазами. Вспомните, что ощущение уровня необходимости появляется, когда вы внимательно смотрите на тыльную сторону кисти. Появляется чувство, что вокруг вас возник объем уровня необходимости. Его и нужно заполнить ощущением успеха. Волевыми усилиями с помощью мыслеобразов распространите его с подушечек мизинцев на весь объем уровня необходимости.*

*После того как пространство уровня необходимости заполнено ощущением успеха, представим, что тело размывается и между подсознанием и объемом уровня необходимости нет более никаких преград. Успех заполняет все пространство мягким облаком. Он вовне и внутри, и у вас рождается отчетливое понимание, что вы сможете разрешить любые проблемы. Появляется внутренняя уверенность в том, что для вас более нет препятствий и вы можете реализовать любые планы.*

Графика «Формулы успеха» создана. Символы желания, реализации, успеха и ожидания возникли в вашем воображении. Сейчас нужно выстроить их на бумаге по той схеме, которая приведена выше. И заключительный этап: внимательно посмотрите на созданную графическую формулу. Какое у вас появляется ощущение? Стоит ли окружать ее каким-то барьером, заключать в рамку или же лучше оставить все как есть и обойтись без ограничивающей черты? Для кого-то может быть важным, чтобы формула оставалась свободной, не ограниченной линиями рамки. А кому-то, наоборот, свободная формула покажется размытой и неконкретной. Для таких людей лучше упрятать формулу внутрь рамки, и тогда она обретет законченность и конкретность...

После создания формулы нужно проверить себя. Внимательно посмотрите на листок с формулой. Представьте, что вы погружаетесь внутрь графической конструкции и она втягивает вас в магический туман успеха. Мистики, правда, в этом мало. Все, что вы сейчас проделывали,

связано с активизацией определенных отделов подсознания и *способностью* бессознательной психики моделировать внешние ситуации.

## Глава 43

### ШАР СИТУАЦИИ

Шар ситуации — это психоинформационная структура высшего порядка. Существует две управляющие силы, из которых состоит шар ситуации. Первая — мысль или идея. Может ли мысль или идея сама по себе влиять на ситуацию, на развитие событий и на обстоятельства? Нет. Для того чтобы идея могла оказывать влияние на все перечисленные аспекты, ей нужна сила. Сила, выраженная в намерении, желании, стремлении, в том, что мы называем волей. В данном случае сила воли будет выражаться как сила намерения, желания, стремления и т.п. В результате шар ситуации складывается из идеи или мысли и силы намерения, желания, стремления. Сила в совмещении с идеей или мыслью рождает шар ситуации. В чем же особенность этой работы? Если существует идея или мысль и вкуче с ней появляется сила реализации — это уже продуктивное состояние. Но как бы ни совмещались между собой составляющие, они еще не создадут шара ситуации. Они только определяют порыв, стремление к действию или само действие.

Нужна третья составляющая — знание о законах действия или движения первых двух. Есть мысль или идея, есть сила намерения реализовать эту идею. И все эти психоинформационные взаимодействия подчиняются определенным законам. Эти законы с точки зрения линейного понимания человека очень сложны, поскольку каждый из них учитывает огромное количество факторов. С метафизической точки зрения они очень просты. Наша задача — научиться менять свою точку наблюдения за ситуацией с физической на метафизическую. Ставить свое сознание на грань нашего и метафизического миров, чтобы понять взаимодействие шара ситуации со всем, что окружает нас. В то же время нужно научиться, не уходя за грань реальности, пользоваться плодами знаний.

Всякая ситуация заключает в себе огромное количество факторов, совмещенных в ней. Мы привыкли учитывать только те, которые поддаются нашему логическому анализу. А это небольшой круг факторов в структуре самой ситуации. Мы разговариваем с кем-то и учитываем только смысл этого разговора и то, что он влияет на нашу психоэмоциональную сферу. Но всякий разговор людей сопровождается такими неочевидными факторами, как состояние погоды, настроение окружающих людей. Словом, невообразимо большое количество факторов,

вплоть до вспышек на Солнце. Все эти обстоятельства незримо увязаны в единую мировую систему. Человек говорит, и вибрации голоса воздействуют на поверхность стола, стен и т.д. Опосредованно ситуация завязана на мировые процессы, поскольку у нас нет ничего, что не участвовало бы в мировом движении. Точно так же ситуация на Земле связана с процессами в малом и большом космосе и т.п. В конечном итоге все это сводится к давно известному понятию: мы живем в бесконечности Всеобщего и являемся его частью. Нет ничего, стоящего вне Всеобщего, и все вовлечено в процессы, происходящие в нем. Люди ориентированы на то, что учитываются только прямые процессы, понятные и ясные. А все остальное считается несущественным, и его влияние на реальную ситуацию отбрасывается.

Конечно, отдаленные факторы не имеют решающего влияния на происходящее, но они участвуют в нем. И когда мы повторяем слова самого загадочного из Евангелий — святого послания от Иоанна: «В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог...», мы подразумеваем именно это вселенское многообразие взаимосвязанностей.

В силу ограниченности нашего восприятия мы не придаем значения глобальным взаимодействиям, а стараемся вычленить круг реально влияющих на ситуацию факторов. Мы упрощаем любую ситуацию до возможностей своего понимания, а все остальное отбрасываем как несущественное и ненужное.

Что такое шар ситуации? Его в природе не существует, но есть возможности создавать его.

Где рождается мысль или идея? Традиционно человек считает, что она зародилась в голове.

Где у человека скрыта сила? Это силовой центр в верхней части живота, на три пальца выше пупка. Многим он знаком как центр «Хара», который тренируют бойцы восточных единоборств. Вот между этими двумя точками и может возникнуть шар ситуации. Для того чтобы он имел реальную основу, мы создаем два мыслеобраза. Из точки между бровей мысленно выдвигаем перед собой стержень. Из центра силы выдвигаем другой стержень. В пространстве перед нами возникают два электрода. Между ними может проскочить разряд энергии. Прежде чем создать шар ситуации, нужно ясно и четко представить идею. Именно формирование символа идеи, создание ощущения, соответствующего ей, является энергетической «накачкой» верхнего электрода. После «накачки» верхнего

электрода нужно представить, какая сила потребуется для реализации этой идеи. Мощность, потребную для реализации, можно представить в виде светящегося облака. Нужно создать мыслеобраз, символ, а уж потенциал, потребный для осуществления задуманного, определит подсознание. Создание символа силы и будет обозначать накачку нижнего «электрода».

Но если в «электродах» нет энергии мыслеобраза, то разряда между ними не произойдет. Разряд произойдет в тот момент, когда вы помещаете символ идеи в пространство между «электродами». По аналогии с образами, которые в нас живут, можно представить разряд в виде молнии, но лучше, когда идея, установленная между «электродами», обретает форму энергетического волчка. Он напоминает соединенные основаниями конусы. Их еще можно назвать психоинформационным вихрем. В нем заключен разложенный на информационные единицы символ идеи. Для того чтобы возник шар ситуации, вихрь нужно закрутить: либо слева направо, либо справа налево. Направление вращения связано с временным потоком. Если закручиваем информационный вихрь справа налево, значит, выясняем, как сказалось событие давнего или недавнего прошлого на будущем. Когда закручиваем вихрь справа налево, то вместо реальной картинки того, что произойдет, появится ощущение. Если я в прошлом наступил на лягушку и она погибла, то это незначительное событие вряд ли вызовет большие изменения в будущем. Можно почувствовать, во что вылилось это событие — хорошо для нас, плохо или нейтрально. А если мы закручиваем шар ситуации слева направо, то занимаемся прогнозированием. Есть мысль-идея, ориентированная в будущее, и она может реализоваться там. Когда закручиваем шар ситуации слева направо, то берем состояние уже реализовавшейся ситуации и переносим его сюда. Скорее всего, появится переживание или ощущение. Задача в том, чтобы правильно понять свои ощущения.

Ситуации, которые мы хотим поменять, запрограммированы. Эти программы формируются бессознательно, и не нам менять их. Они увязаны с информационным полем и встроены в поток событий, в котором все мы находимся. Встроенность в структуры высшего информационного поля определила реализацию программ так, что изменить их без ущерба для множества других ситуаций нельзя.

Говорят: предупрежден — значит вооружен. Человек, который имеет такое знание, меняет ситуацию, в которой его могут ждать неприятности. Но бывает, что он упирается изо всех сил, а ситуация развивается так, как было предсказано. Это происходит потому, что предсказанное развитие

ситуации идет в соответствии с бессознательной программой, встроенной самим человеком в поток событий. Ситуация пронизана информационными и психоэнергетическими связями с огромным количеством других обстоятельств, и вырвать ее из контекста событий очень сложно. Когда мы пытаемся изменить ситуацию, следуя своим сиюминутным интересам, не учитывается огромное количество неочевидных факторов, и в итоге ситуация либо не меняется, либо же изменения остаются незначительными...

Проверим себя. *Выберем какую-то простенькую, уже существующую ситуацию. Создаем шар между двумя «электродами» и раскручиваем его справа налево, с проекцией из сегодня в будущее. И по своим ощущениям определяем, насколько ситуация органично встроена в поток событий и можно ли ее поменять. Если изменения возможны, то появится чувство, что ситуация в том виде, в каком сейчас существует, не встраивается в поток событий. Лучше всего использовать какую-то простенькую ситуацию, которая разрешится в течение ближайших часов. Раскручиваем шар ситуации и помещаем внутрь него символ ситуации. Шар вращается, и возникает ощущение, органично эта ситуация встроена в поток событий или нет.*

*Если появится чувство дисгармонии, значит, ситуация не соответствует потоку событий и выпадает из него. Волевыми, ментальными, энергетическими усилиями меняем символ ситуации до тех пор, пока она не войдет легко и свободно в струение потока событий. Сравним реальный результат, наступивший после коррекции, с тем, как могли бы развиваться события, если не вмешиваться в их течение.*

Определить гармоничность ситуации можно по силе и скорости вращения шара. *Помещаем символ ситуации в пространство шара между «электродами» и начинаем вращать. Если шар крутится легко и свободно, скорее всего ситуация гармонична. Если же он застревает и проворачивается с трудом, то ситуация напряжена и ее нужно корректировать. Д/Л практики можно формировать какие-то простые житейские вопросы, разрешение которых мы себе ясно представляем. Проверим правильность заключений через шар ситуации. Представим разрешение вопроса в виде ментального символа и поместим его в шар ситуации. Если вращение шара свободное и легкое, то принято верное решение и сама проблема свободно разрешится. Но когда шар вращается с трудом, застревает или вообще останавливается, вероятно, решение неверное, и придется проводить коррекцию своих действий, иначе могут*

*появиться затруднения.*

Описанные методы имеют и определенные погрешности. Мы можем стать заложниками собственной фантазии. Человек хочет, чтобы ситуация реализовалась определенным образом. Соответственно воображение подстраивается под его желания. Не факт, что личные фантазии человека сбудутся. Скорее всего — это стремление подогнать реальное под желаемое. Наше образное мышление за годы жизни обрело высокую степень самостоятельности и может создавать удивительные внутренние картинки, настолько яркие и реалистичные, что диву даешься. Воображение не само по себе показывает яркие картины. Оно опирается на множество факторов, которые учтены подсознанием. Чаще всего ситуация, развернутая в воображении, или вовсе не случается, или с самого начала развивается по другому сценарию, и нам остается только разводиться руками оттого, что ничего не получилось. Для того чтобы не принимать желаемое за действительное, нужно создавать «нейтральный экран». Он поможет объективно воспринимать информацию, которая появляется в воображении. Этот способ позволяет понять, что фантазии — это фантазии и не стоит придавать им большого значения.

Для создания «нейтрального экрана» нужно представить шар ситуации серым, не имеющим четких очертаний. В нем нет картинок, не появляется ощущений, потому что вместо воображаемого развития событий идет ровный нейтральный цвет. Если не нравится серый цвет, можно воспользоваться любым колером... Шар нейтрального цвета вращается между «электродами», и постепенно в нем проявляются реальные события. Создание «нейтрального экрана» способствует тому, что человек отстраняется от прогнозирования и сводит к минимуму вмешательство воображения. Можно даже мысленно шагнуть от экрана в сторону.

После того как раскрутили серый шар ситуации, поместим в него символ ситуации, которую нужно прогнозировать с помощью шара. Предположим, что помещаем внутрь нейтрального шара ситуации наше мысленное желание: увидеть, как будут развиваться события после возвращения с работы. Желание формирует внутреннюю бессознательную программу, которую можно выразить: «Я хочу увидеть, что меня ждет дома».

*Итак, создаем нижний и верхний «электроды». Помещаем между ними шар ситуации нейтрального серого цвета и ждем, когда появится картинка или ощущение. Картинка в минимальной степени зависит от личного желания и воображения. Это и будет относительно объективное*



*видение ситуации.*

После эксперимента мы можем столкнуться со странным явлением, когда предусмотренное действие развивается и перетекает в события, которые на первый взгляд никак не связаны с прогнозируемой ситуацией. В шаре происходит не только моделирование событий, но и одновременный учет большого числа неочевидных факторов. Поэтому развитие событий может повернуться самым неожиданным образом.

Все, что происходит вокруг, — это и есть поток событий. Мы можем выполнять в нем пассивную или активную роль, нельзя оставаться нейтральным. Человек, который не имеет отношения к потоку общемировых событий, — просветленный, поскольку он познал суть, отстранился от Земного потока и востроился во Вселенский поток событий. Все мы, имея обычную природу, так или иначе участвуем в потоке событий, даже когда спим, пребываем в медитации или вообще отключены от реальности. Мы все равно участвуем в потоке событий, поскольку тысячи людей знают нас и думают о нашем участии в разных ситуациях. Кто-то вспомнил о своем приятеле, с которым мы знакомы, и таким образом востроил нас в поток своих внутренних событий. Пусть ничтожно мало, но все-таки использовал нас. А кто-то таким же образом мог использовать нас и более масштабно. Шар ситуации поможет понять, насколько гармонично мы пребываем в потоке событий.

## Глава 44

## ЛИНЗА СОБЫТИЙ

Шар ситуации является своеобразной линзой потока событий. Сам поток — это огромное количество различных ситуаций, которые через опосредованные общемировые связи объединяют людей в едином мировом русле событий. То, что имеет отношение к нам, — это поток событий с нашим участием. А вообще сколько людей — столько личных потоков, да плюс к этому их пересечения, которые могут создавать самостоятельные потоки. Получается сложная и хитро переплетенная сеть, опутавшая всю планету невидимыми связями. Шар ситуации является линзой, фокусирующей события и ситуации, относящиеся непосредственно к нам. Для того чтобы почувствовать поток событий в себе, нужно снова раскрутить шар ситуации справа налево, из прошлого в будущее. **Обычно, когда мы хотим предугадать развитие событий, раскручиваем шар слева направо, а здесь наоборот.** Поток событий вместе с потоком времени течет справа налево, и события, в которых мы живем, также развиваются по вектору справа налево, то есть из прошлого в будущее. *Для того чтобы почувствовать поток событий, нужно раскрутить нейтральный серый шар, в котором нет ситуаций. Постепенно вокруг него появится движение. Мы чувствуем его, это вполне реальное движение. В нем не видно никаких образов, поскольку мы наблюдаем со стороны. Настроимся на шар ситуации, и тогда появится ощущение или картинка, что какая-то часть потока событий проходит сквозь шар нашей личной ситуации, фокусируется там и обретает конкретные формы.* Видения и картинки могут быть разными, важно запомнить их, для того чтобы понять, какие линии общего потока событий проходят сквозь нас. Как они вплетаются в тончайшее кружево общей канвы мировых ситуаций. Появится ощущение, что определенная линия имеет прямое отношение к нам, и, пользуясь ею как путеводной нитью, можно определить свои ближайшие перспективы.

*К примеру, вы почувствовали линию, имеющую непосредственное отношение непосредственно к вам. Сосредоточим внимание на ее ощущении, и постепенно появится образ или внутреннее переживание. Чтобы почувствовать происходящее более реально, нужно войти в поток событий, почувствовать его состояние, не пользуясь шаром. Вспомним ощущение своей линии в потоке событий. Когда оно появится, сделаем поднырывающее движение, словно слегка приседаем внутри потока. Так*

*мы войдем в поток событий. Настроимся на ощущения динамики потока, его активного движения. Вариантов пребывания в бурном потоке событий может быть несколько:*

- 1) нас отбрасывает на обочину;*
- 2) мы остаемся в центре, в самой стремнине потока;*
- 3) зависаем над ним;*
- 4) уходим в глубину и пребываем под ним.*

*Если поток отбрасывает куда-то на окраины, вверх, вниз или вбок — это наше пассивное участие в событиях. Если мы в стремнине потока — значит, активно участвуем в событиях. Но это не означает того, что мы гармоничны с потоком. Можно быть очень активным и не вписываться в ситуацию, а действовать на нее дестабилизирующим образом. А когда возникнет чувство одновременного движения и покоя, это показывает личную гармонизацию с потоком событий. Мы чувствуем динамику вокруг, но спокойны и уравновешенны — это и есть «движение и покой». Поток событий протекает и сквозь нас, но он не нарушает внутреннего равновесия. А теперь освоим взаимодействие «Формулы успеха» с потоком событий. Находим свое место в нем, определяем присутствие в потоке событий. В своем воображении создаем «Формулу успеха» и помещаем себя в ее центр. Начинаем вращать «Формулу успеха», как монетку на ребре. Мы — ось вращения, а само движение идет слева направо (по часовой стрелке, если смотреть сверху). Нужно вращать символ формулы до ощущения полной гармонии с потоком. Когда оно появится, мы отчетливо ощутим, как струи потока фокусируются в структурах «Формулы успеха» и далее двигаются концентрированным лучом. Мы можем управлять этим лучом. И если представить символ цели, к которой мы стремимся, а потом направить на нее концентрированный луч потока событий, то станет ясно, какие препятствия перед нами, что мешает добиться поставленной цели.*

Фокусированным потоком, пропущенным через «Формулу успеха», мы можем прочистить путь к достижению заветного и отбросить все помехи, стоящие на пути. Это мысленное действие вызывает большие изменения в структурах потока, и влияние нашего подсознания на него усиливается многократно. А в жизни это проявится тем, что реализация планов пройдет спокойно, ровно, без излишнего вмешательства со стороны. Какие-то препоны останутся, но это лишь малая часть того, что могло бы быть на самом деле. И когда мы преодолеем их, то добавим уверенности и

внутренней силы. Дорога к цели будет расчищена, и пройти по ней мы сможем легко и радостно.

## Глава 45

### ДОМИНАНТА ОБРАЗА

«Формула успеха» сфокусировала поток событий и привела его в равновесное, гармоническое состояние. Вы настроили себя и поток событий на высокую гармонию. Но и в ней могут быть неожиданные ловушки. К примеру, такая ситуация: на улице встречаются хулиганы, которые начинают приставать к вам. Вы отделяетесь от них и, когда уходите, невольно думаете: что же это за «Формула успеха», когда мне такое приходится переживать... Успех в том, что отделяетесь вы благополучно. Объем событий и многофакторность происходящего в том, что эта нежелательная встреча что-то изменила в вашей бессознательной психике. И эти перемены в дальнейшем позволят сделать большой и серьезный шаг в личном развитии.

*Для этого нужно войти в поток событий так, словно проваливаемся в него. Сделаем полтора шага, как в пошаговом прогнозировании, а потом представим, что проваливаемся в поток, как будто падаем с обрыва, и он вытягивает нас в себя. Внутри потока открывается персональный коридор, входим в него и двигаемся до ощущения остановки внутреннего движения. А теперь представляем графическую конструкцию «Формулы успеха». Она перед вами, и коридор, услужливо предложенный вам потоком событий, упирается в плоскость формулы. Появляется чувство, что графические символы формулы теряют четкость очертаний, начинают кружиться в рамке, ограничивающей саму формулу. Мысленно стягиваем символы между собой и получаем объем событий личной реальности. Войдем в его середину, волевыми усилиями наполним объем равновесием, покоем и гармонией. А если состояние внутри объема не поддается волевой коррекции, представим внутри него изображение «Формулы успеха» и начнем вращать, как монету на ребре, чтобы создать равновесие и гармонию.*

Прошлое и будущее — это не просто отдельные состояния жизни. Это единый поток с огромным количеством взаимосвязанностей учтенных и неучтенных факторов. Они влияют на нашу работу, состояние и движение внутри потока. Когда идет взаимопроникновение потоков, когда прошлое и будущее неожиданно сочетаются в едином объеме и пронизывают друг друга, то с нашей линейной логикой нам это кажется странным и непривычным. Давно была рождена одна из мистических догадок, утверждавшая, что время — это своеобразный полигон, на котором

одновременно существуют все исторические эпохи, события и состояния. Это для нас они имеют начало и конец, а по сути являются динамическими изображениями, записанными на ленте времени. Мы привычно считаем, что время — это река, текущая в одном направлении. А полигон времени стоит на месте. Мы движемся внутри него.

В бессознательных кладовых каждого человека присутствует доминирующий архетип. Мы уже выявляли его, тренируясь в работе с информационными пальцами. *А сейчас мысленно входим в объем событий личной реальности. Нужно войти внутрь объема и раскрыть канал в прошлое, потом канал в будущее, а потом еще два канала — вверх и вниз. Получается лучащийся крест. Встанем в его середину, в точку пересечения каналов. Когда создаем каналы в прошлое и будущее, тем самым отдаем дань логическому образу мышления, тем стереотипам, с которыми мы прожили много лет. Когда создаем другой канал, несущий энергию вертикально (снизу вверх или сверху вниз), отмечаем, что готовы изменить способ восприятия. Мы готовы воспринимать не линейно, но объемно. И когда помещаем себя, концентрацию своего внимания, в точку пересечения каналов или в сердцевину креста, она приобретает форму шара. Внутри этого шара появляется ощущение доминирующего образа.*

Осознанный доминирующий образ можно использовать как мощное средство достижения жизненных результатов. Если надеть на себя маску «благородного принца», то какое-то время мы будем вести себя соответственно. Под маску подстроится и голос, и манера поведения, и осанка, и все остальное. Примерно такие же трансформации произойдут, если поменять внутреннюю доминанту и надеть на себя образ проницательного «хитрована-мужичка» или же решительного и бескомпромиссного «рыцаря без страха и упрека».

## Глава 46

### ЗАПАХ И ВКУС МВВ

«Формула успеха» имеет свои тонкоэнергетические запах, вкус и звук. Но существует еще четвертое качество — звучание линии гармонии. Любая ситуация — это определенные вибрации: эмоциональные, физиологические, энергетические и другие. Из вибраций соткано все в нашем мире. Звучание линии гармонии — это тоже вибрации. Нужно научиться сонстраивать звучание линии гармонии, самой «Формулы успеха» и окружающей ситуации, вот тогда формула заработает уверенно и четко.

Итак, первые три тонкоэнергетических компонента «Формулы успеха» — запах, звук и вкус. Можно обнюхивать, пробовать на вкус и на звук «Формулу успеха», разделив ее на составляющие символы. Каждый ее элемент будет рождать особое тонкоэнергетическое ощущение, которое можно назвать «совокупным чувством элементов формулы». Можно воспринимать формулу в том виде, как она изображена, и получить определенный, конкретный результат. Но если мы хотим использовать формулу более эффективно, то лучше анализировать ее по компонентам. Это даст более глубокий, тонкий и четкий объем пространства формулы. Будем исследовать формулу по компонентам тонкоэнергетическими чувствами: запахом, звуком, вкусом, и сначала проявятся отдельные ощущения. Только потом возникнет единое ощущение, которое состоит из суммы всех этих качеств.

*Для проверки устойчивости своих ощущений войдем в поток событий и почувствуем вытягивающий в себя коридор. Нужно войти в него и заполнить ощущением запаха, звука и вкуса формулы. Это делается для того, чтобы отчетливо понять, что в этом букете ощущений не хватает чего-то очень важного... Условно говоря, как в блюде не хватает специй. Нужно определить: чего же не хватает? Настроимся на линию гармонии, расположенную в правой части формулы вертикально. Почувствуем ее вкус, запах и звук, волевыми усилиями соединим их в единое объемное ощущение. А дальше начнется бурление и клокотание внутри пространства формулы. Но не такое, как в кипящей кастрюле. Это больше похоже на водовороты света, которые заполняют весь объем формулы. А после этого графическое изображение формулы поворачиваем поперек потока событий, и тот проходит сквозь линзу формулы. Проходя через нее, поток событий обретает необходимые нам*

*качественные состояния. Но если поток событий вдруг начинает вести себя странно и восставать против нас, не нужно винить в этом формулу. Вероятно, на данном этапе развития нужно, чтобы поток событий слегка потрепал вас, чтобы удалось понять нечто очень важное...*

Жизнь должна стать радостью. Об этом говорят все эзотерические учения. До тех пор пока жизнь воспринимается нами как круги испытаний и неприятностей, она будет оставаться главной проблемой. И от нее никуда не денешься. Пока живем, всегда будем решать какие-то проблемы. Но если сменить отношение к жизни, то и количество проблем уменьшится многократно... Цель работы с формулой в том, чтобы привести жизнь к радости. Мы должны воспринимать жизнь как удовольствие. А удовольствие предполагает в том числе и успех.

«Формулу успеха» мы поставили поперек потока событий так, чтобы он фокусировался в ней, как в линзе. Любая ситуация — это определенная струя потока событий, одна из его составляющих. После освоения всех действий с «Формулой успеха» у нас появляется реальная возможность влиять на ситуацию и делать ее более гармоничной для себя. Ситуация существует как на грубых планах, в восприятии людей, так и в тонкоэнергетических вибрациях, управляющих причинами развития и побуждающими мотивами ситуаций. Влияние «Формулы успеха» распространяется в том числе и на тонкие энергетические составляющие любой ситуации. Изменив их, мы можем изменить и саму ситуацию. Перемоделирование ситуации можно провести двумя путями: либо настроив ее на «Формулу успеха», либо подстроив формулу под вибрации самой ситуации. Струя в потоке событий, которая соответствует отдельной ситуации, может быть выявлена с помощью ощущений. Достаточно задать себе мысленную программу: хочу почувствовать конкретную ситуацию. Но поток событий протекает сквозь фокус «Формулы успеха». Естественно, что эта ситуация струится сквозь нее вместе с потоком.

Линия гармонии в «Формуле успеха» связывает между собой все элементы формулы в единую работающую конструкцию. Нужно настроиться на струю ситуации и почувствовать ритм ее вибраций. И после этого можно настраивать ситуацию на ритм вибраций линии гармонии. Либо наоборот, линию гармонии подстраиваем под вибрации ситуации. Это действие напоминает настройку гитарных струн.

Когда настроим линию гармонии и ситуацию на единый ритм колебаний, нужно проверить формулу по вкусу, запаху и звуку. Они должны соответствовать вкусу, запаху и звуку струи ситуации. Как только



вы сонастроите запах, вкус и звук «Формулы успеха» и струи ситуации, формула начинает работать, а ситуация меняется на уровне причин и нацеливается на успех.

Что сделать, чтобы изменить ситуацию в реальной жизни? *Снова закручиваем шар ситуации движением слева направо. Но если раньше мы помещали внутрь шара какой-то мыслеобраз, то сейчас поместим в него вибрацию самой ситуации. Ее можно представить в виде символа. Вводим ситуацию в глубь шара, после чего начинает проявляться картинка. В ней прямо или завуалированно показано минимально возможное воздействие (МВВ) на ситуацию.* Что такое МВВ? Если войти в ситуацию с топором и все порубить — это будет ее уничтожение. Но учитывая, что в ней участвует много людей и она дается не только для нас, в ней сконцентрировано большое количество тонкоэнергетических, в том числе и космических, взаимосвязанностей. Краеугольный закон космических взаимодействий: «Не навреди кому бы то ни было и где бы то ни было». Если мы разрубим обстоятельства, разорвем их тонкую ткань своим волевым решением, это будет уже другая ситуация, которая неизвестно как для нас обернется. Мы имеем право только на минимально возможное вмешательство. Вот пример: возникла ситуация неплатежей на фирме. Это вызвало цепную реакцию сопутствующих неприятностей. Когда закрутили шар ситуации, выплыло такое: глава фирмы должен в означенный день, в означенный час прийти в банк и пройти определенным маршрутом внутри банка, потом войти в отдел и такой-то женщине преподнести букет цветов. В этом и заключалось минимально возможное воздействие. Когда он проделал все это, обстоятельства изменились словно по мановению волшебной палочки, и ситуация благополучно разрешилась.

Минимально возможное воздействие, не меняя стержня ситуации, изменяет восприятие человека. И когда мы «Формулой успеха» влияем на тонкие составляющие ситуации, то психоинформационное воздействие через цепочку опосредованных ассоциаций приводит нас к варианту, когда обе стороны получают нужный результат и ситуация разрешается бесконфликтно. Минимально возможное воздействие в этом случае выглядит как незначительный нажим на ключевую фигуру всей ситуации. При этом человек может и не подозревать, что он является ключевой фигурой. Важно вычленив его из множества участников и оказать воздействие, но такое, которое человеку будет приятно и в то же время поможет изменить восприятие всей ситуации в целом. О создании чувства

«приятно» у партнера написано в третьей части.

Освоив предложенные практики, мы получаем возможность менять тонкие планы ситуации с помощью психоэнергетики. Опосредованное воздействие распространится на реальную жизнь. Когда вам необходимо быстро поменять бытийную ситуацию, лучше всего воспользоваться минимально возможным воздействием.

Существует правило: ситуации, действующие сейчас или имеющие продолжение в ближайшем будущем, легче всего поддаются коррекции при помощи МВБ.

Ситуации, которые могут возникнуть в будущем, к примеру, в течение нескольких недель, не имея конкретного выражения в реальности, лучше всего корректируются при помощи психоинформатики и психоэнергетики. Нужно определить для себя конкретную ситуацию, почувствовать струю событий, уловить вибрации гармонической линии и подстроить ситуацию под вибрации «Формулы успеха». А потом раскрутить эту ситуацию в шаре и определить, какое минимально возможное воздействие наиболее адекватно для нее.

## Глава 47

### УСПЕХ НА КАРТЕ СИТУАЦИИ

Пользуясь приемами работы с минимально возможным воздействием на ситуацию, а также умением гармонизировать ее с «Формулой успеха», мы можем управлять обстоятельствами с помощью так называемой карты ситуации. Отличие ее от всех других способов воздействия в том, что она является реальным предметом нашего мира, и потому ее влияние на наше восприятие ситуаций и обстоятельств может быть выраженным и ярким.

Рассмотрим карту ситуации на конкретном примере. Крупный город на юге России. Множество промышленных предприятий, развитая инфраструктура. Вскоре после развала СССР промышленность начала стремительно угасать. Государственной поддержки больше не было, работать в капиталистических условиях люди еще не научились, и потому предприятия дышали на ладан. Надо добавить, что большинство предприятий относилось к оборонному комплексу и в то время их продукция перестала быть нужной стране. А мирные изделия пока еще не освоили. Привычные условия работы рухнули. Новые могли бы появиться, но вместо реальной помощи звучали только обещания в скором времени поправить обстановку. И тогда директор одного небольшого завода решил перемоделировать обстановку на предприятии нетрадиционными методами.

Руководители той поры, независимо от ранга, видели реальную помощь в скорых и обильных финансовых вливаниях из бюджета. А все эти премудрости с «Формулой успеха», потоком событий и прочей метафизикой относили к разряду шарлатанских фокусов, рассчитанных на простаков с улицы.

Я не знаю до сих пор, кто посоветовал этому директору обратиться за помощью к нетрадиционщикам. Но он пришел. Настроен, понятно, был весьма скептически и сразу определил свою позицию: если поможет, будет разговор о материальном вознаграждении, а если нет — извините. Принцип материальной заинтересованности в действии. Мне же было очень интересно поработать с заводом, с его проблемами. Скучно было выслушивать однообразные жалобы людей на нехватку денег, на невыплату зарплат и т.п. Все, что они говорили, было справедливо. Но трудно объяснить такому жалобщику, что я не могу достать из кармана деньги и возместить ему долги местного бюджета или кассы предприятия, где он работал. Все ждали чуда и надеялись, что можно мгновенно решить

проблемы, без их личного участия. А когда узнавали, что речь идет об обучении методам достижения успеха, сразу скисали и откланивались. Оставались немногие — те, кто действительно хотел крепко встать на ноги и добиться в жизни значительных успехов.

К числу последних относился и тот директор. Звали его Анатолий Михайлович. Он добросовестно занимался на всех ступенях курса, активно практиковал и дотошно выяснял все, что ему казалось непонятным. Такое рвение объяснялось просто: Анатолий Михайлович очень хотел вытянуть из тупика свой завод. Он искренне болел за людей, которые работали на предприятии, хотел платить им хорошую зарплату, выпускать нужную и важную продукцию.

Когда обучение завершилось, он на какое-то время пропал из виду. Не было никаких известий о нем. А потом вдруг пошли разговоры, что на такой-то завод устроиться невозможно, там исправно платят, хоть и не так много, как хотелось бы, но все же... Люди держатся, и кто вылетает за прогулы или по пьянке, те потом очень сожалеют, что потеряли приличное по нынешним меркам место.

Понятно, что я рассказываю о заводе, который возглавлял Анатолий Михайлович. Мы встретились через несколько месяцев. Он поведал о том, как использовал новые знания для исправления экономической и социальной ситуации на заводе. Все приемы и методы, что описаны в книге, он опробовал практически. И в результате своих действий Анатолий Михайлович открыл для себя совершенно новую сторону практической работы на успех. На каждый планируемый шаг он составлял карту ситуации. Делал он это так: сначала продумывал общий план действий на каком-то этапе. Потом с помощью методов прогнозирования просматривал свои будущие шаги. В процессе просмотра создавал мысленные символы, и каждый этап будущей работы обозначал определенным символом. Скажем, наметил меры по активизации экономического и конструкторского потенциала коллектива и обозначил их в своем воображении символом колеса.

А потом обозначил символом такую эфемерную категорию, как коллективный талант всех работников, вместе взятых. Это вроде бы совсем не экономическая категория. Но в основе любых экономических явлений стоят люди с их психологией, переживаниями, желаниями и надеждами. Экономические законы, действующие в сфере производства, неминуемо должны включать в себя психологические обоснования. В противном случае они будут оторванными от реальной жизни

теоретическими построениями.

Для понимания принципа карты ситуации нужно определить круг тех проблем, которые необходимо разрешить для достижения успеха. У каждого они могут быть особенными, отличными от других, но их неповторимая индивидуальность имеет общие корни. Что поможет достичь успеха? И что стоит на пути к нему? С чего начать движение, какие шаги предпринять сначала, а какие потом?.. Вопросов набирается много, и ответить на них призвана карта ситуации.

Вернемся к примеру с заводом. Анатолий Михайлович определил круг проблем, которые мешали коллективу заработать в полную силу, добиться экономического успеха. Я не буду перечислять их все, поскольку у каждого, кто будет повторять этот опыт, определится свой круг, и не стоит отвлекаться на чужие задачи. Важно понять принцип этой работы. А он прост: каждой проблеме соответствует символ, придуманный вами. Но этот символ не должен быть отвлеченным значком. Он появляется из недр подсознания, когда вы продумываете ситуацию в мелочах. К примеру, вы составили общий перечень проблем, стоящих перед вами или вашим коллективом. Затем каждую из них нужно рассмотреть отдельно, поскольку отдельная проблема легко раскладывается на составляющие. Скажем, какие-то торговые операции состоят из действий ваших партнеров, а те, в свою очередь, зависят от того, как сработают их контрагенты, и т.д. К этому обязательно нужно добавить вмешательство разного чиновного люда и криминальных элементов. Увы, сегодняшняя действительность такова, что исключить эти варианты помех невозможно... Перечень проблем и их составляющих должен включать в себя все, что реально происходит в нашей жизни. Иначе карта ситуации может быть неполной или же искаженной, что не позволит объективно смоделировать ситуацию, а потом перестроить ее.

И когда такой список будет готов, нужно мысленно сформировать программу запроса в подсознание. Ориентировочная формулировка может быть такой: «Я прошу мое подсознание показать мне символ такой-то проблемы...» Как и при формировании графической «формулы успеха», нужно ловить первую мысль-ощущение. Символ может быть странной закорючкой, но может быть и картинкой, которая рождает определенное ощущение. Ведь не каждому дано быть художником и умело изобразить то, что появляется в воображении. Если очертания символа покажутся сложными и вы не сможете их воспроизвести, постарайтесь почувствовать ощущение, которое сопровождает символ. Оно заменит рисунок.

Анатолий Михайлович создал систему символов, соответствующих кругу проблем, стоящих перед ним. Изобразил их как мог и запомнил, какой символ обозначает ту или иную проблему. Карту ситуации он составлял так: представил набор символов в той последовательности, как он предполагал решать назревшие проблемы. А потом мысленно обратился к своему подсознанию с просьбой помочь выстроить ситуацию так, чтобы она стала выигрышной для него. Он сам был удивлен тем, что символы в его воображении неожиданно исчезли, а потом появились в другой последовательности. Не было такого, что они начали как-то кружиться, меняться местами. Исчезли и появились вновь, но именно в том порядке, как следовало решать задачи, чтобы добиться максимального эффекта. Директор поначалу растерялся, но быстро спохватился и постарался по памяти зарисовать новый порядок символов. Пришлось несколько раз погружаться в измененное состояние сознания, чтобы восстановить порядок рисунка символов. Здесь, кстати, нужно сразу отметить, что начинать эту работу лучше всего с маленьких проблем или даже проблемок, поскольку сразу удержать в воображении картину из множества символов очень трудно. Начать с малого и постепенно расширять возможности запоминания больших объемов бессознательной символики — это наиболее эффективный путь работы с картой ситуации.

Так вот, у нашего директора символы выстроились в новой последовательности, и когда он зарисовал все для себя и начал расшифровывать, то был немало удивлен. Подсказка из бессознательного отличалась от того, как сам Анатолий Михайлович видел ситуацию. Он полагал, что начинать решение своих насущных вопросов придется с одного, а в новом варианте ему показали, что лучше начать с другого, о чем он думал вообще в последнюю очередь. Любой логик, привыкший к определенным жизненным аксиомам и схемам поведения, напрочь отверг бы подсказку и действовал так, как принято. И Анатолий Михайлович также долго сомневался. Привычный подход к проблеме требовал начать именно с того, что он и предусматривал сначала. И все же он решился. Начал с конца, ведь тот символ, который оказался первым, он в первоначальной мысленной конструкции поставил в числе последних. Утешало то, что даже если и не получится, то у него будет резерв времени и возможностей, чтобы повернуть ситуацию в привычное русло. Начал и с удивлением отметил, что вопрос решается. Потом уже с большей уверенностью воспользовался подсказкой и приступил к разрешению второй проблемы... И она также разрешилась... Вы уже поняли, что, полностью отработав свои вопросы по схеме подсознания, Анатолий

Михайлович сумел решить главные проблемы завода и наладил производство. Я не буду вдаваться в подробности, поскольку в каждом конкретном случае они особенные и внешняя похожесть не означает полной идентичности. Ведь проблема несет на себе отпечаток личности человека и потому индивидуальна.

Завод заработал, а директор поверил в возможности тех методов, которые он освоил на занятиях. Сложно было сломить внутренний стереотип отношения к нетрадиционным методам взаимодействия с ситуациями. Но когда он перешагнул барьер недоверия, то стал уже любые свои дела сверять с внутренним ощущением, проверять их методами прогнозирования и составлять карту ситуации. Надо отметить, что дела на его предприятии пошли неплохо, и в условиях экономической разрухи завод выжил, нашел свою нишу, занял ее и активно работал все годы реформ...

Приведенный пример является иллюстрацией к тому, что может человек, пользующийся возможностями своего подсознания и приемами достижения практического успеха.

Карта ситуации может значительно облегчить любое дело, даже самое пустяковое. Понятно, что мало кто будет строить карту ситуации для похода в булочную за хлебом или для реализации какого-то незначительного дела. Лучше всего составлять ее для крупных проектов. Однако, как я уже говорил, начать надо с мелочей. Потренироваться на них, а потом уже и крупные дела будут поддаваться бессознательному анализу намного проще и легче.

*Повторю правила формирования карты ситуации:*

- 1) составить перечень проблем, без разрешения которых невозможно достигнуть искомый результат;*
- 2) определить последовательность разрешения этих проблем;*
- 3) наметить пути разрешения;*
- 4) каждую проблему обозначить символом, пришедшим из глубин бессознательной психики;*
- 5) создать карту ситуации из символов в том виде, как вы предполагали делать. На первых порах нужно нарисовать эту карту на бумаге и запомнить изображение;*
- 6) глубоко расслабившись, войти в состояние отрешения, отключить*

*мозг и, когда появится поток мыслей на плечах, задать программу перемоделирования ситуации: «Я прошу мое подсознание показать, как нужно изменить карту ситуации, чтобы она разрешилась в мою пользу...»*

У каждого будет своя реакция. Кто-то, как и наш директор, увидит, что символы исчезли из воображения, а потом появились в новом порядке. У кого-то в воображении начнется кружение и перемещение символов... Все зависит от раскрепощенности фантазии человека и возможностей образного мышления. Общее для всех то, что символы, из которых составлена карта ситуации, займут неожиданные места. Подсознание, получив конкретную задачу, использовало все свои аналитические и провидческие возможности для того, чтобы смоделировать ситуацию с максимальной пользой для вас. Откуда оно все знает? Это просто: если вы занимаетесь каким-то делом, то вся доступная вам информация хранится в вашей памяти и выстраивается в определенную внутреннюю концепцию восприятия того дела, которому вы посвятили себя. Подсознание пользуется этим источником информации, добавляя к нему те энергоинформационные возможности, которыми обладает. В итоге получается полный анализ ситуации, вырабатывается алгоритм решения проблем, последовательность, с какой их лучше всего разрешать, и прогнозируется наиболее успешный вариант действий. Причем все эти действия происходят без осознанного вмешательства. Обработка информации идет по принципу матричного мышления, когда есть исходный посыл, есть цель и задача. А пути достижения и решения поставленной задачи определяет подсознание. Опыт показывает, что такой подход оказывается наиболее успешным, поскольку следование принятым стереотипам действий и реакций часто вместо благополучного разрешения проблемы может принести дополнительные сложности.

Не стоит сразу браться за какие-то сложные проекты. Начать надо с малого, чтобы убедиться в практической ценности описанных методов. Ваша уверенность становится важным элементом внутреннего анализа и бессознательного принятия решения. Чем выше уверенность, тем больших результатов можно добиться.

В предыдущей главе я писал о минимально возможном воздействии (МВВ). Построенная по-новому, карта ситуации учитывает и этот принцип. Новый порядок символов указывает, что, действуя по этой схеме, можно оказывать на ситуацию МВВ, сводя к минимуму возможные осложнения от разыгравших вдруг амбиций или нечистоплотности других заинтересованных лиц.



Я понимаю, что современные деловые люди больше привыкли доверять сухим расчетам и выкладкам штатных аналитиков. И все же возможность попробовать нечто новое, неожиданное — не просто шанс на успех, но еще и выход из тупика усталости психики. Ведь следование однажды наработанной схеме действий можно сравнить с монотонностью разнообразия, которая также провоцирует синдром усталости психики.

Успех внутри вас, нужно поверить в себя и сделать шаг к нему, а в остальном вам поможет ваше подсознание...

## Заключение

### В ВИХРЕ БЕЛОГО ТАНГО...

Госпожа Удача, как трепетно мы ждали твоего волшебного прикосновения! И когда случилось, надеялись, что к ногам сразу упадут дары, а жизнь засверкает яркими красками и сполохами фейерверков. Ах, как мы ждали этого заветного мига и с надеждой взирали на звездную девушку Фортуну, которая, пролетая мимо, коснулась нас своим крылом!

Сердце трепещет, душа замирает в восторге... Замирает! Замирает? А отчего, собственно, замирать? Что изменилось вокруг? Нет ни красочных огней, ни искристых салютов... Все как было, так и осталось, только внутри появилось что-то... Уверенности, что ли, стало больше...

Жаль, жаль... Мы-то думали, что удача — это сразу все, много и на долгую перспективу. А она вон как — коснулась, погладила по голове и улетела. А где дары? Где успех и торжественный взлет к вершинам? Нет их. Оказывается, удача только указала на своего избранника: вот у него все сложится... Но ведь если ничего не делать, так ничего и не получится. Вот те на... Надо работать! РАБОТАТЬ!!!

В наших сказках всегда Иван-дурак без особого труда отлавливал свою удачу и потом эксплуатировал ее нещадно: полцарства вместе с принцессой, молодость, счастье, исполнение заветного... Требовал по полной программе: давай, милая, трудись, не разгибаясь, пока он — дурак — будет милостиво принимать твои дары. А когда ему надоест, он тебя под зад коленкой...

Но то сказки. И когда мы их читаем, отчетливо понимаем, что жить сказочно, по-дураковски, вряд ли возможно... Удача капризна, Фортуна разборчива и среди тысяч претендентов выбирает одного, который в конкурсе завоевал ее благосклонность.

Загадочные дамы — Фортуна с Удачей — очень строгие и придирчивые ценители человеческих возможностей и упорства.

Но на тех, кто воспользовался их благосклонностью и с благодарностью принял саму возможность успеха, они взирают благожелательно, поскольку сами по себе мало что могут.

Наивно было бы ждать появления удачи из ниоткуда. Вот пришла девушка в звездном платье, одарила ласковым взглядом, и все стало складываться, жизнь устроилась, и нет больше никаких проблем. Увы,

такого не бывает. И девушка Удача просто так не заходит в гости. Ее обязательно надо зазывать к себе.

Конечно, все это метафоры. Но удача и успех — категории реальные, и они сами по себе не появляются, а становятся плодом упорной внутренней работы.

В книге описаны основы, приемы и методы создания в себе предпосылок к успеху. Какие бы советы ни давали разные авторы, любой успех — это плод упорной и часто трудной работы. Успех — это дитя упорного труда.

То, о чем вы прочли, проверено опытом и помогает добиваться реального успеха. Но только помогает. От чтения между делом в жизни мало что изменится. Все, что предложено на страницах книги, требует личного упорства, настойчивости, выдержки и терпения.

Особенность внутренней работы по активизации потенциала успеха состоит в том, что поначалу, после первых опытов, все вокруг действительно будет складываться самым удивительным образом. Но не стоит спешить с победными выводами. Это манок Удачи. Она так показывает, что можно сделать, подружившись с нею. А потом, как кокетливая женщина, отвернется и будет ждать, когда человек снова приступит к ней. Это проверка на терпение и настойчивость. Кто не обладает этими качествами и не хочет их в себе воспитывать, может обмануться в своих надеждах.

Но коли нас пригласила Судьба и кружит в вихре белого танго, то постарайтесь соответствовать ей почувствовать ее трепетный флер, волнующий запах возможностей и таинственный звук богатства; очаровывать ее — вот что надо! Но как? А об этом и рассказывает книга. Конечно, если воспользоваться ею как простым учебником успеха, результат будет малый. Но когда приемы и методы, описанные в ней, послужат раскрытию личного творческого потенциала, тогда и волшебница Удача отнесется к нам совсем по-иному. Ей, как и всякой даме, интереснее быть в паре с активным, мыслящим, ищущим человеком. Легкий на подъем, с высокой поисковой активностью, творческий человек имеет гораздо больше шансов на успех, нежели тот, кто механически исполняет какие-то действия и ждет, что волшебная жар-птица удачи подарит ему свое сияющее перо.

Прежде чем получить результат, нужно вкалывать. Не мешки таскать, понятно... Но Фортуна требует от каждого высокого напряжения сил и

душевных возможностей. Она не терпит лентяев и согревает своим теплом тружеников.

Каждый, кто всерьез отнесется к предложенным практикам и воспользуется советами, получит приз Удачи. И потом сможет добавить к описанным и свой опыт. Но это позже, когда мы сможем заручиться поддержкой нашего главного внутреннего поводыря — подсознания. Трепетные красавицы Удача и Фортуна — не более чем красочный образ. Но чем ярче они будут представлять в нашем воображении, тем реальнее их помощь. И образ этих очаровашек, который мы сможем создать, включает в себя все, о чем рассказано выше.

Надеюсь, что вам в сложных пируэтах танца успеха удастся набраться ловкости, силы, умения и уверенно провести партнершу Удачу по жизненной тропе. А она поможет избежать ям и колдобин, миновать опасные места и взобраться к сверкающим вершинам. Другими словами, чем больше внимания вы уделите созданию внутреннего успеха и формированию программ удачи, тем быстрее придет результат. Останется только закрепить его в глубинах бессознательной психики. И в этом вам поможет загадочная девушка Фортуна, поскольку ее прикосновение приносит жизненный успех. Он становится самым главным средством укрепления новых возможностей. Поэтому я желаю всем, кто прочел эту книгу и поверил в себя, успеха, счастья и уверенного восхождения к вершинам жизненной удачи!