

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые читатели!

Вы только что открыли очередную книгу из серии пособий, посвященную одному из наиболее быстро развивающихся направлений работы Школы навыков Дальнейшего Энергоинформационного Развития (ДЭИР) — программе Влияние.

Как вы, наверное, уже знаете, все техники Школы основаны на энергоинформационных технологиях, объединяющих приемы психологии, практики саморегуляции и оточенные технологии того, что в обыденном языке именуется «биоэнергетикой». Разработки и результаты исследований Школы имеют прикладной характер и способны помочь человеку кардинально улучшить качество своей жизни, что и неудивительно, поскольку большая часть социальной жизни человека протекает именно в сфере энергоинформационных взаимодействий. При помощи этих навыков можно добиться больших позитивных изменений во всех сферах вашей жизни и деятельности, что апробировано многолетним опытом наших слушателей.

Для обеспечения наилучших результатов нашими специалистами разработано несколько специализированных программ, таких, как «Здоровье», «Благосостояние» и «Влияние».

Книга, которую вы держите в руках, посвящена программе «Влияние». Эта программа позволяет овладеть навыками построения правильного и успешного взаимодействия с окружающими людьми, со всем обществом в целом. Ведь каждый из нас живет среди множества других людей; каждый хочет признания, уважения, любви — но получают все это в полной и гармоничной мере только те, кто создал

с окружающим контакт корректного энергоинформационного уровня. Программа «Влияние» покажет вам путь к достижению этих целей, поможет добиться благоприятных отношений с окружающими и, таким образом, существенно улучшит качество вашей жизни.

Принимаясь за работу над этой книгой, мы очень хотели предложить не просто подборку проверенных опытом рабочих техник, а стройную систему последовательных шагов. Изложение материала мы стремились сделать максимально доступным и понятным — там, где это не наносит ущерба смыслу самого текста. Конечно, как и иностранные языки, энергоинформационные практики лучше осваивать не только по самоучителю, но и в процессе живого общения с преподавателем. Поэтому мы, если это вам потребуется, будем рады видеть вас на наших семинарах, которые Школа регулярно проводит в России, странах СНГ и дальнего зарубежья.

Все, о чем вы прочтете в этой книге, проверено опытом тысяч слушателей Школы ДЭИР. Поэтому мы не просто надеемся — мы уверены, что наше новое пособие поможет вам сделать свою жизнь лучше, богаче и интереснее. Дело только за вами.

Желаю вам силы и результатов!

*Руководитель школы ДЭИР
К. В. Титов*

Введение

ШКОЛА НАВЫКОВ ДЭИР И ЕЕ ТЕХНОЛОГИИ

Школа Дальнейшего Энергоинформационного Развития (ДЭИР) существует более семи лет. Основные ее задачи — это, во-первых, способствовать развитию системы знаний о человеке и его взаимоотношениях с миром — энергоинформационники и, во-вторых, сделать достижения этой системы знаний доступными максимальному числу людей. Поэтому специалисты школы организуют регулярные семинары на просторах всего постсоветского пространства.

Хотя Школа навыков ДЭИР очень молода, корни применяемых в ней технологий уходят в глубокую древность. Еще до начала нашей эры мудрецы Востока разрабатывали приемы, как использовать энергию, разлитую в окружающем нас мире. Тогда же появились такие понятия, как «астрал» и «эфирное тело», приблизительно описывающие внутренний мир человека во взаимодействии с воспринимаемым миром. Основы энергоинформационных практик использовали (и используют по сей день), например, знаменитые индийские йоги, да и многие люди из нашего с вами окружения, одаренные природной чувствительностью и искусностью.

Распространение по всему миру (и особенно в нашей стране) вульгарных материалистических представлений о мире и человеке, буйный расцвет общества сверхпотребления заставили нас на время забыть мудрость древних. Лишь отдельные ученые из различных отраслей науки развивали энергоинформационные практики. После распада СССР, сопровождавшегося тяжелыми временами, многие ученые объединили свои исследования и постепенно начали адаптировать накопленные технологии в единую систему энергоинформационных навыков. Ее особенность в том, что она сочетает открытые еще в древности фундаментальные основы с последними достижениями современной науки; благодаря этому соответствующие практики становятся гораздо более эффективными.

Технологии, используемые Школой навыков ДЭИР, преимущественно ориентированы на практическую деятельность и предназначены для непосредственного использования человеком в повседневной жизни. Поэтому уже столько лет специалисты Школы не просто изучают энергоинформационику, но и передают свои знания всем желающим. За это время через семинары нашей Школы прошли тысячи человек, каждый из которых смог существенно улучшить качество своей жизни, и сейчас находятся на пути к дальнейшим успехам, ведь совершенствование безгранично. Кстати, вы наверняка заметили, что за эти годы жизнь в России заметно улучшилась. Не связаны ли эти два явления между собой? Ведь навыки энергоинформационики, транслируемые представителями очень многих школ, распространяются по миру все шире.

Применение на практике навыков ДЭИР дает, в свою очередь, стимул к новым открытиям. Наиболее перспективные из них включаются в программу нашей Школы, формируя стройную, последовательную и весьма результативную систему передачи навыка от человека к человеку.

Во время обучения слушатель школы ДЭИР проходит ряд ступеней. Каждой ступени соответствуют свои навыки, нацеленные на определенную сторону человеческой жизни — обучение пользоваться собственной энергетикой и создавать защиту от нежелательных влияний; использовать программы на удачу и везение и улучшить эффективность своей деятельности; устанавливать углубленный контакт с собеседником и регистрировать его мысли и намерения, оказывая на них влияние; резко увеличить собственный психоэнергетический потенциал и чувствительность; использовать вероятностные полосы везения-невезения; применять эмоциональные вектора и обеспечивать непротиворечивое развитие личностной системы значений расширяя границы познания. Все эти ступени да.т базовые навыки, их основы, которые могут быть приспособлены к любой ситуации человеком, ими владеющим.

Но, наряду с общими навыками, существуют еще и специальные комплексы технологий, предназначенные для взаимодействия с конкретным направлением жизни человека, и они объединены в программы, одной из которых и посвящено наше пособие.

Программа «Влияние» — это система методов психоэнергетического влияния на социум. Сюда вошли результативные практики влияния на индивидуальную и общественную коммуникацию между вами и другими людьми. Это не отдельная ступень, а развитие методик Веришагина в сфере межличностного общения, специально апробированное и сведенное воедино.

Как уже говорилось, все мы, за исключением разве что убежденных отшельников, живем в обществе себе подобных. И от того, насколько успешно мы сумеем выстроить свои отношения с этим обществом, зависят все стороны нашей жизни, в том числе и здоровье и благосостояние. Существует, конечно, и обратная зависимость: здоровому

и процветающему человеку гораздо легче добиться уважения и признания окружающих.

Есть люди, которые считают, что не нуждаются в поддержке окружающих, что способны всего достичь сами. Они глубоко ошибаются — гораздо легче идти к цели, если тебя поддерживают другие. Вспомните свои детские годы: разве поддержка, понимание, любовь родителей не влияли положительно на ваше личностное развитие? Разве вы не хотели добиться авторитета у сверстников, одноклассников, друзей?

Человеку, который пользуется уважением и признанием окружающих, у которого много друзей и хороших знакомых, значительно легче жить. Ведь он всегда может рассчитывать на чью-то помощь, если попадет в непростую ситуацию. Известно, например, что на высокооплачиваемую работу большинство людей устраиваются через своих знакомых. Продвижение по службе часто зависит не только от воли руководства (хотя отношения с начальством тоже надо уметь выстроить), но и от того, как к человеку относится коллектив.

В свою очередь, руководителю, который заручился уважением, любовью и доверием подчиненных, гораздо легче добиться больших успехов — люди будут работать на него, а не против него. Такие примеры можно приводить до бесконечности.

Да, каждый из нас нуждается в уважении, любви и признании со стороны окружающих. Нуждается еще и потому, что наша самооценка в значительной степени зависит от того, как нас оценивают другие. А самооценка, в свою очередь, во многом определяет, сумеем ли мы в этой жизни добиться успеха — в самом широком смысле этого слова.

Своей социальной коммуникацией можно и нужно управлять. Мы — хозяйева собственной судьбы; от нас и только от нас зависит, какие отношения у нас сложатся с

окружающими, будут нас уважать и любить или, напротив, относиться равнодушно и даже негативно. В передаче навыков предварительного, прямого, дистанционного, тонкого и силового воздействия на события социального характера и заключается суть программы «Влияние».

Перед человеком, который умеет производить длительное благоприятное впечатление, открыты все двери. Правильно построенные межличностные отношения благоприятно действуют не только на вас, но и на тех, с кем вы общаетесь. Ведь в большинстве случаев неприятный контакт досаден для обеих сторон, приятный — приятен для обеих. Кроме того, если вы будете довольны собой и своей жизнью, то другие люди будут брать с вас пример и эмоционально оздоравливать общество в целом.

К сожалению, навыки правильной коммуникации не преподают в школах, и детям нигде научиться основным правилам построения межличностных отношений. Все, что им остается, — брать пример с взрослых, копировать их модели поведения. А эти модели, увы, далеки от идеала. Поэтому и существуют в обществе агрессия, хамство и другие неприятные явления, которые разрушительно действуют на людей. Чтобы устранить их из нашей жизни, мы, взрослые, сами должны научиться навыкам общения. На это и нацелена программа «Влияние», позволяющая сформировать личную харизму и управлять социальной коммуникацией.

Данное пособие предназначено для того, чтобы любой здравомыслящий человек, прочитав изложенное, сумел на практике самостоятельно достигнуть необычайных успехов в сфере социальной коммуникации. И если уважаемый читатель готов приложить усилия для совершения нужных шагов, научиться применять системный навык на практике — мы гарантируем самый благоприятный результат.

ВОСПИТАНИЕ ХАРИЗМЫ

ВОСПИТАНИЕ ХАРИЗМЫ

Слово «харизма» каждому из нас наверняка приходилось слышать не раз и не два. Как правило, его применяют к политикам, говоря: «У этого человека ярко выраженная харизма», «Он — настоящий харизматичный лидер». Что это означает?

В переводе с древнегреческого «харизма» — это «дар» или «милость». Считалось, что харизма — дар богов тем, кто должен стать сильным в этом мире: царям, героям, полубогам. Обладатель такого дара привлекает к себе внимание, и не просто внимание. Ему стремишься подчиняться, делать приятное. Радостно, когда он рядом, и хочется, чтобы он тебя заметил. Имеющий харизму властвует над людьми и отвечает за других, и именно его называют харизматической личностью. Харизма создает лидера.

Самые яркие харизматические личности — те, чьи имена на слуху у каждого из нас, кого мы встретим в каждом учебнике истории. Это Христос, Будда, Наполеон, Сталин, Махатма Ганди, Билл Гейтс, Высоцкий. Совсем разные люди, не правда ли?

Есть среди них и духовные лидеры, пророки, создатели религий; есть политики и тираны; есть люди искусства. Но у всех у них имеется нечто общее: дар привлекать внимание людей, вдохновлять их, подчинять своим идеям, вести за собой. Именно это и называется харизмой.

Харизма Христа и Будды позволила им находить учеников и последователей, распространять свое учение среди людей. Их харизма оказалась столь велика, что и после смерти действовала (и до сих пор действует!) на людей. Именно поэтому христианство и буддизм — мировые религии, которые исповедуют сотни миллионов человек. И в этом отличие Христа и Будды от сотен создателей небольших и недолговечных сект. Впрочем, каждый из этих «маленьких пророков» тоже обладает своей харизмой, хоть и не такой сильной.

Харизма политиков и государственных деятелей, таких как Петр Первый и Наполеон, Сталин и Путин, дает им возможность продвигаться к вершинам власти, подчинять себе людей и в конечном счете целые народы. Каждый более или менее успешный политик обладает харизмой, и от того, насколько ярко она выражена, зависят его успех и популярность.

Многие деятели мировой культуры — исключительно харизматические личности. Такие, например, как группа «Битлз», за несколько лет ставшая самым популярным в мире музыкальным коллективом. Или знаменитый бард Владимир Высоцкий, знаменующий собой целую эпоху отечественной музыкальной культуры. Что в этих людях привлекает толпы поклонников?

Именно их харизма, а не только таланты и способности. Потому что история знает немало примеров того, как исключительно талантливые люди умирали в нищете и безвестности, потому что не обладали харизмой. Такова была участь Моцарта, великого композитора, который не мог выбиться из бедности; гениального ученого Циолковского, окончившего свои дни в безвестности и нищете; Рембрандта и Ван Гога, которые скончались больными, нищими и одинокими.

Но харизма — удел не только великих. Своей харизмой может (и должен) обладать любой руководитель — от главы государства до вашего непосредственного начальника. Любой эстрадный исполнитель или актер, выступающий на сцене. Любой политик в парламенте и тамада на свадьбе. В принципе, представитель любой профессии. Потому что в обществе никогда не оценивается собственно труд. В обществе ценятся отношения, этот труд продвигающие.

Наверняка вам не раз приходилось замечать: бывают толковые, грамотные руководители, которые прекрасно разбираются в своем деле и в то же время не располагают нужным авторитетом. Подчиненные за глаза иронизируют над ними, их распоряжения выполняют с ленцой, без души. А бывают начальники-самодуры, ничего собой не представляющие, но обладающие просто-таки магическим воздействием на коллектив. Спорить с таким никто не осмелится, даже пикнуть не сможет; а если начальник прикажет работать сверхурочно или в выходные — все подчинятся, как кролики под взглядом удава. В чем причина? Именно в харизме. Можно взять пример и попроще: в любой школе есть учителя, которых дети не слушаются, шумят у них на уроках, а есть такие, у которых ученики сидят по струночке и затихают, стоит лишь педагогу повысить голос. Есть девушки — вроде бы красивые и умные, но одинокие; а рядом с ними их подруги — они ничем не лучше, зато вокруг них всегда вьются поклонники. Даже то, что мы часто обозначаем словами «удача» и «везение», в большинстве случаев — лишь действие харизмы того или иного человека.

Всегда, во все века люди зависели от других людей. И поэтому современные политики и актеры стараются, чтобы их имена постоянно были на слуху. А у специалистов по рекламе есть такое крылатое выражение: «Лучше пусть о тебе говорят плохо, чем не говорят вообще». Потому что,

если твоё имя знают, если люди к тебе относятся хоть как-то (неважно, хорошо или плохо), значит, ты уже имеешь какую-то власть над их умами. Безвестность — то же бессилие, любую работу ценят только, если дорожат человеком, её выполнившим. Можно быть сколь угодно талантливым, умным, творческим, добрым и прогрессивным, но если то, что человек делает, не известно никому, то созданное им бессмысленно. Оно не принесет блага, потому что некому будет это оценить. И, даже если такому человеку удастся совершить нечто выдающееся, плоды пожнет кто-нибудь другой. Возможно, справедливость несколько поколений спустя восстановят историки, но это, согласитесь, слабое утешение.

Именно поэтому формирование харизмы — это первое условие, которое необходимо для осуществления по-настоящему эффективного влияния на других людей. Именно харизма может заставить окружающих уважать вас и ваши достижения, ценить ваш труд, прислушиваться к советам, добровольно и бескорыстно помогать вам. В конечном счёте, только если вы станете хоть чуть-чуть харизматической личностью, вам удастся достичь процветания и благосостояния. Более того, как мы уже говорили, ваше влияние обязательно будет приносить пользу не только вам, но и окружающим людям, поскольку позволит им освободиться от могущественных энергоинформационных паразитов, которые «высасывают» из людей силы и энергию, как вампиры из своих жертв.

Как ведёт себя человек, обладающий харизмой? Прежде всего это вождь. Да, да, имеется в виду то самое, «звериное» состояние вожака стаи, которое является одним из свойств харизматической личности. Ведь харизма берет своё начало из далеких, доисторических времен, из животного мира. Вождь — это лидер, он находится в состоянии непрерывной ответственности за выживание членов стаи. Именно

эта внутренняя ответственность и заставляет его вести себя так, что другие начинают ему подчиняться.

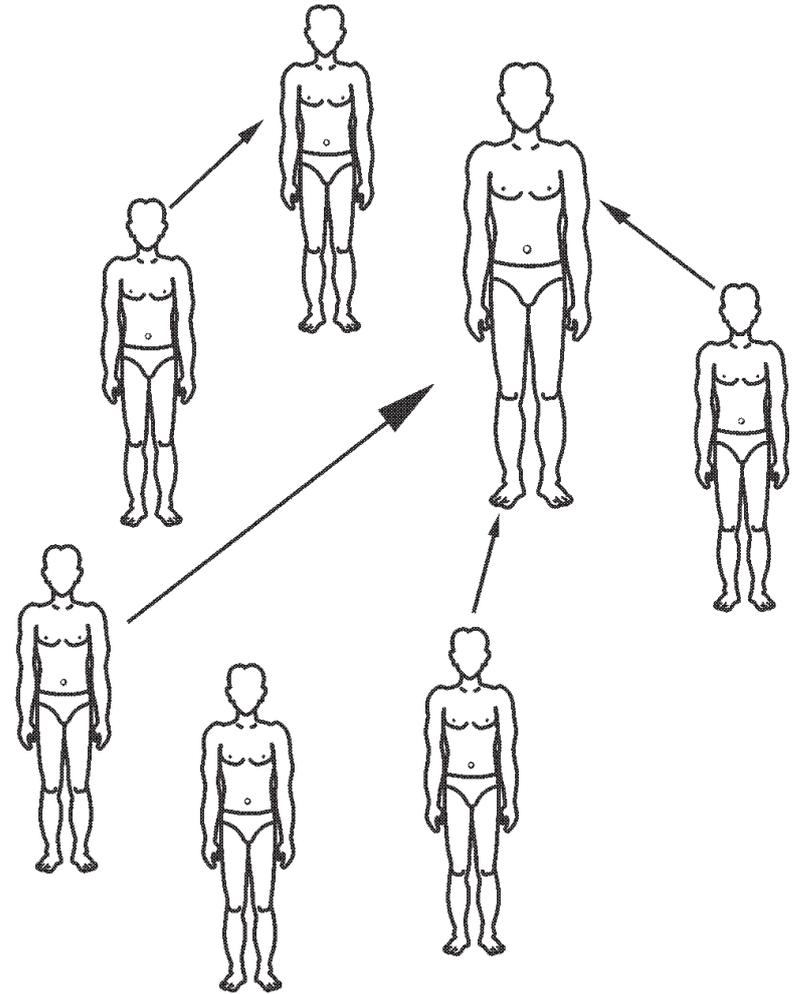


Рис. 1. Группа должна ориентироваться на кого-то одного — только тогда она способна отразить все угрозы внешнего мира. Лидер привлекает внимание остальных своей харизмой — квинтэссенцией жизненно важных факторов

Не правда ли, все просто?

Вожак, харизматическая личность, всегда будет чувствовать себя больше и выше других. И пусть это не соответствует реальности, но остальные члены стаи будут испытывать то же самое. Вожак нужен стае, потому что в момент опасности необходимо на кого-то ориентироваться, чтобы группа действовала как единый организм. Точно так же харизматический лидер нужен и группе людей — нужен, чтобы высказать общее мнение и предложить способ действий. В этом нет ничего от властолюбия — из властолюбцев получаются плохие лидеры. Вожак будет принимать решения и действовать самостоятельно, поскольку несет ответственность за коллектив и просто не представляет себе, кто, кроме него, мог бы взять на себя это бремя. Такое поведение проявляется во всем. Это увеличивает дистанцию при общении с другими людьми, но привносит толику таинственности и силы в образ вожака.

Конечно, феномену харизмы хотелось бы уделить гораздо больше внимания, но объемы нашего пособия не позволяют сделать этого. Однако несколько простых правил и действий, необходимых для формирования эмоциональной привлекательности в глазах других людей, мы перечислим обязательно.

Следует уделить внимание трем ипостасям харизмы — это **физиологический аспект (сюда входит внешний вид и состояние физического тела, как в статике, так и в динамике), психологический аспект (поведение, искренность, внутренняя сила) и энергетический аспект, то есть влияние слабо осознаваемых ощущений (защита, устранение дискомфорта, трансляция энергии и т. п.)**. Эти три ипостаси взаимосвязаны и влияют друг на друга. Конечно, в идеале следует развивать все три одновременно, но, уделяя внимание даже одной из них, мы сумеем добиться результатов в наращивании собственной харизмы. Поэтому **не имеет значения, с чего**

мы начнем, главное — не отступать, пока мы не добьемся нужного нам результата. Имеет значение лишь тот факт, что мы вообще начнем — и как будем действовать дальше.

1. ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

На Западе очень распространена поговорка: «У вас никогда не будет второго случая произвести первое впечатление». В России говорят несколько иначе: «Встречают по одежке». Обе пословицы свидетельствуют, в сущности, об одном и том же: **внешний вид — это первый критерий, по которому оценивают нас другие люди**. Так повелось с древности.

Попробуем рассмотреть все значимые факторы первого контакта в совокупности.

Даже у животных внешний вид играет весьма важную роль. Представьте себе мысленно волчью стаю. А теперь вообразите вожака этой стаи. Как он выглядит? Наверняка он самый крупный, у него самые мощные лапы, длинные и острые клыки, самая свирепая морда, все его поведение говорит о том, что за ним стоит вся стая. Представьте себе стадо антилоп. Какой самец главный? Опять же — самый крупный, с большими и толстыми рогами.

Не случайно в мире животных поединки за лидерство случаются не так уж часто; как правило, более сильного определяют чисто визуально, поэтому и подчиняются ему.

То же самое происходит и в мире людей. Представьте, что вы руководитель, которому нужно взять на работу специалиста. На собеседование приходят два кандидата. Один — в строгом костюме без единого пятнышка, с хорошей прической, на лице дружелюбная улыбка, от него исходит легкий запах хорошего одеколona. Второй — в замызганных джинсах, выцветшей футболке, рваных кедах, и пахнет от него так, будто он не мылся неделю. Кого вы предпочтете взять на работу?

Конечно, первого, даже если он покажется вам менее профессиональным. Быть может, второй кандидат — потенциальный Эйнштейн, но вы-то об этом не знаете, и он уйдет ни с чем. Возьмем другой пример: молодой человек идет по улице и видит двух девушек. С кем из них он захочет познакомиться? Конечно же, с более красивой (в понятие красоты в данном случае входит и хорошая прическа, и приятный запах духов, и со вкусом подобранная одежда — то есть то, что никоим образом не зависит от природных внешних данных). А вторую, будь она хоть воплощением доброты и ума, юноша равнодушно пропустит мимо.

Научные исследования полностью подтверждают данные даже самого поверхностного наблюдения. Результаты массовых опросов, которые проводят психологи, показывают: отношение к новому знакомому формируется в течение первых 30 секунд контакта. Понятно, что внутренний мир собеседника за это время постичь невозможно и решающую роль играет именно внешнее впечатление. Проводились также многочисленные эксперименты, с помощью которых было установлено, что внешний вид случайно встреченного незнакомого человека серьезно влияет на уровень доверия к нему и на готовность помочь. Так, в одном из экспериментов помощь симпатичному, опрятно одетому человеку оказали 54% участников, а неопрятному, не следящему за своей внешностью — лишь 17%. Разница, как видите, налицо.

Запах тоже имеет огромное значение при формировании человеческих отношений. Не зря, совсем не зря с древних времен благовония ценятся так дорого! Наши далекие предки, животные, а затем и более близкие — человекообразные обезьяны именно по запаху определяли, друг перед ними или враг, съедобна или несъедобна пища. И мы в этом вопросе ушли от них не так уж далеко.

Запах оставляет весьма сильный след в нашем подсознании: если при первой вашей встрече с человеком его запах вызвал у вас отрицательные эмоции, они будут повторяться при каждой последующей встрече с ним, даже если он будет источать аромат роз!

Внешний вид. То, что он является значимым фактором, ясно и без всяких научных изысканий — важная составная часть иерархического статуса. Попробуйте провести простейший эксперимент: вдвоем с кем-нибудь зайдите в магазин элитной одежды и начните интересоваться товарами. Предварительно оденьтесь как можно проще и безвкуснее, а вашего напарника попросите облачиться в дорогой красивый костюм. В магазине делайте вид, что не знакомы друг с другом. Даем голову на отсечение — продавцы будут гораздо более любезными и уделят больше внимания именно вашему напарнику, а не вам.

Не здесь ли кроется ответ на многие мучающие нас вопросы? Почему премию получили не вы, а ваш коллега, который ничего толком и не сделал? Почему вокруг вашего приятеля в компании все время полно людей, а вокруг вас — вакуум? Почему повышение получил он, а не вы? Почему мужчины обращают внимание не на вас, а на вашу подругу? Почему предприниматель Хрюкин, без году неделя как из деревни, вхож в кабинеты Думы, а вы так и не можете расширить сферу своего влияния? Почему на работу взяли не вас, а эту бездарность? Почему, почему, почему?..

Каждому человеку должно быть предельно ясно: внешний вид — это исключительно важная часть нашего образа в глазах окружающих. В древности знатные рыцари наносили на свои щиты сложные узоры и гербы, позволяющие каждому встречному определить, насколько знатен и богат обладатель щита. Сегодня «одежда» — это тоже своеобразный щит, по которому окружающие оценивают

наше положение в сложной социальной иерархии. Почему миллионеры надевают дорогие костюмы, покупают золотой «ролекс» и пользуются «паркером»? Ведь футболка и джинсы гораздо удобнее и практичнее, корейские кварцевые часы не менее надежны, чем швейцарские, а авторучка из ближайшего ларька гораздо дешевле, чем «золотое перо». Но, совершив подобную замену, преуспевающий крупный бизнесмен, будь он хоть владельцем крупнейшей нефтяной компании, лишится в глазах окружающих своего статуса. А в мире бизнеса это равносильно смерти.

Вспомним, наконец, знаменитую фразу Антона Павловича Чехова: «В человеке все должно быть прекрасно: и душа, и одежда, и мысли». Именно так, и никак иначе! Вместительным для прекрасной души должен быть не менее замечательный внешний вид! Мало кто поверит, что неряшливо и безвкусно одетый, не следящий за собой человек — тонкий ценитель прекрасного.

Исходя из всего сказанного выше можно сформулировать несколько самых простых начальных правил, как вы должны выглядеть. Их соблюдение необходимо для закрепления вашего положительного образа в сознании людей, с которыми вы общаетесь. Они являются, так сказать, холстом, на котором мы с вами будем создавать образ харизмы.

Итак, это:

- Чистота и аккуратность. Это относится как к самому вашему телу, так и к одежде и, думаю, комментарии не требуют.
- Приятный запах. В идеале он должен быть свежим и сексуально притягательным.
- Здоровые белые зубы, свежее дыхание.
- Бодрый и сытый вид. Вы должны продемонстрировать, что преуспели в этой жизни, как минимум в среднестатистически значимой ее области — только тогда сформируется ваша харизма. Потому что люди тянутся к лидерам,

чтобы получить хотя бы частицу, отблеск их успеха. Успешный человек не может быть голодным и вымотанным до предела, успешный человек всегда полон энергии.

- Новизна и необычность. Если вы ничем не выделяетесь в толпе, не отличаетесь от массы таких же индивидов, на вас вряд ли обратят внимание. Если опять-таки сравнивать с животным миром: даже сорока тащит в свое гнездо яркие и блестящие предметы. Так поступают и люди, которые стремятся собрать в своем круге общения по возможности «ярких и блестящих» личностей. Только определенная необычность вашего образа может вызвать у окружающих интерес, а затем и симпатию. Думаю, излишне говорить, что у этой необычности тоже должны быть свои пределы.

Для закрепления положительно-привлекательного образа в сознании большинства окружающих мы можем использовать мимикрию. Что это такое? В мире животных мимикрия — способность маскироваться. В наших практиках это понятие имеет несколько иное значение: при всей своей новизне и необычности вы должны соответствовать определенным стереотипам восприятия. Никакого противоречия в этом нет. Как мы уже говорили, новизна и необычность привлекают внимание людей, но если они не вписываются в рамки привычных образов, то вызывают скорее настороженность, чем симпатию.

У каждого человека есть сложившийся образ представителя той или иной социальной группы. Условно их можно обозначить как деловой, молодежный, военный, творческий, религиозный и т. д. Необходимо выбрать тот образ, который в наибольшей степени подходит вам, и стараться следовать ему. Выяснить, что подразумевает тот или иной образ, совсем не сложно. Ведь стереотипы — явление массовое, и мы, как правило, думаем точно так же, как

и другие люди вокруг нас. Представьте себе «успешного делового человека», «многообещающего юношу», «талантливый и признанный художник». Постарайтесь выявить как можно больше «примет», соответствующих этому образу. А затем «наденьте» их на себя.

Но хочу напомнить, что ваш образ, конечно же, не должен быть типовым и безликим. Идеально сочетание определенных «типических» черт и яркой индивидуальности. Именно так поступали все люди, обладавшие сильной харизмой. вспомните, например, Михаила Боярского, Иосифа Сталина, Александра Пушкина. Эти люди — дети своего времени, его наиболее яркие (именно яркие!) представители. Конечно, не существует оптимального, раз и навсегда выверенного рецепта «коктейля» из оригинальности и соответствия стереотипам; но каждому из нас вполне по силам подобрать удачное сочетание этих двух внешне противоположных линий поведения.

Состояние нашего тела тоже относится к физиологическому аспекту!

Следующий критерий подсознательной оценки нас другими людьми — **тело**. В это понятие входят движения тела, жесты, лицо, взгляд, голос. То, как мы двигаемся, как мы говорим, смотрим, может многое поведать подсознанию других людей. А это подсознание, в свою очередь, будет очень сильно влиять на все поступки человека по отношению к нам. За примерами далеко ходить не надо.

Начнем с **голоса**. Из всех физиологических аспектов харизмы это, пожалуй, самый мощный. В голосе особенно тонко чувствуется эмоциональное состояние человека: раздражение, растерянность, ликование и т. п. Прочитайте любой героический эпос. Что делает предводитель отряда, когда на пути героев встречаются непреодолимые трудности? Обращается к бойцам с речью, своим голосом

укрепляет их дух, вдохновляет на новые подвиги! Если человек, с которым мы беседуем, говорит спокойно и уверенно, эта уверенность передается и нам. Наоборот, если голос дрожит, в нем ощущается страх, то тревожно становится и нам, даже если речь идет о совершенно обычных вещах.

Голос — прекрасный инструмент для влияния на других людей. Хорошо известно, что восприятие человеком информации во многом зависит от того, с какими интонациями ему сообщат ту или иную новость. Красивый голос может очаровывать, вызывать желание встретиться с его обладателем снова и снова. Да и информация, донесенная мелодично и завораживающе, воспринимается гораздо менее критично. Голос может поднимать настроение, воодушевлять, а может и, наоборот — пугать. вспомните страшные сказки, которые наверняка слышали в детстве. Искусство рассказчика заключалось в том, чтобы придать своему голосу как можно более зловещие нотки; тот же рассказ, произнесенный будничным голосом, вряд ли вызвал бы страх. Этим, кстати, всю пользуются создатели современных фильмов ужасов, которые при помощи звуковых эффектов вызывают у зрителей чувство ужаса и паники.

Не только голос, но и **взгляд** играет очень важную роль в создании вашего образа. Не зря говорят, что глаза — зеркало души; считается, что взгляд дает возможность проникнуть в истинные мысли любого человека. И действительно, если наш собеседник отводит глаза, смотрит в сторону — мы перестаем доверять тому, что он говорит, складывается впечатление, что он хочет нас в чем-то обмануть. Если же он, напротив, смотрит прямо, не пытается уйти от «контакта взглядами» — это может послужить весомым основанием для того, чтобы доверять данному человеку.

Вообще, взгляд «глаза в глаза» — это еще и проверка психологической силы. Все мы в детстве играли в гляделки: двое смотрят друг другу в глаза, и проигравшим считается

тот, кто первый отведет взгляд. Но далеко не все знают, что гляделки — игра, которая намного старше человечества. Она весьма распространена в животном мире и выполняет там функцию бескровного поединка: тот, кто первым отведет **взгляд**, не может претендовать на лидерство в стае.

Взгляд может быть пронзительным, добрым, угрожающим, смелым — все мыслимые вариации перечислить попросту невозможно. Глядя в глаза собеседнику, мы пытаемся прочесть в них точную характеристику этого человека, угадать его истинные мысли. Именно поэтому так распространены выражения вроде: «Врешь, по глазам вижу» или: «Так посмотрел, что ничего говорить уже не надо».

Помимо «языка взглядов» существует еще и «язык тела». Порой в самом прямом смысле слова с его помощью, например, общаются глухонемые. Каждый, кто смотрел индийское кино, знает: в этой стране **жесты** — непременная составляющая повседневного общения людей. Да и у нас, в России, вполне хватает **выразительных жестов**, которые порой красноречивее всяких слов.

Но это — **жестикуляция** осознанная, которую мы применяем для общения. Подавляющее же большинство движений мы совершаем бессознательно, и они могут очень многое поведать окружающим. О том, как правильно трактовать бессознательные жесты собеседника, написаны целые книги. Например, если человек во время беседы скрестил руки на груди и забросил ногу на ногу, это значит, что он не хочет идти на откровенность или «закрывается» от какой-то угрозы, которую видит в вас. Если он прикрывает ладонью рот — значит, скорее всего, пытается вас обмануть. Если потирает рукой лоб и переносицу — это знак усталости и утомления, и так далее... Не всегда эти знаки воспринимаются нашим сознанием, но подсознание реагирует на них безошибочно, формируя совершенно определенное представление о человеке, — так называемое интуитивное.

Часто мы удивляемся: наш собеседник, судя по словам и поступкам, такой милый, приятный человек, почему же мы ему не доверяем? А потому, что глаза бегают, голос подрагивает, жестикуляция очень резкая, нервная... Складывается подсознательный образ человека, который намного прочнее, чем ваше сознательное к нему отношение, и гораздо хуже поддается корректировке. С человеком, неприятным интуитивно, стараются не иметь дела, даже если оснований для сознательной неприязни нет и в помине.

Как вы думаете, почему при разговоре с собеседником мы так часто и много «работаем» руками? Движение руки в поле зрения собеседника приковывает его внимание к тому, что вы говорите. Подсознание человека, следящего за вашей **жестикуляцией**, стремится определить, соответствует ли то, что вы говорите, истине. Естественно, если начать разбирать **движения тела** подробно, о них можно написать целую книгу. Как вы уже поняли, жестикуляция любого человека — следствие работы его подсознания. В **жестах**, как и в глазах, отражается человеческая суть. Хотя **жесты** вполне естественны при разговоре, существуют некоторые тонкости их использования. Они позволяют управлять невербальным контекстом беседы. Эффект получается приблизительно следующий: вы, ведя с «жертвой» непринужденный разговор, одновременно работаете с ее подсознанием, внушая то или иное мнение по интересующему вас вопросу. Этот прием незаменим, если перед вами стоит задача переубедить человека, но говорить открытым текстом вы по некоторым причинам не можете.

Именно поэтому каждому из нас надо контролировать и улучшать **жестикуляцию, мимику, звучание голоса, взгляд**. Существует огромное количество способов тренировки невербальных и вербальных методов воздействия на подсознание и сознание других людей. Некоторые из них мы рассмотрим в этом пособии.

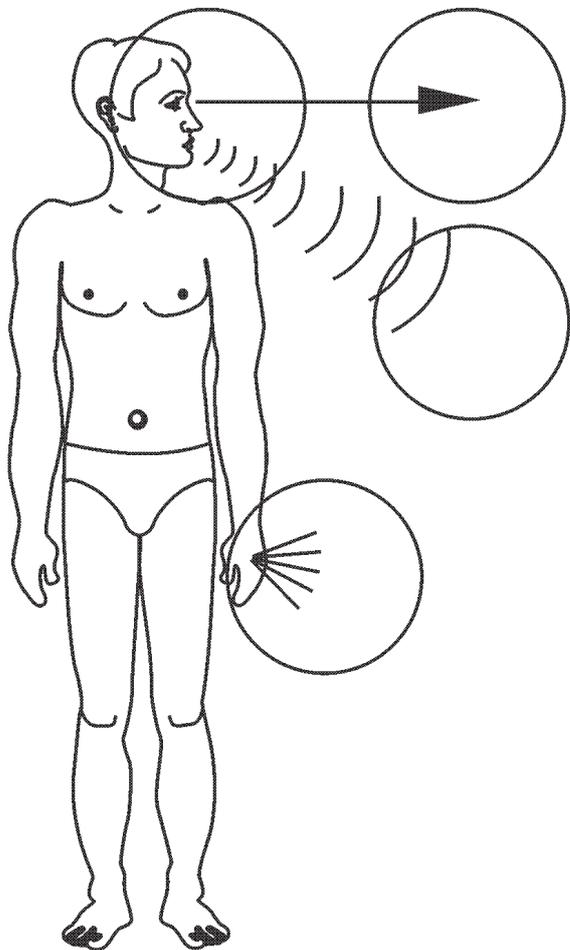


Рис. 2. Взгляд, мимика, жест, голос — то, по чему окружающие создают первое впечатление о нас

В этом разделе мы акцентируем внимание на практических советах по тренировке тела, жестов, мимики, взгляда и голоса. При проработке помните, что только регулярные занятия способны выработать навыки харизматичного поведения и изменить ваше мышление.

Движения тела

Начнем с **движений тела**. В первую очередь необходимо развить **грациозность и уверенность** — «стиль жоака». Забудем о резких, неуверенных, незавершенных движениях. Каждое наше перемещение в пространстве должно стремиться к определенной цели, причем достигать ее оптимальным путем. Это и называется грациозностью.

Суть грациозности — в отсутствии мышечных зажимов при движении тела. Этого можно добиться различными путями. Многому нас учат в детстве на уроках физкультуры, многому мы учимся самостоятельно, например занимаясь гимнастикой, танцами, йогой, «мягкими» стилями боевых искусств. И в балльном танце, и в вольной борьбе цель одна и та же — достигнуть оптимального качества движений, исключить любую неуверенность и неуклюжесть.

Очень важно понять собственное тело, посмотреть на себя со стороны (в самом прямом смысле — в зеркале). Оценить, какие движения представляются вам неуклюжими и неуместными, постараться двигаться более грациозно. Возможно, от легких, плавных, смелых, грациозных движений у вас появится чувство дискомфорта, и виной тому психологические «зажимы». Этот протест необходимо ликвидировать, повторяя движения снова и снова, пока они не станут для вас привычными и естественными. Именно естественными — вы же не марионетка в кукольном театре! Грациозность должна стать вашей внутренней сутью. Помните: удаляя внутренние блоки, мы приобретаем здоровье и воспитываем собственную харизму.

Движения жоака обладают рядом особенностей, о которых следует знать и, если нужно, использовать.

Начнем с головы. Жоак в стае держит ее прямо, немного выдвинув вперед и стараясь максимально охватить взглядом пространство вокруг. Человек-лидер тоже должен ходить, что называется, с гордо

поднятой головой, не опуская глаз и не упираясь ими в землю. Кроме того, необходима правильная осанка — сгорбленный, сутулый человек вряд ли будет обладать сильной харизмой. Впрочем, псевдовоенная выправка, когда человек выглядит так, как будто проглотил лыжную палку, тоже ни к чему, хотя это лучше, чем «спина колесом». Все должно быть предельно естественно. При поворотах голова и туловище вожака двигаются одновременно. Вожак часто нарушает ближнюю дистанцию других людей и легко прекращает общение, когда теряет к нему интерес. В этом — показатель его независимости от окружающих. Независимость в общении подразумевает для вожака не только не столько уважение к собеседнику, сколько определенное доминирование над ним, не вызывающее, впрочем, ярко выраженной негативной реакции.

Но тело — это, конечно, еще далеко не все. Часть наших движений может выразить не только общее состояние, но и комментировать то, что мы говорим. Это, естественно, жесты.

Жестикуляция

Жестикуляция, если мы хотим превратить ее в активное средство воздействия на других, должна соответствовать нашему мироощущению. Ведь, как мы уже говорили, по жестам можно легко понять, какие чувства мы испытываем в данный момент. Если мы хотим успокоить других людей, то следует использовать **успокаивающие жесты** — они плавные, волнообразные, идут параллельно телу. Если мы хотим насторожить, взволновать, сделать других более серьезными, то тут подойдут **отталкивающие жесты** — они направлены от тела вовне. **Притягивающие жесты** направлены извне к собственному телу — они вызывают у большинства людей чувство доброты и эмоциональной мягкости. Для делового общения лучше приучить себя держать руки в расслабленном состоянии, не перекрещивая их, чтобы не создавать психологических барьеров между собой и собеседником.

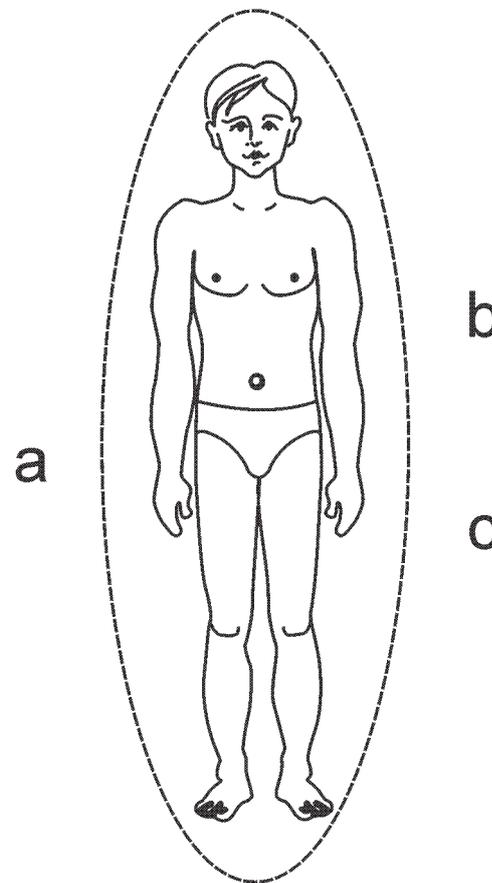


Рис. 3. Притягивание — движение к себе, отталкивание — от себя, успокоение — просто привлечение внимания к границе зоны контакта. Старо как мир — но действует и по сей день

Давайте остановимся на первой категории жестов — **притягивающих** — и разберем их подробнее. Вы наверняка замечали, что внимание приковывает практически любой жест, при котором часть руки, находящаяся в поле зрения собеседника, отодвигается от него. Такие жесты человек производит, когда ему нужно кого-то к себе позвать. Если

этот человек находится близко, то его можно поманить к себе пальцем, если далеко, в десятках метров, — махнуть всей рукой, сделав «загрещающее» движение.

Использовать эти жесты можно в противоречии с контекстом беседы. Вы совершаете тот или иной жест, и именно он оседает в подсознании собеседника. Что вы при этом говорите — уже не так важно для его восприятия. Но если что-то нужно ввести в подсознание, а вы не можете сделать этого вслух, стоит прибегнуть к вполне определенной жестикуляции. Ситуаций таких, как вы сейчас сможете убедиться, может быть очень много, и в случаях, когда энергетические способы воздействия неуместны, очень полезно владеть именно такой техникой внушения. Для наглядности разберем следующий пример. Вы и еще два человека являетесь приближенными директора. Он вызывает вас троих, чтобы обсудить проблему дальнейшего развития вашей фирмы, точнее сказать — вопрос о ее сотрудничестве с другой организацией.

Ваши коллеги отрицательно относятся к этому сотрудничеству. А вы, напротив, уверены, что эта фирма — замечательная и стоит плодотворно сотрудничать с ней. Но всем известно, что ее директор — ваш лучший друг. И высказать свое мнение вслух вы не можете из-за опасения, что двое ваших коллег вас не поймут, заподозрив в ваших планах лишь выгоду для себя, и не более того.

В такой ситуации вы можете сделать следующее. Вслух говорите, что сотрудничать с этой фирмой не надо, но в нужный момент делаете притягивающий жест, который поселяет в сознание директора уверенность в том, что как раз-таки надо. То есть жест по своему значению оказывается совершенно противоположным тому, что вы говорите. Далее, если вы все сделали правильно, ваш директор начинает поступать в соответствии с приказом своего подсознания или склоняться к нужному решению. При этом,

ваши коллеги не имеют оснований на вас злиться: то, что вы сказали, вполне отвечает их интересам.

Если вы используете этот жест в нейтральном контексте, складывается впечатление положительного высказывания, хотя на словах вы ничего не советовали. Это может быть полезно в тех ситуациях, когда вы хотите создать впечатление своего нейтралитета или сделать вид, что вам безразлично решение того или иного вопроса.

Следующий тип жестов, которые мы изучим, — это **отталкивающие жесты**. Выглядит это так: человек открывает ладонь, обращая ее к собеседнику, и делает к нему движение всей рукой, чаще всего подавая назад всем телом. Прием этот — один из многочисленных рефлексов, доживших в человеке до сего дня. И много тысяч лет назад, и сейчас человек с помощью этого жеста пытается защититься от грозящей ему опасности, заслонить руками свое тело. Согласитесь, ведь когда кто-то замахивается, собираясь вас ударить, первое, что вы сделаете, — рефлекторно приподнимете руку, как бы отгораживая себя от источника опасности.

Но даже если опасности как таковой нет, вы используете этот жест в разговоре, когда стремитесь что-то отвергнуть, исключить, не допустить чего-то. При использовании этого жеста в нейтральном контексте напрямую вы ничего не отрицаете, но собеседник подсознательно «улавливает» ваше отторжение. В ситуации же, когда вы вынуждены говорить не то, что у вас на уме, он также сослужит вам добрую службу.

В примере, который мы только что разобрали, вы можете сделать отталкивающий жест, если ваши коллеги стоят за принятие решения о сотрудничестве, а вы — против. Вы применяете этот жест — и в голове у директора оседает, что вы против обсуждаемого варианта решения проблемы, хотя на словах вы только что со всеми согласились. Коллегам

не к чему придаться. Дальнейшее поведение директора зависит уже от того, насколько ему самому покажется обоснованным сотрудничество с новой фирмой. Но в любом случае вы донесли до него то, что хотели, и ваша совесть профессионала должна быть чиста.

Последняя категория жестов, которую мы должны рассмотреть, — это **жесты успокаивающие**. Они, как правило, выглядят так: человек на определенном расстоянии от собеседника совершает плавное движение рукой, как бы глядя некую поверхность. При использовании этого жеста возникает впечатление, что от вас веет спокойствием, способностью ласкать, любить; вы никогда не обидите и не причините ни физической, ни душевной боли.

Естественно, этот жест очень полезен в общении с людьми, если вы хотите расположить их к себе. В наш беспокойный век кажется совсем привычным тот факт, что у огромного числа людей возникают неврозы. По количеству лекарств, покупаемых в аптеках во всем мире, на первом месте стоят седативные препараты (успокоительные). Люди с абсолютно здоровой нервной системой — большая редкость.

Не удивительно, что к человеку, обладающему способностью не нагнетать обстановку, как это делают почти все вокруг, а успокаивать, люди потянутся. И надо сказать, особенно чувствительными и благодарными окажутся женщины. Кому как не им оценить значимость этого одновременно успокаивающего и ласкающего движения! Способность быть ласковым и нежным женщины в первую очередь ценят в мужчине. Один из последователей нашей методики, применив этот жест несколько раз в процессе общения с запавшей ему в душу женщиной, достаточно быстро добился от нее взаимности: ее буквально тянуло к нему. Энергетические приемы давались ему не очень хорошо; и как знать, сколь долго он бы обхаживал свою пассию, не умея он на высоком уровне пользоваться жестикуляцией.

Этот жест можно применять и в нейтральной ситуации, когда вы не хотите высказываться определенно, и использовать в противовес вашим словам: в подсознании собеседника оседает именно ваша жестикуляция. Скажем, не можете вы в присутствии большого числа народа открыто дать понять женщине, что она вам очень нравится. Сделайте такой жест, и ее подсознание схватит все моментально.

Естественно, применять эти жесты можно не только в тех случаях, когда вам нужно о чем-либо умолчать (мы разбирали эти ситуации, так как они являются наиболее сложными). Вы можете сочетать жестикуляцию с вашей речью и этим только закрепите реакцию на ваши слова, сделаете речь насыщеннее и ярче.

Мы познакомились только с важнейшими жестами; на самом деле их сотни и даже тысячи. Но если вы почувствуете, что в вашей жизни они особенно значимы, то сами очень скоро научитесь обращать на них внимание и трактовать правильно, а также умело вводить их в беседу в целях управления.

Теперь потренируйтесь с жестами. Попробуйте провести с каким-либо человеком беседу, в ходе которой применяйте только один тип жестов. Отследите его реакцию. На следующий день проверьте другой тип жестикуляции. Проверьте это на нескольких людях — ваша задача получить опыт, создающий для вас четкую связь между вашей жестикуляцией и реакцией человека. Затем переходите к более сложному — попытке реально воздействовать при помощи жестикуляции на беседу, вести ее в нужном направлении.

Эти простые советы оказываются весьма результативными на практике. Известна история одного руководителя, неплохого специалиста, который никак не мог завоевать авторитет у подчиненных и продвинуться по службе. В конечном итоге он обратился к психологу, и тот дал ему ряд ценных рекомендаций.

Во-первых, прекратить сутулиться — наш герой был довольно высокого роста, и его подсознание заставляло его пригибаться при общении с другими людьми, чтобы оказаться с ними на одном уровне. Во-вторых, отказаться от излишней жестикуляции — суматошной, бессмысленной, выглядящей со стороны так, будто человек ужасно нервничает и боится за последствия своих решений. В-третьих, говоря о неприятных вещах, перестать делать успокаивающие жесты — наш герой, критикуя работу подчиненных, часто вел себя так, как будто извинялся за свои слова. В-четвертых, при общении с вышестоящими прекратить перекрещивать руки и ноги — со стороны кажется, что человек «защищается» от возможной агрессии, а значит, неуверен в себе или — хуже того — у него есть что скрывать.

Практически полностью перестроить свою систему жестов было очень трудно, но наш герой, которому очень надоело его положение в коллективе, взялся за дело со всей серьезностью. Первые дни он чувствовал себя ужасно: приходилось постоянно следить за своими жестами, держать прямую осанку, а при общении с директором чуть ли не силой разжимать сами собой скрещивающиеся на груди руки. Но уже пару недель спустя это начало даваться ему гораздо легче, кроме того, изменилось и отношение к нему окружающих. Подчиненные стали гораздо быстрее и эффективнее выполнять его распоряжения, мнение руководства о нем тоже изменилось в лучшую сторону.

Конечно, далеко не всем удалось достичь подобных прекрасных результатов за короткие сроки. Полная перестройка системы жестикуляции — дело не слишком быстрое и психологически довольно трудоемкое. Проблема заключается еще и в том, что многие люди считают возможным практиковать «движения вожака» только в рабочее время, а дома придерживаться старых, комфортных привычек. На самом деле это абсолютно неправильно, поскольку грациозность

и уверенность движений никогда не станут для такого человека естественными. Так, один юноша, которому никак не удавалось найти свою вторую половинку, решил радикально изменить свою внешность. Он скорректировал имидж, выбрал другой стиль одежды, стал тщательно следить за своими движениями, записался в секцию легкой атлетики. И удача не заставила себя ждать — отношение к нему окружающих девушек значительно изменилось. Вскоре молодой человек начал встречаться с одной из своих однокурсниц. Эти отношения вполне могли бы развиваться в долгий и счастливый роман, но наш герой сделал весьма серьезную ошибку: решив, что цель достигнута, он с облегчением вернулся к старым привычкам. В итоге роман кончился довольно быстро.

Итак, движения нашего тела необходимо изменить не для достижения какой-то ограниченной цели, а в принципе создать из них новый свой облик: только так можно создать личную харизму и добиться успеха.

Сила взгляда

Что касается нашего **взгляда**, то в нем важно добиться **выразительности и силы**. Что это значит? **Выразительный взгляд** демонстрирует наши эмоции через повышение или снижение мышечного тонуса вокруг глаз. Именно поэтому взгляд человека бывает разной степени силы и выразительности.

Любые наши эмоциональные переживания «проводятся» через глаза, ведь глаза — это проводники наших душ в души других людей. Этот важнейший канал восприятия нужно тщательно контролировать, чтобы у ваших собеседников складывалось нужное впечатление.

Как мы уже говорили выше, **сила взгляда** играет огромную роль в животном мире. Знаменитое выражение о «кролике, глядящем на удава», — лишь один из примеров

гипнотических свойств взгляда животного. Впрочем, и люди-гипнотизеры используют в первую очередь силу своего взгляда. Стоит вспомнить и некоторых животных, чья окраска добавляет им дополнительные «глаза»: например, рисунок на капюшоне у кобры, на шкурах некоторых видов лягушек, на перьях у павлина. Это далеко не причуды природы, а необходимый инструмент, с помощью которого животное утверждает и выживает в жестоком мире дикой природы. Увы, мир людей зачастую не менее жесток, и такой инструмент, как выразительный взгляд, в нем просто необходим.

Силу и выразительность взгляда нередко используют для достижения своих целей политики и дипломаты. Известно, например, что Адольф Гитлер умел производить магнетическое впечатление на собеседника благодаря своему взгляду. Даже незадолго до поражения Германии человек, явившийся к нему на прием с печальными вестями, с ощущением надвигающейся катастрофы, через четверть часа уходил, будучи преисполненным новых надежд, полностью подчинившийся воле фюрера. Вот как описывал этот взгляд один из современников: «Его глаза, обычно невыразительные и спокойные, загорались дьявольским огнем, когда он смотрел на вас. Это взгляд завораживал, гипнотизировал, ему невозможно было противостоять. Человек, на которого в данный момент смотрел Гитлер, превращался в безвольную куклу, готовую выполнять все указания своего фюрера. Я сам испытал на себе силу этого взгляда — ощущение, напоминающее сильнейшую магию».

Конечно, подобная сила взгляда дается от природы, но многого можно достичь при помощи тренировок. Познакомимся с несколькими простыми упражнениями, помогающими сделать взгляд выразительным и сильным:

«Тратака» — вращение глазами в разных комбинациях (например: вертикальные, горизонтальные, диагональные, круговые вращения глазами) — укрепляет мышечный тонус вокруг глаз, улучшает зрение.

«Давление» — ощущение давления глазами на любую видимую поверхность — развивает силу взгляда. Необходимо посмотреть на любой предмет и попробовать «сдвинуть» его взглядом.

«Блистание» — помогает добиться видимого блеска в глазах путем экспериментального подбора и закрепления специфического выражения. Тренироваться необходимо перед зеркалом. Блистание делает наш взгляд заметным и привлекательным.

«Зрачки» — увеличенный диаметр зрачков производит благоприятное впечатление на собеседника. Один из простых способов увеличения диаметра зрачков заключается в сосредоточенности на черном цвете, даже если мы этот цвет не видим, а только представляем.

«Взгляд Вожака» — чтобы добиться такого взгляда, следует во время беседы внимательно смотреть на переносицу собеседника, когда мы говорим, и смотреть «сквозь» собеседника, когда он обращается к нам. Эффект усиливается, если сделать взгляд немигающим.

Выполняйте эти упражнения по утрам, хотя бы минут по 15 в день. Эффект их вы начнете замечать уже меньше, чем через неделю — и намного лучше, чем наши слова, вам расскажет о успехе резко изменившаяся реакция собеседников на вас.

Нам еще многое предстоит узнать о человеческом взгляде. По глазам можно судить о психическом и физическом здоровье человека, определять его чакральную активность. В шаманской традиции существует такое понятие, как «хараходы», — некое единое интегральное ощущение силы глаз человека. Для шаманов отсутствие «хараходов» означает болезнь. Но даже перечисленных здесь упражнений вполне достаточно для достижения серьезных результатов в воспитании собственной харизмы.

Сила голоса

Помимо взгляда **внутреннюю силу человека демонстрирует и голос.**

Как мы уже говорили выше, голос — это один из главных инструментов влияния на собеседника, от него во многом зависит смысл ваших слов. Ведь интонации играют в языке не менее важную роль, чем смысловое наполнение фраз; в зависимости от интонации ваши слова могут быть поняты абсолютно по-разному. В голосе можно услышать силу, искренность, доброту, слабость и страх. Иногда он успокаивает, убаюкивает, наполняет радостью, а иногда тревожит, возбуждает, раздражает и пугает.

Вспомним того же пресловутого Адольфа Гитлера, который при помощи своего голоса мог производить потрясающее впечатление на совершенно разные группы людей: и на многотысячные толпы на митинге, и на кружок финансовых королей в спокойной обстановке круглого стола. Один из нацистских главарей в своих мемуарах писал: «Он всегда умел находить нужную интонацию. Он входил в помещение, оглядывал всех присутствующих, минуту медлил, глубоко вдыхая воздух, словно стремясь почуять настроение собравшихся. Почуввав его, он сразу брал верную ноту и говорил, не переставая, говорил именно то, что хотели услышать собравшиеся люди. Его голос завораживал, манил, заставлял людей впадать в экстаз, сливаться в едином порыве». Известно, что еще в античные времена состязания в ораторском искусстве привлекали не меньшее внимание, чем Олимпийские игры. Один из самых знаменитых деятелей древности — Цицерон — был блестящим оратором, которому рукоплескал весь Рим.

Голос человека способен передать самые разные эмоции. Но что еще более важно, своей определенной интонацией мы провоцируем собеседника на тот или иной нужный нам

ответ. Поэтому голосовой режим можно использовать как неэнергетический прием управления окружающими.

Попробуйте одно и то же слово, фразу произнести по-разному. К примеру, обычное приветствие: «Здравствуй!» Скажите его при встрече нескольким своим знакомым, вложив различные человеческие эмоции: одному приветливо, бодро; другому — с откровенной печалью в голосе; третьему — насмешливо или даже издевательски; четвертому — холодно; пятому — как-нибудь еще. А потом сравните реакцию на ваше приветствие. Пронаблюдайте, кто из ваших знакомых улыбнулся вам или остановился с вами поболтать, а кто — посмотрел с недоумением и промолчал.

Голос, помимо всего прочего, — прекрасное оружие психологической защиты и нападения. В животном мире при помощи устрашающих звуков стремятся заставить врага отказаться от нападения — шипение кошки и змеи либо оглушить врага, заставить его испытать страх — лай собаки. В мире людей воины издревле бросались на врага с громкими криками все с той же целью — психологически победить противника, заставить его дух дрогнуть.

Голосом подчеркивают также необычность, важность момента. Так, ясновидцы по-особенному произносят свои прорицания и предсказания, священники и шаманы, обращаясь к богам и вызывая духов, тоже меняют тембр. Каждый из нас может провести нехитрый эксперимент: резко изменить интонации голоса во время беседы. Это наверняка заставит собеседника невольно насторожиться.

Голос харизматической личности должен быть **благозвучным, сильным, проникновенным и спокойным.** Только так он сможет оказывать постоянное автоматическое базовое влияние на окружающих. Для тренировки этих свойств в голосе подойдут различные упражнения, которые преподаются учащимся театральных вузов.

Начнем с **благозвучности**. **Чистый**, хорошо слышимый голос положительно воспринимается нашим подсознанием. Голос любого человека можно сделать благозвучным. Для этого необходимо избавиться раз и навсегда от тех мышечных зажимов, которые мешают свободно выражать наши эмоциональные оттенки. Один из самых простых способов — закричать предельно громко, и делать это как можно дольше. Максимально громкий крик снимает ментальные блокировки, являющиеся основой этих мышечных зажимов. Эффект проявляется сразу же.

Чуть позже на страницах этого пособия мы рассмотрим ряд упражнений с голосовыми резонаторами и голосовым столбом. А пока убедимся в том, что специальные голосовые режимы (всего их три) действительно предсказуемым образом влияют на подсознание окружающих.

Если произносить слова, как военный командир или как дрессировщик на арене с тиграми, то можно заметить, что большинство людей начинают подчиняться нашим командам. Это связано с тем, что **громкий, командный голос** влияет на подсознание окружающих, стимулирует их к действиям. Здесь можно снова обратиться к примеру, где говорилось о двух учительницах. Одна из них никак не могла успокоить расшалившихся учеников. Они просто не слышали ее слов, приходилось звать на помощь коллегу с более сильным, хорошо поставленным голосом. Стоило той заговорить с детьми командным тоном, как они мгновенно затихали и в оцепенении внимали ее словам.

Этот тон рефлекторно вызывает беспрекословное повиновение. Его чаще всего применяют в армии для обеспечения порядка, дрессировщики, работающие с дикими животными и опасными для человека бойцовыми собаками. Известно, что если собака считает себя сильнее хозяина или тем более дрессировщика, то беспрекословного подчинения от нее не добиться. Согласитесь, что для служебной

собаки такая вольность недопустима. Поэтому если вы держите дома такую собаку, то ваши команды вроде: «Сидеть!», «Лежать!», «Голос!» и все остальные должны отдаваться тоном, не терпящим возражений. Если же собака вас не слушается, значит, команду вы отдаете неправильно.

Если использовать **голосовой режим Дон Жуана (проникновенный, волнообразный, непрерывный)**, это приведет к тому, что большинство людей начнет впадать в легкий транс и заворожено слушать, ничего не запоминая. Один мой знакомый очень хорошо освоил такой тон и часто использовал при общении с особами противоположного пола. При этом голос его действовал настолько завораживающе, что смысл слов уже был не важен. Однажды ему захотелось проверить, насколько далеко заходит магия его голоса. Недолго думая, он начал рассказывать очередной пассии правила решения квадратных уравнений. В это трудно поверить, но она даже не заметила ничего необычного! Поэтому голосовой режим Дон Жуана часто используется гипнотизерами.

Имейте, однако, в виду, что доверие (а не, например, ненависть или половое влечение) обычно сразу же проверяется логикой. Человек, на которого вы воздействуете, может спросить себя: «Что это я вдруг так проникся к нему доверием?» Поэтому, используя этот прием, не перестарайтесь. А еще лучше — в этот момент говорите собеседнику что-то такое, что могло бы подтвердить обоснованность его расположения к вам. Пусть смысл ваших высказываний и их тон гармонируют друг с другом. Для управления этот голосовой режим выбирают нечасто. Служит он главным образом для того, чтобы снизить внимание собеседника при докладе.

Если произносить фразы с паузами, причем расставлять их в произвольном порядке, а не там, где запятые и точки, можно заметить, что люди с повышенным интересом

слушают нашу речь и запоминают, то о чем мы говорим. Самый яркий на сегодняшний день пример — президент Путин, он блестяще использует этот голосовой режим во время всех своих выступлений. В итоге создается впечатление, что президент говорит очень важные вещи (поскольку внимание концентрируется) простым и понятным языком (поскольку уровень запоминания очень высокий).

Кстати сказать, **третий голосовой режим** — один из самых любимых приемов гипнотизеров. Вызвано это тем, что человек, следящий за словами, произнесенными в третьем голосовом режиме, легко впадает в состояние транса. Но на попытку загипнотизировать себя, как известно, люди реагируют по-разному. Поэтому к каждому нужен определенный подход. Так, если человек отличается заметной пугливостью, его лучше вводить в транс, используя первый голосовой режим. Ему властно повелеваешь: «Засыпайте!» — он и засыпает. С людьми же, склонными противоречить гипнотизеру, такой вариант не пройдет. Им требуется уделить больше внимания, приложить определенные усилия. Поэтому в сложных случаях гипнотизер применяет третий голосовой режим. Голос гипнотизера, тихий, слегка вибрирующий, одновременно и успокаивает, и уводит за собой.

Проверьте все эти режимы по отдельности. Лучше всего для этой цели подойдет не семья, где вас все знают и могут не на шутку встревожиться, заслышав в вашем голосе незнакомые нотки, а работа. Отследив основные реакции собеседников на ваш голосовой тон, запишите их, выведите закономерности, действенные для вас (ведь решение, какие фразы подчеркивать тем или иным тоном, индивидуально для каждого человека), а потом составьте план и попробуйте при помощи голосовых режимов добиться конкретной цели. Результаты вас приятно удивят.

Вот так, тренируя благозвучность и голосовые режимы, мы достигаем оптимального состояния голоса, значительно усиливающего личную харизму.

Лицо — центр обаяния

Еще один важный элемент нашей харизмы — **лицо**. Не зря именно его называют «центром обаяния». Ведь для того, чтобы считаться обаятельным человеком, мало быть добрым, веселым и спокойным. Надо, чтобы эти веселость, доброту и спокойствие излучало наше лицо, то есть его мимическое выражение правильно воспринималось подсознанием других людей. Этого можно добиться путем простых тренировок.

Для тренировки **спокойного лица** придется запомнить ощущение полностью расслабленного лица и научиться сохранять это ощущение на лице во время разговора и в стрессовых ситуациях.

Для тренировки **обаяния** следует «оживить» свое лицо различными узнаваемыми мимическими выражениями. Например, стоя перед зеркалом с закрытыми глазами, воспроизвести на лице какую-нибудь эмоцию. Затем открыть глаза и отстраненно оценить, насколько легко это выражение на лице узнается. Затем попытаться сделать его еще более узнаваемым и запомнить ощущение, которое его поддерживает. Смена мимических выражений на лице создает неповторимый эффект живого обаяния.

Наилучшим образом владеют искусством обаяния, конечно же, актеры. Здесь достаточно вспомнить Юрия Никулина, Савелия Крамарова, Аркадия Райкина и многих других звезд нашего (впрочем, и зарубежного) кино и театра. Для политиков искусство мимики тоже крайне важно. Из наиболее обаятельных государственных деятелей последнего десятилетия можно упомянуть бывшего немецкого канцлера Герхарда Шредера.

Мимика — довольно сложная система. На лице человека более 100 мышц, каждая из которых может включаться в любой момент, создавая самые причудливые выражения лица.

Мимика в зависимости от ситуации — отличное средство выражения индивидуальных особенностей. Если, радуясь, человек широко улыбается, его глаза искрятся — создается впечатление открытости, к такому человеку тянутся окружающие; если он решает серьезную проблему, озабоченность на его лице заставит окружающих прочувствовать важность вопроса.

Внешний вид, движение тела, взгляд, голос и лицо — то, что «исходит» от них — формирует уникальный рисунок восприятия каждого человека. Этот рисунок нам вполне по силам создавать самостоятельно. Самое важное — донести до окружающих впечатление нашей внутренней силы, искренности, тайны.

А это уже не только физиологический, но и психологический аспект харизмы. Потому что, произведя правильное первое впечатление, его надо суметь сохранить и преумножить.

2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Психологический аспект харизмы также вполне поддается нашему контролю. Дело в том, что все психологические особенности харизматичного образа имеют рациональное объяснение и действуют вполне предсказуемо.

Во-первых, необходимо быть **искренним**. Это формирует устойчивое доверие к нам все большего количества людей. В сущности, это прописная истина, еще в детстве мама учила каждого из нас не врать. Но почему вокруг себя мы замечаем так мало искренних людей?

Дело в том, что честность и искренность — вещи немало разные. Честность подразумевает, что в данный момент я честно поступаю с этим человеком. Для искренности же нужно нечто большее — чтобы человек был правдив не только в настоящем, но и в прошлом и намеревался

быть честным в будущем. Честным не только по отношению к окружающим, но и в первую очередь к самому себе. А это подразумевает, что он не должен обманывать себя, не должен пытаться стереть какие-то страницы своего прошлого.

Формулируя кратко, **искренность — это эмоциональное состояние, когда человеку нечего скрывать от других людей в настоящем, нечего прятать в прошлом и он не собирается что-либо скрывать в будущих намерениях**. Сложная задача, не правда ли? Всегда найдется что-то, что обязательно надо спрятать и никому не показывать, будь то поступок, предмет или планы. А еще труднее согласовать свои действия со своими истинными желаниями и постоянно соответствовать им.

Пожалуй, мало найдется людей, которые никогда никого не обманывали. Существует так называемая ложь во спасение, ложь по необходимости. Например, когда приходится сообщать близким родственникам, что у тебя все в порядке, чтобы они не волновались, — даже если у тебя на самом деле серьезные неприятности. Или, встретив в темном переулке грабителя, стоит честным голосом сказать ему, что никаких денег у вас с собой нет и отродясь не было. Такая ложь, в сущности, вполне простительна и на нашу искренность никак не влияет.

Но лишь единицы ограничивались подобной неправдой. Большинство обманывало людей (да и самих себя) гораздо чаще, прикрываясь при этом, конечно же, самыми благородными мотивами. Например, еще в школе, придя на урок, можно было не дать списать однокласснику, солгав, что тоже не сделал домашнее задание. Оправдать это легко: сосед по парте прогулял весь вчерашний вечер, а теперь хочет задаром получить то, над чем вы корпели два часа, — разве это справедливо? Да и учительница при проверке тетрадей может увидеть следы списывания и, не

разобравшись, поставить «двойки» обоим. А в этом тоже мало приятного. И гораздо легче солгать.

Действительно, в нашей жизни, к сожалению, часто проще и, казалось бы, выгоднее обмануть, чем быть честным. Например, продавая машину, вроде бы лучше уверять покупателя, якобы она в идеальном состоянии, регулярно обслуживалась и ни разу не попадала в аварии, чем сознаваться в трех ДТП, текущем из двигателя масле, прогнившем кузовном железе и «умирающей» подвеске. Заработать деньги вообще легче несправедливым путем. Значит ли это, что честность и искренность — вещи совершенно лишние и даже вредные в нашей жизни?

Конечно же, нет. Просто честность приносит свои дивиденды не сразу. Если окружающие знают вас как порядочного человека, отношение к вам будет соответствующим. И напротив, к вам будут относиться настороженно, даже если вы обманули не их, а кого-то другого. Из двух своих подчиненных руководитель — в конечном счете — будет поощрять и продвигать по службе более искреннего, потому что ему можно доверять, на него можно положиться и меньше вероятность что он начнет интриговать против своего начальника. Кроме того, честные поступки благотворно влияют на наше собственное психологическое состояние.

Конечно, мы не можем быть абсолютно «прозрачными и непорочными». Но, если к этому стремиться, успехи не заставят себя долго ждать. Мало того, уважение окружающих к нам — и, соответственно наша харизма — стремительно растет. Ведь искренний человек своим примером морально помогает другим, становясь, таким образом, в определенной степени духовным лидером. К числу наиболее ярких примеров такого лидерства можно отнести Махатму Ганди и Льва Толстого.

Как можно добиться собственной искренности?

Во-первых, для начала принять свои недостатки как данность. Это не значит, что отрицательные стороны своей личности нужно холить и лелеять, что с ними не надо бороться. Просто перестаньте закрывать на них глаза, вычеркивать из своей жизни отдельные, неприятные эпизоды. Честно посмотрите на себя со всеми несовершенствами и скажите: «Да, это я. Все это — мое». Только после этого с отрицательными чертами собственной личности можно эффективно бороться.

Во-вторых, поищем возможность использовать собственные недостатки в качестве преимущества. Например, вы достаточно резкий и раздражительный человек. Это вам вполне на руку, во-первых, при создании имиджа прямого, честного человека, во-вторых, на такой основе проще выработать мощный, командный голос, о котором мы уже говорили выше. Или, к примеру, вы не можете быстро бегать. Вовсе не недостаток, если вы выберете образ солидного, уверенного, никуда не спешащего человека.

Если мы не находим полезного применения своим недостаткам, избавляемся от них. Конечно, это проще сказать, чем сделать. Здесь поможет «лечение болезни через симптомы». Каждый изъян в личности находит какие-то внешние проявления, и, если их устранить, недостаток отомрет сам собой. Проще говоря, стоит отказаться от вредных привычек, чтобы освободиться от недостатков. Например, вы — ленивый человек. В чем это выражается? Поздно встаете, во время работы часто устраиваете перекуры и играете в компьютерные игры. Приучите себя подниматься раньше, бросайте курить, удалите все игры с компьютера. И постарайтесь найти нечто привлекательное в своей работе (иначе зачем вы вообще туда устроились?) — например, превратить ее саму в «компьютерную игру», где вы каждый день будете стараться достичь наибольшего эффекта. Впрочем, это уже скорее относится к использованию недостатков

в качестве преимуществ. Как видите, все очень тесно переплетено между собой.

В-третьих, обязательно надо вернуться мысленно к тем ситуациям, которые оставили в нашей душе неприятный осадок, и принять окончательное решение — как надо себя вести, чтобы больше этого чувства не возникало? Поскорее забывать о неприятных моментах — это естественный механизм психологической защиты. Увы, зачастую он ведет только к тому, что мы постоянно наступаем на все те же грабли. Ничего хорошего, понятное дело, в этом нет. Поэтому любую неприятную ситуацию стоит тщательно проанализировать. Почему она создалась? Что явилось ее причиной? И главное: что я сам сделал не так? Как я мог поступить, чтобы последствия оказались нормальными?

В-четвертых, научиться искренне уважать любого человека. Вспоминаем тех, кто вызывает у нас негативные эмоции, и начинаем сосредотачиваться на их положительных качествах до тех пор, пока не произойдет нейтрализация негатива. Ведь в каждом человеке есть что-то хорошее. И может, хорошего в нем даже больше? Может быть, нам не повезло, что мы знаем этого человека с плохой стороны? Ведь и в нашем окружении найдутся знакомые, которые видят в нас только дурное. Мы, конечно же, уверены, что они ошибаются. А вдруг и мы ошибаемся? С каждым человеком можно наладить хорошие отношения, нужно лишь суметь найти к нему подход.

В-пятых, попробуйте научиться включать в свои монологи рассказы о том, что вы лично пережили. Ученые-психологи давно отметили, что доверие к информации повышается, если она не абстрактна, а основана на чьих-то личных воспоминаниях. С утверждением «вчера в магазине продавали гнилую картошку» еще можно поспорить. А вот с фразой: «Вчера я купил картошку в магазине, и она оказалась гнилой» уже не поспоришь. Рассказы о том, что мы лично

прочувствовали, не только добавляют убедительности словам, но и создают у окружающих впечатление о вас как об искреннем человеке, который не скрывает своего прошлого (особенно если использовать доверительный тон).

В психологии харизматичности выделяется еще один важный критерий. Поэтому подчеркнем, что помимо искренности настоящий лидер должен обладать так называемой внутренней силой. Речь идет о таком состоянии сознания, когда наша эмоциональная заинтересованность в жизни сильнее такой же заинтересованности у окружающих. Люди с внутренней силой, как правило, не сдаются в самых сложных ситуациях, не отступают перед трудностями и проблемами, перед которыми пасуют другие. Основа внутренней силы — сильная воля, позволяющая преодолевать преграды. Наличие воли, готовности и способности достигать многого люди воспринимают чуть ли не на физическом уровне.

Колоссальной жизненной силой обладали такие известные личности, как император Петр Великий, фельдмаршал Суворов, президент Рузвельт.

Внутренняя сила человека тоже имеет рациональное объяснение. Прежде всего это сила желания. Поэтому очень важно, чтобы у человека была **мечта**, причем достижимая. Имеется в виду не какие-то абстрактные желания, воздушные замки, банальная маниловщина. Речь идет о вполне реальном устремлении, когда человек четко представляет, какие усилия придется приложить для достижения этой цели. Когда видна не только цель, но и путь к ней, двигаться гораздо легче. Наличие пути придает нам внутреннюю силу, и объясняется она тем, что человек точно знает, что сможет реализовать свою мечту. То есть именно эта убежденность и составляет значительную часть внутренней силы.

Своя мечта есть у каждого из нас. Человек без мечты — это, образно выражаясь, птица без крыльев. Но очень часто наши грезы лишены каких-то конкретных оснований. Мы тешим себя ими, лежа на диване, как герой известного фильма: «Ах, если б мне стать царем!» Необходимо «приземлить» свою мечту, сделать ее реально достижимой и начать движение по пути к ней.

Эмоциональное состояние, когда мы знаем, как реализовать мечту, но еще не реализовали, может двигать нас по жизни и формировать ощущение внутренней силы. В чем, например, была притягательность идеи раннего христианства? Это была мечта, причем осуществимая: второе пришествие и установление Царства Божьего на земле казались вполне реальными и близкими. Эта мечта давала проповедникам христианства огромную внутреннюю силу, вкладывала в их слова убежденность и привлекала многочисленных последователей.

Кроме мечты о внутренней силе человека судят по его **умению сохранять устойчивость** в изменяющихся условиях, в том числе в стрессовых ситуациях. Именно спокойствие и упорство — а оба эти качества можно и нужно тренировать — позволяют нам обрести силу и завоевать уважение окружающих.

Еще один способ стать сильнее — это **победить собственные желания**. Например, заставить себя перетерпеть чувство голода, холода, боль, жажду. Отказаться с кем-нибудь поговорить. Справиться с чувством лени. Можно спросить: а зачем мне это? Зачем терпеть голод и холод, когда можно вкусно поесть и укрыться теплым пледом? Разумеется, речь идет не о бесцельном самоистязании, которое способно только испортить наше здоровье. Просто в жизни сплошь и рядом бывают ситуации, когда поблизости не оказывается холодильника с едой и теплой одежды. И многие люди

из-за этого сворачивают со своего пути, отступают перед сложностями. Такого не должно случиться с вами.

Ни одной серьезной цели не достигается без преодоления определенных сложностей. Например, исследователи, которые первыми покорили Северный полюс, смогли это сделать лишь после многих бесплодных попыток и многочисленных лишений. Они прорывались сквозь страшные метели и невиданные морозы, чтобы осуществить свою мечту. Не случайно эти люди пользовались почетом и уважением, обладали настоящей харизмой. Проще говоря, харизматичную личность часто называют героем, герой — это тот, кто совершил подвиг, а что такое подвиг, как не преодоление экстраординарных трудностей? Место подвигу, как уже давно отмечено, есть в жизни каждого, каждый может обрести харизму, нужно лишь не упустить свой шанс.

Конечно, немногие ставят перед собой задачи покорения Северного полюса или чего-то подобного. Но для реализации любой мечты придется от чего-то отказаться. Например, если ты хочешь заработать на хорошую машину — не получится валяться в постели до полудня. Как гласит народная мудрость, все победы начинаются с побед над самим собой.

Еще одна психологическая особенность носителя харизмы — **магнетизм**. В переводе на русский язык это означает «притягательность». Секрет магнетизма заключается в умении интриговать. Интрига обладает мощнейшей притягательной силой. Не случайно детективные произведения пользуются такой популярностью, да и в каждой хорошей художественной книге есть своя интрига.

Слово «интрига» часто ассоциируется у нас с какими-то закулисными махинациями, как правило, не очень честными. Здесь мы употребляем это слово в другом, более правильном смысле — как определенный элемент загадочности,

непредсказуемости. Человек, который умеет сделать интересной свою жизнь, становится притягательным для окружающих, как хорошая книга. Действительно, чью биографию нам интереснее прочесть: известного авантюриста, странствовавшего по всему свету, либо добропорядочного бюргера, в жизни которого не было ничего примечательного?

Также существование и деятельность харизматика часто сопровождается созданием о себе мифов и возвеличиванием до уровня полубожества. Не зря видные политические деятели тщательно скрывали от широкой публики, чем они питаются, болеют и т. д. Проявления естественных человеческих потребностей низводят лидера до уровня обычного человека. Если же производить впечатление, что вам неведомы такие плотские желания, как поспать, поесть, сходить в туалет, — это усилит ваш магнетизм и увеличит дистанцию между вами и «обычными людишками».

Но, вплетая в свою жизнь и жизнь окружающих загадку за загадкой, интригу за интригой, не переборщите. И помните, что интрига не может быть бесконечной. В любом деле нужно его завершение, и, если вы не сумеете достойно завершить свою игру, победителя будут судить строго и по всем правилам. Поэтому не увлекайтесь чрезмерно инсинуациями, загадочностью и мифами о себе.

Кроме того, вашим словам будут больше доверять, если вы время от времени будете подтверждать их какими-либо свидетельствами. Ведь это вполне в ваших силах. Например, рассказывая о необычной поездке что вам стоит показать фотографию какой-нибудь диковинки, найденную в Интернете и напечатанную в ближайшей фотолаборатории? Для ваших собеседников это будет весьма весомым, вещественным доказательством вашей правдивости — да и в любой ситуации, совершенно не обязательно вымышленной, можно найти интригующие и колоритные моменты. Пользуйтесь этим! .

И, прежде чем мы перейдем к рассмотрению особенностей энергетики харизматичной личности, стоит обратить внимание еще на один аспект, важный для психологического доминирования над окружающими. Будьте готовы в самый неожиданный момент выполнять свои обещания как обещания сильного, волевого человека. Соответствуя — хотя бы время от времени — образу человека не только слова, но и дела, вы сформируете в своем окружении ауру доверия к себе. А она только усилит вашу харизму. Даже одно-два выполнения обещанного разносятся слухами по знакомым, друзьям, коллегам, и даже конкурентам. Несомненно, за это люди начнут вас уважать, ценить и любить еще больше.

3. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Что касается энергетических особенностей харизматичной личности, то об этом прямо или косвенно говорится практически на каждой ступени школы ДЭИР. Ведь все практики нашей школы направлены в конце концов на достижение социальной успешности и на развитие собственной личности.

Вообще же чем более вы искусны в энергоинформационном отношении, тем больше штрихов можете внести в свою харизму. Прежде всего, конечно, мы говорим о навыках ДЭИР, как комплементарным приводимым нами далее техникам и приемам. Поэтому не поленитесь и хотя бы познакомьтесь с базовыми пособиями Школы, указанными в конце книги. Большинство энергоинформационных навыков вполне возможно освоить самостоятельно. Но, если вы испытываете с этим сложности, то можете связаться с нашей головной организацией в Санкт-Петербурге (тел. (812) 346-68-85, сайт www.deir.org), и пройти очное обучение в любом из более чем 300 филиалах по всему миру

у квалифицированных тренеров Школы. Но, вне зависимости от этого, нам хотелось бы напомнить уважаемому читателю, что к каждой предлагаемой нами здесь технике стоит прикладывать и имеющийся энергоинформационный навык — и их эффективность будет резко увеличена.

Необходимо обращать внимание на многие детали и особенности своего поведения, поскольку наша энергетика — суть отражение нашей личности и нашего тела. И точно так же, как мы учимся прорабатывать жесты, мимику, улыбку, нужно заботиться об энергетической составляющей нашей харизмы. Поэтому в данном разделе мы заострим свое внимание на особенностях энергообмена с другими людьми.

Прежде всего займитесь устранением своих энергетических долгов — имеется в виду простейшая эмоциональная задолженность другому человеку (своеобразная плата за услугу, слова, подарок, деньги). Лучше найти способ ее устранения (оказать ответную услугу, вернуть долг словами, отдариться, вернуть деньги) — это будет способствовать наращиванию вашей харизмы, очищению пространства вашей души, освобождению места под положительную энергию.

Ведь пространство внутри вас можно сравнить с комнатой, где находятся вещи. Если вам будут все время приносить подарки, дарить вазы, сервизы или, например, отдавать шкафы и диваны — то эта комната постепенно захламится. Возможен и такой вариант, что в ней вообще не останется свободного места! Кроме того, любая вещь несет в себе отпечаток чужой энергетики и, следовательно, вступает в контакт с вашей энергией. Это может не очень благоприятным образом сказаться на вашей харизме, поскольку вы должны вырабатывать и усиливать свою собственную энергетiku.

Если же вы будете отдавать что-то взамен, то потоки энергии между вами и окружающими людьми не будут

застаиваться, а начнут еще более активно циркулировать, принося вам несомненную пользу. Кроме того, отсутствие долгов очень освобождает человека, раскрывает его потенциал и формирует весьма позитивное мнение о себе.

И еще одна весьма интересная возможность для усиления харизмы — это создание слабовыраженной эмоциональной задолженности к вам других людей. То есть вы должны делать для пользы других людей чуть больше, чем то, что они делают для вас. Такое эмоциональное состояние очень скоро приведет к тому, что большинство людей будут заранее согласны с вашими словами, действиями, поступками. Как правильно оценивать эмоциональное состояние окружающих, в каких пропорциях «отдавать», а в каких получать, как можно влиять на собеседника, — об этих и других правилах невербальной и вербальной коммуникации мы и поговорим в следующей главе. К энергетическому же аспекту мы непременно будем возвращаться в течение всего нашего пособия.

НЕВЕРБАЛЬНАЯ И ВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

НЕВЕРБАЛЬНАЯ И ВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Влияние на других людей, создание собственной харизмы возможно только через общение с людьми. Общение — это особое искусство, для овладения которым существуют несложные приемы. Поэтому в текущей главе мы разберем некоторые аспекты невербальной и вербальной коммуникации.

Почему мы начинаем именно с невербальной? Дело в том, что язык тела, язык жестов гораздо древнее, чем устная речь. Когда мы говорили о харизме, то упоминали, что первое впечатление о человеке складывается именно на основе невербальной коммуникации: его внешнего вида, жестов, движений. Здесь мы расскажем о навыках, необходимых для того, чтобы снять критичность собеседника при восприятии вас и исходящей от вас информации, научим, как вырабатывать эффективную для данной конкретной ситуации стратегию общения.

Для этого нужно изучить следующие приемы:

1. Подстройка под собеседника с дальнейшим изменением его состояния.
2. Ситуативная корректировка собственного состояния.
3. Выбор эффективного для текущей ситуации состояния и вхождение в него.

4. Расширение собственного диапазона психических состояний.
5. Формирование якорей ролевых состояний.
6. Создание матрицы расширенного психического состояния. Итак, поговорим о них по порядку.

ПОДСТРОЙКА ПОД СОБЕСЕДНИКА С ДАЛЬНЕЙШИМ ИЗМЕНЕНИЕМ ЕГО СОСТОЯНИЯ

Подстройка под собеседника позволяет нам наладить более тесный, доверительный контакт. Очевидно, что мы скорее найдем общий язык с человеком, с которым у нас есть нечто общее, даже если это какой-то пустяк. Например, вы упоминаете в разговоре: «Я по утрам совсем не слышу будильник», и, стоит кому-нибудь откликнуться: «Я тоже», сразу же ощущаете возникшую взаимную симпатию. На этой симпатии основаны все клубы по интересам: общества филателистов, спортсменов, рыболовов и т. д. Если в незнакомой компании нашелся человек, у которого есть с вами нечто общее — вы родились в одном городе, у вас схожие интересы, политические пристрастия, — то вы склонны доверять ему гораздо больше, чем окружающим, хотя такое совпадение — чистая случайность. Задача данной техники как раз и заключается в умении использовать это иррациональное доверие, «подстроившись» под собеседника, то есть внушив ему, что вас многое объединяет. При этом подстройка происходит в подсознательной области, что усиливает ее эффективность.

На первом этапе необходимо создание изначальной площадки общения, той базы, на которой будут развиваться эти взаимоотношения дальше. Подготовьте почву для тренировки. Чем шире окажется эта база (а достигается

такая широта как раз методом подстройки) — тем успешнее пойдет процесс в дальнейшем.

Подстройка под дыхание

Начать стоит с подстройки под дыхание. Дело в том, что у каждого человека дыхание, как почерк или отпечатки пальцев, имеет индивидуальный характер. Кто-то дышит глубоко и редко, кто-то — более мелко и часто, кто-то пыхтит как паровоз, кто-то дышит так тихо, что этого дыхания вообще не слышно... Амплитуда, глубина, звуковые характеристики, направление дыхания — у каждого человека индивидуальны. Конечно, существуют некие шаблоны: у женщин в связи с детородной функцией чаще развит грудной тип дыхания, у мужчин — брюшной. Хотя могут встречаться и отклонения от общего правила.

Скопировать чужое дыхание не получится, но можно сделать максимально похожим свое. Попробуйте в процессе беседы попасть в ритм дыхания собеседника. Когда соответствие достигнуто, начинайте немного учащать или замедлять дыхание — и вы увидите, что собеседник, подсознательно отслеживая ваше поведение, делает то же самое.

Это вызовет у собеседника доверие к вам на подсознательном уровне, поскольку именно его подсознание непременно отметит сходство ваших дыхательных типов и выдаст команду: «свой». Как это сделать?

Во-первых, надо включить собеседника в свое ощущение эфирного тела. Сделаем здесь небольшое отступление, чтобы еще раз вспомнить, что такое эфирное тело и как им следует управлять.

Управление эфирным телом

Чувствовать свое эфирное тело — это умение, которое у каждого человека является врожденным. Однако, поскольку практически никто не знает о нем и не пытается

развивать, оно до поры до времени «дремлет» в каждом из нас. К примеру, маленького ребенка родители учат ходить, а обращаться со своим эфирным телом не учат, поскольку не подозревают о нем сами. Однако благодаря «дремлющему» навыку научиться работать с эфирным телом очень просто — ведь вы не воспитываете в себе какое-то принципиально новое качество, а как бы учитесь хорошо забытому старому.

Итак, встаньте прямо, поставьте ноги на ширине плечи. Расслабьтесь и постарайтесь сконцентрироваться на ощущениях своего тела, почувствовать каждую его клеточку. А теперь поднимите вытянутую правую руку в сторону так, чтобы она оказалась параллельной полу. Внимательно следите за реакцией своего организма: что вы чувствуете, как работают мышцы, как ускоряется бег крови? Потом так же медленно опустите руку. Повторите это упражнение несколько раз и постарайтесь запомнить все свои ощущения.

Потом, уже не поднимая руки, воспроизведите весь этот комплекс ощущений в своем сознании. Вы как бы мысленно поднимаете ту же самую руку, хотя физически она пребывает в состоянии покоя. При этом у вас должно появиться впечатление, что вы действительно двигаете ею, — ощущения ничем не должны отличаться от тех, которые вы получаете при физическом перемещении.

На самом деле работает не просто ваше воображение — вы действительно только что сделали несколько самостоятельных движений рукой. Но рукой не из плоти и крови, к которой привыкли и которая уже много лет служит вам надежным помощником, а конечностью так называемого тонкого, или эфирного, тела. Это наша энергоинформационная составляющая, то, что наделяет нас сознанием. Обычно эфирное тело полностью совмещено с телом физическим, однако при минимальных усилиях с нашей стороны оно, как вы только что убедились, способно и к самостоятельному движению.

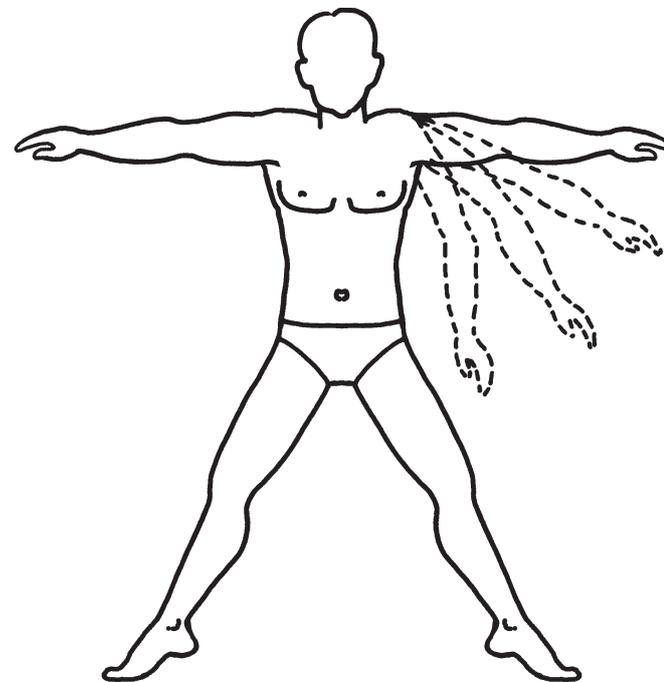


Рис. 4. Глаза видят, что рука неподвижна, — но вы чувствуете, как движется ее эфирный слепок

Теперь повторите упражнение, протянув свою материальную руку в направлении ближайшего предмета. Не важно, что это будет — стул, шкаф, дерево, здание. Главное, чтобы ваша рука не могла до него достать. А теперь мысленно продлите свою руку, ощутите, как она вытягивается в длину и касается намеченного вами предмета. Представьте это не абстрактно, не отвлеченно, а будто это происходит на самом деле: прочувствуйте каждый мускул, каждую жилку вашей длинной руки. Почувствуйте, как рука дотрагивается до предмета, как ощущает его тепло или прохладу, гладкость или шероховатость. Ощущения должны быть такими же, как если бы вы касались предмета своей физической рукой. Потому что эфирное тело испытывает те же ощущения, что и тело физическое, только его возможности гораздо выше. И «удлиненная» на несколько метров рука — это самая незначительная из них.

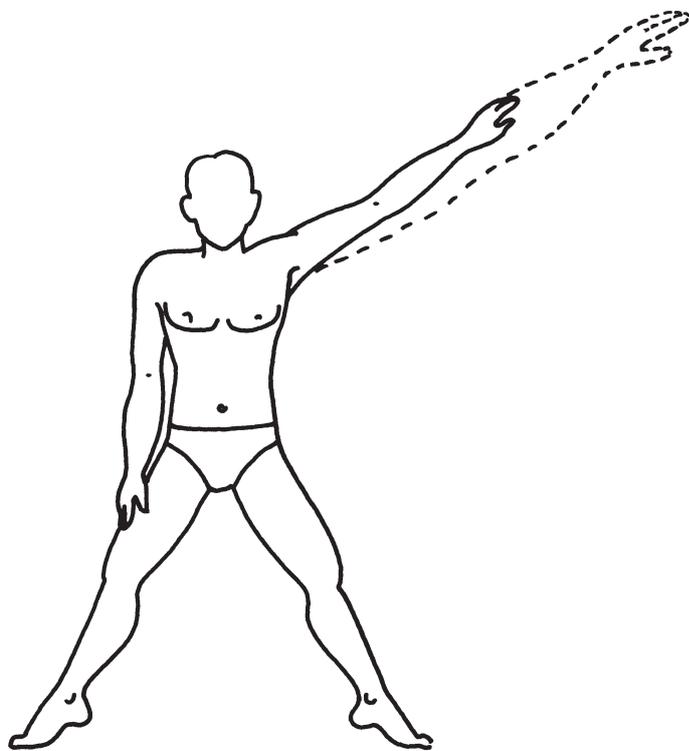


Рис. 5. В отличие от руки материальной, эфирное тело легко удлиняется

Итак, вы научились изменять размер своей эфирной руки. Теперь настала пора сделать следующий шаг — научиться работать со всем телом.

Примите наиболее удобную для вас позу, чтобы вы могли полностью расслабиться, неважно — сидя или лежа. Постарайтесь отвлечься от всех посторонних мыслей, расслабьте каждый мускул, каждую жилку.

А затем представьте, что размеры вашего тела начинают увеличиваться. Сначала ненамного, а потом все быстрее и быстрее. Вот оно заполняет собой всю комнату... становится большим, как дом... Прочувствуйте это, запомните свои ощущения. Каково это, быть таким огромным? Какими кажутся предметы, люди? Что вы ощущаете?

А теперь начните медленно уменьшаться. Ваше тело как бы сдувается, занимая все меньше и меньше пространства. Постепенно вы возвращаетесь к реальным размерам вашего физического тела. Но не останавливайтесь на этом: пусть ваше эфирное тело уменьшается в размерах — в половину физического, в четверть. Вот вы уже не больше кошки, а вот сжались до размеров виноградины. Опять же не спешите расставаться с этим ощущением, почувствуйте, что происходит вокруг вас, каким видится окружающий мир. А теперь начинайте понемногу увеличиваться, пока не достигнете размеров своего физического тела.

Запомните: в конце каждого опыта с эфирным телом обязательно возвращайте его к размерам и пропорциям тела физического. Потому что если вы забудете это сделать, то моментально начнете испытывать массу неудобств. Например, при слишком большом эфирном теле все начнут от вас шарахаться; при слишком маленьком — наоборот, толкать и наступать на ноги. Дело в том, что люди подсознательно чувствуют эфирные тела друг друга и реагируют на их размер.

Эта подсознательная реакция может, кстати, сослужить вам очень хорошую службу. Например, вы ведете весьма напряженный разговор и нужно воздействовать на собеседника, чтобы он проникся значимостью ваших слов и воспринял ваше мнение. В этом случае очень полезно слегка увеличить свое эфирное тело. В подсознании собеседника это будет выглядеть так, словно вы увеличиваетесь в размерах, становитесь шире в плечах, нависаете над ним. Если же вам необходимо не попасться на глаза кому-либо, избежать ненужной или неприятной встречи — нет средства надежнее, чем уменьшить размер своего эфирного тела.

Ваше эфирное тело можно не только увеличивать или уменьшать, но и передвигать отдельно от тела физического.

Снова примите удобную позу и представьте себе, что вы встаете и перемещаетесь на несколько шагов в сторону. Опять же прочувствуйте свои ощущения и движения. Пройдитесь взад-вперед

по комнате, обернитесь и посмотрите на свое физическое тело. Постарайтесь увидеть его во всех подробностях, потом сконцентрируйтесь на окружающих предметах. И вернитесь «в себя». Если вы попытаетесь пошевелиться, не соединив физическое и эфирное тела, у вас, скорее всего, ничего не получится.

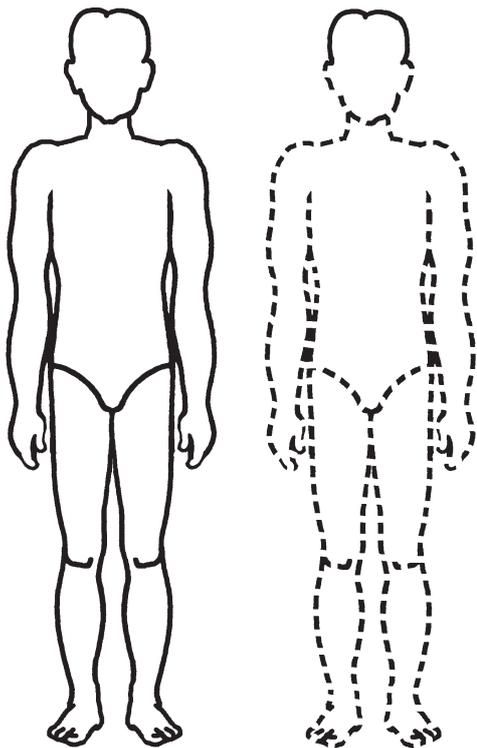


Рис. 6. Эфирное тело может перемещаться независимо от тела физического

Повторите это упражнение несколько раз, уходя все дальше и дальше от своего физического тела. Выйдите в соседнюю комнату, на улицу, на лестничную площадку. Вскоре путешествия эфирного тела станут для вас таким же легким и привычным делом, как и для тела физического.

Итак, вы, управляя своим эфирным телом, вполне можете увеличить его так, чтобы собеседник оказался в него включен. Сделайте это плавно, не резко, поскольку, как уже было сказано выше, подсознательно ваш партнер почувствует изменение размеров вашего эфирного тела и может насторожиться. Ощутите характер его дыхания (амплитуду, глубину и т. д.). Потом синхронизируйтесь с ним, постаравшись точно повторить его дыхание. Удерживайте этот тип дыхания у себя в течение 3–5 минут. Если за это время ваш собеседник поменял характер дыхания, следуйте этим изменениям («отзеркаливайте» их).

Первый этап пройден. Теперь вы можете не просто подстроиться под партнера, но и вести его за собой. Его подсознание уже привыкло к тому, что ваши легкие работают в унисон, и на любое изменение характеристик вашего дыхания будет реагировать аналогичным изменением своего дыхания. Эта стадия называется «фазой ведения». Таким образом, мы можем, например, замедлить или ускорить дыхание партнера, одновременно замедляя или ускоряя темп его речи, моторных реакций и т. д. — в зависимости от того, что нам необходимо.

Подстройка по позе

Второй элемент подстройки — подстройка по позе. Она в еще большей степени влияет на подсознательное доверие партнера. Вам необходимо скопировать элементы позы собеседника, его отдельные движения. Не нужно обезьянничать и пытаться изображать зеркало, это будет немедленно отмечено на сознательном уровне и понято как насмешка. Можно подстроиться, например, к размахиванию ногой, выполняя другое действие в этом же ритме: в такт постукивая ручкой по столу, синхронно напрягая мышцу руки или делая другие микродвижения. После успешно проведенной подстройки переходим в фазу ведения, контролируя

партнера. Ведение должно осуществляться не резко, а как можно более плавно, иначе только что установленный раппорт (то есть согласование между вашими движениями и движениями партнера, своеобразный психологический резонанс) может разорваться.

В этой связи уместно вспомнить историю одной из слушательниц наших семинаров, которая спешила опробовать на практике новые техники. К сожалению, вместо того чтобы осваивать их постепенно, осторожно, начиная с более или менее знакомых людей, она сразу применила их на незнакомцах, к тому же сделала массу грубых ошибок — действовала резко, энергично. В итоге ее поведение скорее настораживало собеседника. Все исправилось только тогда, когда она научилась подбирать правильный темп и плотность контакта. Поэтому запомните: при всей внешней простоте этих техник они требуют определенных навыков, которые приобретаются только благодаря тренировке, и добиться полного успеха с первого раза вряд ли получится.

Итак, создав раппорт в дыхании и в позе, мы сформировали уже достаточно широкую, а главное — управляемую нами коммуникативную площадку. Использовать ее можно по-разному: например, заставить собеседника принять неудобную для него позу и нарушить тем самым его шаблон поведения.

Это очень удобно, если вы ведете с кем-нибудь спор или деловые переговоры, где вам важно отстоять свою позицию. Ваш партнер, беседуя с вами, невольно принимает ту удобную позу, в которой он чувствует себя уверенно и непоколебимо. При помощи «подстройки» вы заставляете его изменить положение в пространстве, а следовательно, и утратить уверенность, стать более уязвимым и менее защищенным. Нарушив шаблон, вы вынуждаете его тратить энергию на приспособление к новой ситуации и, таким образом, «обесточиваете» его внешнюю реакцию энергетически. Дополнительно, пока сознание собеседника занято

освоением нового положения, подсознание раскрыто нараспашку, куда и попадает напрямую исходящая от вас информация.

Кстати, подавить внимание человека можно еще одним способом, который называется «иезуитский взгляд». Слушая собеседника, необходимо резко увеличить силу своего взгляда и сфокусировать его на области либо за левым глазом, либо за головой вашего партнера.

Попробуйте сами — этот эффект, накапливаясь, способен значительно укрепить ваши позиции в глазах собеседника.

Подстройка по чакрам

Еще более сложный и эффективный метод — подстройка по чакрам. Она требует использования энергии ваших центральных потоков и крайне увеличивает эффективность всех перечисленных приемов. О них, впрочем, следует сказать пару слов особо (те, кто хорошо знакомы с понятием центральных потоков, могут просто пролистнуть эту страницу).

Понятие центральных потоков

Энергетика человеческого тела тесно связана с энергетикой его сознания. Одно без другого не существует, одно влияет на другое. Энергетические каналы, с которыми имеет дело восточная медицина, вторичны по отношению к основному энергетическому потоку (а именно он пронизывает человеческое тело и связывает его с сознанием).

Можно сравнить этот основной энергетический поток со стволом дерева, от которого отходят ветви — вторичные энергетические потоки. Он состоит из двух потоков, которые текут в противоположных направлениях — один вверх, а другой вниз. Один поток идет из Земли, а второй — из Космоса. Именно они и формируют всю энергетическую систему человека. Человек — это сочетание двух потоков, и этим все сказано!

Можно представить себе человека, его физическое тело и его энергетическую оболочку как бусинку, свободно висющую на двух проходящих сквозь нее вертикальных ниточках. Здоровый человек немного похож на звезду, так как его центральные энергетические потоки легко и беспрепятственно разветвляются, циркулируя по всему телу. Если на пути центрального потока возникает препятствие, он искривляется, расходится по телу неравномерно, и человек заболевает.

Здесь необходимо одно уточнение: энергетические потоки существуют, конечно, не в физическом теле человека, а в тонкой энергетической структуре, которой пронизано тело. Поэтому анатомия человека о каналах энергии ничего не говорит, ведь обнаружить их в физическом теле невооруженным глазом невозможно. Тем не менее каждый из них имеет свою «территорию»: текущий снизу вверх находится примерно на два пальца впереди позвоночника у мужчин и на четыре пальца — у женщин; поток же, текущий из Космоса сверху вниз, расположен почти вплотную к позвоночнику.

Поток, идущий снизу, — это энергия Земли, энергия физической Вселенной, которую Земля посылает Космосу. Эта энергия нужна в основном для осуществления грубых, силовых взаимодействий человека с окружающим миром. Она проходит в центре энергетического существа человека и уходит в Космос.

Поток сверху поставляет энергию Космоса, космическую информацию, которая обеспечивает поддержание «божественной искры» сознания. Мы уже говорили о том, что человек способен получать информацию от энергоинформационного поля Вселенной. Это происходит как раз посредством текущего сверху вниз космического потока. Поток из Космоса тоже проходит по центру энергетического существа человека, не смешиваясь с потоком Земли, и погружается в Землю.

Благодаря взаимодействию этих каналов формируется энергетическая оболочка человека. Ведь человеческий организм устроен так, что способен улавливать энергию Земли и Космоса, перерабатывать ее и приспособлять для своих нужд. Мы можем по своему желанию усиливать или замедлять течение центральных потоков в нашем эфирном теле, управлять их движением (подробнее про технику работы с центральными потоками см. пособие по первой ступени ДЭИР, «Освобождение» или в интернет по адресу www.deir.org). Для этого необходимо свести воедино ощущения эфирного тела и центральных потоков — только их необходимо именно чувствовать.

Это несложно — попробуйте отследить ощущения в своем теле, представив себе какую-нибудь экстренную ситуацию, требующую немедленного действия, и сравните с ощущениями, возникающими при воображении ситуации, когда требуется экстренно соображать, к примеру, подсчитать сумму чисел в предельно малый срок. Вы сразу же обратите внимание, что при первой ситуации в теле образуется словно волна напряжения, идущая снизу вверх — а во второй, наоборот, волна словно сосредоточенности сверху вниз. Это и есть базовые ощущения центральных потоков — дальше нужно лишь учиться усиливать их произвольно и управлять ими, к примеру, для того, чтобы вывести вонь и передать часть своей энергии другому, или, скажем, оборониться от энергетической атаки... но сейчас нас интересует совсем другое.

Почувствуйте свое эфирное тело. Если это необходимо, пошевелите эфирными руками. Теперь прекратите всякое движение. Расслабьтесь. Почувствуйте свои внутренние органы, как физические, так и эфирные (сердце, печень, легкие, желудок и т. д.). А теперь сосредоточьтесь на ощущении центральных потоков, на их связи с вашими дыхательными движениями. На вдохе мы усиливаем восходящий поток, на выдохе — нисходящий. Чем глубже и спокойнее дыхание, тем сильнее и насыщеннее потоки. Почувствуйте, что они текут не только в физическом, но и в эфирном теле, ощутите их положение относительно эфирных органов: сердца, легких, позвоночника. Это гораздо проще, чем кажется.

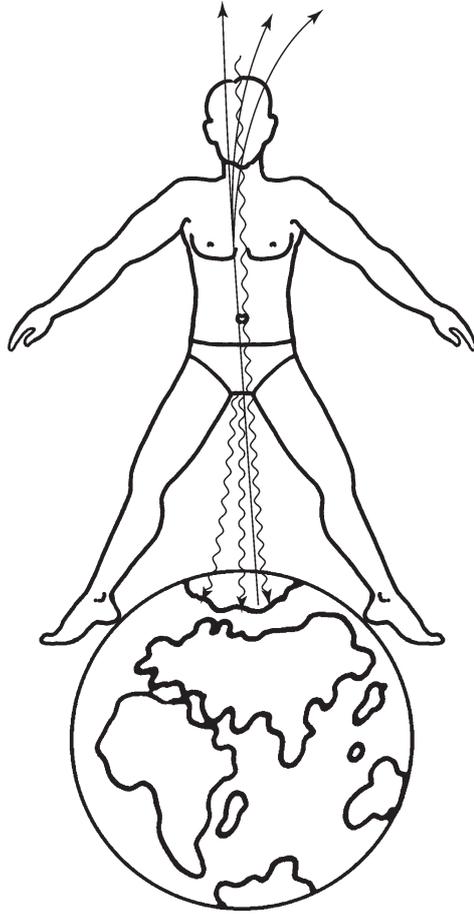


Рис. 7. Почувствуйте — так человек живет на Земле, получая энергию из нее и из бесконечных просторов Вселенной

Помимо всего прочего, центральные потоки — вернее, их баланс — определяют многие характерные особенности каждого человека, такие как темперамент или реакцию на окружающий мир. Если любой раздражитель моментально вызывает активное ответное действие, значит, преобладает восходящий поток. Если раздражитель вызывает скорее его

осмысление, значит, сильнее поток нисходящий. Соответственно у каждого человека та или иная чакра бывает более активной.

Русло центральных потоков можно, говоря образно, представить как водопровод, по которому течет горячая (восходящий поток) и холодная (нисходящий поток) вода. В него врезаны краны — чакры. Смесители у каждого крана жестко зафиксированы в своем положении. В зависимости от силы потоков та или иная чакра становится преобладающей. Людям с разными, особенно противоположными, активными чакрами очень трудно найти общий язык. К слову сказать, это одна из главных причин семейных конфликтов (между мужем и женой, родителями и детьми, другими родственниками). Одна из слушательниц нашей школы несколько ряд подряд серьезно конфликтовала со своей свекровью. При этом никаких объективных причин для ссор не было. Брак находился на грани развода, когда благодаря нашим семинарам женщина узнала о технике подстройки и попыталась применить ее в отношениях со свекровью. Моментально выяснилось, что у нее со свекровью активны различные чакры, только и всего, ничего непоправимого.

Как же поступать в данном случае? В сущности, точно так же, как и в предыдущих. Необходимо произвести подстройку, синхронизироваться с партнером по активности чакр. Для осознанного включения у себя той или другой чакры достаточно перенести на нее внимание и активизировать излучение энергии из этой области. После этого можно переходить в фазу ведения, меняя данный параметр. Таким образом можно изменить баланс энергетики собеседника и успокоить его (либо, наоборот, возбудить).

Как это делать — мы подробно рассмотрим в этом пособии дальше в разделе, посвященном чакральной коммуникации.

НАВЫКИ ОБРЕТЕНИЯ КОНТРОЛЯ НАД СВОИМ ПСИХИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ. ВЫБОР ЭФФЕКТИВНОЙ ПСИХИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ

Этот навык исключительно важен, поскольку дает вам в руки контроль над любой ситуацией. Если вы научитесь управлять своими эмоциями или, если брать шире, своей реакцией на те или иные события, то сможете свести к минимуму последствия неблагоприятных обстоятельств и заложить основы для эффективного лидерства.

Эта техника подразделяется на три основных этапа:

1. Нейтрализация возможной неэффективной эмоции в предстоящей ситуации

Как вы можете заметить, у каждого человека существует определенная реакция на любую ситуацию, которая может с ним случиться в жизни, — от отсутствия хлеба в ближайшем магазине до высадки инопланетян перед его домом. Даже если реакции как таковой нет, человек впадает в ступор — это тоже реакция, причем в большинстве случаев далеко не самая эффективная.

Что значит «эффективность эмоции»? Эффективность зависит от того, насколько данная эмоция, возникающая у нас спонтанно, помогает нам разрешить конкретную ситуацию. Приведу простейший пример. Вы моете посуду, и в этот момент вас чем-то сильно разозлили. Ваше первое желание — разбить об пол одну из тарелок. Эффективна ли эта эмоция? Нет, поскольку вы никак не повлияли на источник раздражения. Даже если вы разобьете эту тарелку о голову того, кто вас разозлил, эффективность может оказаться не слишком высокой.

Но разбитая тарелка — небольшая потеря, бывает и хуже. Представим себе, что выпускнику школы предстоят вступительные экзамены в институт. Абитуриент на экзамене не может справиться со своим волнением (а волнение — это спонтанная эмоция, возникающая в результате экзаменационного стресса) и проваливается. Это уже далеко не так приятно. И подобные ситуации в жизни случаются нередко. Поэтому наша задача — по возможности нейтрализовать вредные для нас поведенческие реакции.

Конечно, не все чреватые неприятностями моменты можно предусмотреть, предугадать, где подстелить соломку. Но очень многие — например, тот же экзамен, встреча с неприятным вам человеком, собеседование при приеме на работу и т. п. — известны заранее. В этом случае рекомендуется применять специальную технику, которая действует в течение приблизительно двух часов.

Заранее, примерно за полчаса (например, до экзамена), представьте себе предстоящую неприятную ситуацию. Сделайте картинку в вашем сознании как можно более яркой и реальной. Усиьте восходящий поток и, таким образом, обострите свои эмоции. А потом начинайте сжимать полученную картинку, наполненную вашими эмоциями и переживаниями, в точку. Это должно занять примерно полторы-две минуты. Полученную точку резко вытолкните из своего сознания в любую сторону за линию горизонта.

Так вы заранее пережили накал эмоций, «истожили» их и можете со спокойной душой двигаться навстречу любому негативу.

2. Изменение сформировавшейся поведенческой реакции на конкретную эмоцию

Мы исключили вредно сказывающуюся на нашем поведении эмоцию, однако на полученной «пустой площадке» необходимо что-либо построить. Желательно, что-нибудь

такое, что позволит нам оптимальным образом отреагировать на данную ситуацию. Эта техника помогает подготовиться к различным стрессам, в том числе неожиданным. Она напоминает тренировки в боевых искусствах: многократно отрабатывая блокировку ударов противника, боец в настоящем сражении уже не будет задумываться над своими движениями, реакции окажутся автоматическими. Используя методы энергоинформационики, вы тоже сможете стать таким «бойцом».

Методика достаточно проста. Необходимо усилить восходящий поток в эфирном теле и представить себе беспокоящую вас ситуацию. Картинка ситуации должна быть яркой и отчетливой. Ее требуется «прокрутить» до того момента, пока не возникает обычная эмоция, а затем остановить и направить всю энергию на излучение из глаз, на расслабление мышц вокруг лица и формирование улыбки.

Повторяем процедуру несколько раз, чтобы окончательно аннулировать старую связку «эмоция—реакция» и зафиксировать новую. Первое время следите за повторяемостью этой вашей реакции, она скоро станет стабильной.

3. Изменение рамок восприятия ситуации

В предыдущем пункте мы изменили поведенческую реакцию, но не эмоцию. Реакция, не соответствующая эмоции, будет вносить определенный диссонанс и разрушать вашу внутреннюю гармонию. Что же делать? С эмоциями договориться сложно, они абсолютны. Но со своим сознанием договориться под силу. Как гласит народная мудрость: «Не можешь что-то изменить — измени свое отношение к этому».

Смещая ракурс восприятия конкретной ситуации, мы одновременно изменяем эмоциональную оценку. Можно пересмотреть контекст, в который мы помещаем явление: вынести основную цель как можно дальше, так, чтобы конкретная ситуация стала лишь средством

ее достижения. Основной эмоциональный накал перемещается в область этой цели, а ситуацию мы проходим достаточно легко, как по полу от стены к окну. Найдите свой рецепт.

Поясню на все том же примере с экзаменом. Разве основная цель абитуриента — поступить в институт? Конечно же, нет! Основная цель — закончить его, стать специалистом, получить хорошую работу. Вот на этой цели и следует концентрировать свое внимание, тогда и экзамен будет восприниматься гораздо легче.

ФОРМИРОВАНИЕ ЯКОРЕЙ РОЛЕВЫХ СОСТОЯНИЙ

Что такое «ролевое состояние»? Помните знаменитую фразу Шекспира: «Вся жизнь — театр, а люди в ней — актеры». Она очень справедлива, более того, каждый из нас играет в этом театре определенную роль. Но не строго определенную — у человека всегда есть выбор, какую роль выбрать в данной ситуации. В любом конфликте он может играть роль труса и смельчака, победителя или побежденного. В семье он может выступать в роли кормильца или тунеядца, хозяина дома или подкаблучника.

Конечно, каждый человек изначально предрасположен к определенной роли. Однако богатство внутреннего мира так велико, что мы можем при желании выбирать любую. И это необходимо — невозможно прожить всю жизнь, не выходя из одного образа. Гораздо эффективнее чередование, смена ролей в зависимости от конкретной ситуации.

В качестве примера можно взять руководителя среднего звена. Ему нужно освоить как минимум три роли. С начальством он должен быть почтительным, корректным, исполнительным. С коллегами своего уровня — раскованным, общительным, дружелюбным. С подчиненными — достаточно властным, требовательным, авторитетным.

Как правило, эти роли меняются автоматически — пока ситуации вполне будничны и предсказуемы. Но так бывает не всегда. Поэтому очень важно научиться быстро, в соответствии с моментом, находить в своем психическом пространстве необходимую площадку, на которой естественным образом формируется нужное состояние. И это будет заведомо искренне, потому что вы не играете, а актуализируете свою собственную ячейку психики.

Ученые выделяют 3 основных психологических типа: взрослый (умеющий властвовать собой, опирающийся на расчет, анализ, логическое осмысление, человек рациональный); ребенок (спонтанный, импульсивный, непредсказуемый, эмоциональный); родитель («знающий как», индуктор, сноб, зануда).

Мы создадим не три, а целых пять заготовок, пять состояний, в которые вы сможете молниеносно входить: *взрослый, ребенок, друг, влюбленный, сексуальный*. Для этого вспомните ситуации, когда эти качества максимально в вас проявлялись, и придумайте к каждой из них свой якорный предмет.

Что такое якорный предмет или попросту якорь? Откройте ящик письменного стола, достаньте старую фотографию. Посмотрите на нее. Кто на ней изображен? О чем она вам напоминает? Какие ассоциации вызывает? Может быть, при виде этой фотографии на вас нахлынут какие-то воспоминания, перед глазами возникнут картины ушедших дней. Вот фотография и послужила якорем для вызова определенных воспоминаний.

Якорь — это предмет, который в вашем сознании неразрывно связан с определенной ситуацией, переживанием, ощущением и при виде которого вы невольно вспоминаете это переживание или ощущение. Якорем может быть любая вещь — книга, шариковая ручка, детская игрушка, даже обломок лыжной палки.

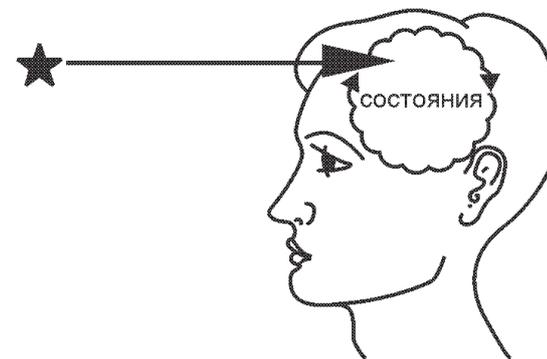


Рис. 8. Якорь — это предмет, активирующий в человеке уже пережитое состояние

Якорь можно активно использовать в межличностных отношениях. Например, когда вы дарите любимому человеку большой и красивый букет цветов, постарайтесь легко коснуться его (или ее) руки в определенном месте. Теперь приятные впечатления от подаренных цветов будут в подсознании вашего партнера связаны именно с этим касанием, и, повторяя его впоследствии, вы сможете неизменно вызывать те же самые положительные эмоции в свой адрес.

Но вернемся к нашим заготовкам.

Пять состояний — заготовок

Взрослый — ситуация из зрелого возраста, где вы уверены в себе, уравновешены, где вы знаете, как должны развиваться события, и держите бразды правления в своих руках, где ваш авторитет признан. В качестве якоря можно порекомендовать книгу.

Ребенок — ситуация из детства (5–10 лет), где вы ощущали себя максимально беззаботно, защищенно, свободно. Где вам было просто здорово. (В качестве якоря можно порекомендовать плюшевого медведя.)

Друг — ситуация из детства (10— 15 лет), когда вы еще по большей части дружили не «потому что», а «просто так», когда вы общаетесь с кем-то из ровесников. Вам интересно, комфортно. Вы открыты этому процессу. В качестве якоря можно порекомендовать пластмассовую собаку.

Влюбленный — ситуация, где вы увлечены противоположным полом, где вы успешны. Вы в преддверии, но не во время секса. В качестве якоря можно порекомендовать образ шелкового сердца.

Сексуальный — ситуация из вашего сексуального опыта, когда вы получили и подарили сильное наслаждение партнеру. Якорь каждый выбирает, исходя из своих ассоциаций.

Как закрепить эти заготовки, превратить их в роли, которые вы в любой момент сможете вызвать и «надеть на себя»? Продемонстрируем на примере ситуации «Взрослый».

Прикройте глаза, вспомните описанную выше ситуацию, где вы ощущали себя «взрослым». Например, вас назначили руководителем большого отдела, эта работа вам нравится, вы чувствуете уважение подчиненных и признание со стороны начальства, вы знаете, как добиться лучших результатов в работе подразделения... Приходят образы. Они становятся ярче, четче. Приходят звуки, ощущения тела. Отслеживаем изменение состояния, изменения положения тела, изменение напряжения мышц. Проходим вниманием все тело: икры, бедра, брюшная полость, воротниковая зона. Фиксируем ощущения. Замечаем изменения энергетического баланса.

Затем вызываем якорный образ и с его появлением еще больше усиливаем яркость и четкость восприятия. Еще раз проходим вниманием ощущения всего тела и там, в этом состоянии, протягиваем руку и дотрагиваемся до якорного предмета, чувствуем его. Как только возникают тактильные ощущения предмета, состояние становится еще отчетливее. Снова проходим вниманием тело, энергетику, якорный образ, его тактильное ощущение. Все это сливается воедино.

Ощущаем, что якорный предмет становится фокусирующим центром для этого состояния. Еще раз проходим вниманием все тело, энергетику, образ якорного предмета, его тактильные ощущения. Запоминаем и открываем глаза.

То же самое необходимо повторить и для остальных четырех состояний. Теперь у нас есть набор из пяти ролей, каждая из которых привязана к определенному якорному предмету. Чтобы закрепить их, нужно несколько раз вразной вызывать якорные образы и зафиксировать изменения своего состояния.

Опять-таки, для устойчивости стоит некоторое время поупражняться с этими позициями, опробуя их в разных житейских ситуациях.

СОЗДАНИЕ МАТРИЦЫ РАСШИРЕННОГО ПСИХИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

А теперь мы можем расширить границы своей оперативной психической площадки, дополнив ее необходимыми нам качествами. Для этого создаем собирательный образ, обладающий этими свойствами. Для работы нам требуется эталонное состояние, которое мы можем назвать «оперативным».

Что такое эталонное состояние? Нечто очень похожее на то, что мы только что сформировали для каждой из пяти ролей. Только используется оно немного для другой цели.

Понятие эталонного состояния

В мире существует множество разных эталонов. Свой эталон — образец, которому необходимо соответствовать — есть у каждого изделия: у автомобиля, футбольного мяча, расчески. Есть и более общие эталоны: стандарты мер длины, веса, времени. Но единственного и главного эталона вы не найдете нигде и никогда. Это эталон вашего внутреннего состояния, который мы сейчас и попробуем создать самостоятельно.

Что такое эталонное состояние? Его можно определить по-разному. Для одних это — быть самим собой, для других — ощущение счастья. Как не назови, но это ситуация, в которой мы чувствуем себя наиболее комфортно.

Для начала подумайте о том, под воздействием каких факторов складывается ваше внутреннее состояние? Во-первых, это, конечно же, ощущения, которые вы получаете от окружающего мира. Иначе говоря, сигналы, полученные органами чувств. В эталонном состоянии все эти сигналы без исключения положительны и приятны. Вам должны нравиться испытываемые ощущения: то, что вы видите, звуки, которые вы слышите, а также состояние вашего тела. Постарайтесь вспомнить все эти ощущения в комплексе — это будет первым шагом к созданию эталонного состояния.

Можно сказать, что эталонное состояние — это когда нам нравится все: физическая поза, в которой мы находимся, зрительные образы, которые мы видим, звуки, которые мы слышим, запах, который мы обоняем, вкус, который ощущаем. То есть от всех органов чувств поступают только самые приятные и гармоничные сигналы. Каждый человек хоть раз в жизни да находился под влиянием подобного спектра ощущений. А для подсознания одного раза уже достаточно, чтобы запомнить это состояние и при необходимости его воспроизвести. Для этого нужно лишь вспомнить свои приятные ощущения, и не обязательно даже все сразу, можно ограничиться одним-двумя: к примеру, зрительными и слуховыми образами. Затем очень важно дополнить эти приятные эталонные чувства еще и эталонным намерением, то есть вспомнить состояние, когда вы, овеянные приятными чувствами, намереваетесь еще и сделать что-либо столь же чудесное.

Эталонное состояние — это состояние, в котором мы испытываем полный комфорт и благополучие. Иными словами,

наша энергетика функционирует нормально, без искажений, мы осознаем себя сильными, спокойными, уверенными, защищенными и удовлетворенными.

У вас наверняка бывали такие моменты, когда вы чувствовали себя «на все сто», вам было очень хорошо и не хотелось ничего иного, кроме как продлить это ощущение подольше. Сейчас мы будем вспоминать эти моменты и создавать из них свое эталонное состояние, — состояние максимального комфорта, который и должен быть нормой нашей жизни. В дальнейшем с его помощью мы научимся не только выявлять беспокоящие нас проблемы и патологии, но и эффективно избавляться от них. Эталонное состояние станет нашим незаменимым помощником во все критических моментах.

А теперь начнем работу с воспоминаниями. Посмотрите на всю свою жизнь с высоты прожитых лет и подумайте, какой период в вашей жизни вы можете назвать самым счастливым. Не важно, окажутся ли это эпизоды из недавнего прошлого или из юности, детства. Главное — чтобы эти воспоминания были вам приятны, вызывали ощущение душевного комфорта. Если ничего не приходит в голову — покопайтесь в памяти, отыщите эпизод (а может, и целый большой отрезок) вашей жизни, когда вы были здоровы, чувствовали себя счастливым, независимым, верили в себя, в свои силы. Этот период мог быть очень коротким или длинным, но он был у всех, в том числе и у вас.

Именно тогда, в те дни, вы чувствовали настоящее счастье, истинную легкость бытия.

Найдя такой период, вспомните его поподробнее, день за днем, затем выделите в этом прекрасном времени один момент, который вам кажется лучше, светлее, ярче других. Возможно, это вызовет у вас тоску и ностальгию, но гоните прочь эти эмоции; они совершенно излишни. Потому что этот прекрасный момент не ушел навсегда, не исчез

бесследно, он остался с вами. И наша задача — сделать так, чтобы он превратился в ваше обычное, нормальное, эталонное состояние.

Очень важно, чтобы этот эпизод действительно не сохранил и намека на что-то негативное. Кроме того, там не должны быть задействованы люди, общаться с которыми вы продолжаете до сих пор (ведь ваши отношения с ними наверняка не всегда так идеальны, как в тот момент, — а значит, воспоминание о них может неумолимо исказить эталонное состояние). Имейте в виду: вспомнить этот эпизод нужно не теоретически, не отстраненно — но полностью в своем воображении погрузиться в него, вновь пережить на уровне ощущений. Для этого вспомните в деталях все, что вы видели в тот момент, все, что вы слышали, все, что ощущало ваше тело, все те чувства и эмоции, которые тогда были. Даже мелочи: например, запахи, ощущения на коже — тепло или холодно, ветерок или полное безветрие, дождь или солнце и т. д. Тогда ваше тело само по ассоциации воссоздаст ощущение легкости, свободы, покоя, расслабленности, уверенности и силы, которое когда-то у вас было.

Как может выглядеть этот момент? Да как угодно.

К примеру, ясное зимнее утро. Поле и лес укутаны пушистым белым покрывалом мягкого снега. Вы стоите на лыжах, вам легко и весело. Вы чувствуете себя покорителем этих заснеженных просторов, полной грудью вдыхаете свежий воздух, ваши щеки покраснели от легкого морозца. Вы собираетесь вихрем промчаться по лыжне, наслаждаясь видом сказочного леса, слаженностью, гармоничностью и четкостью собственных движений.

Или, например, весна. Вы сидите на берегу небольшой спокойной речки и слушаете тихий плеск воды. Кроме него, вокруг нет никаких других звуков. Даже ветер не колышет нежно-зеленую, только что появившуюся на свет листву деревьев, не играет яркими полевыми цветами. И внезапно эту тишину разрывает звонкая песня прилетевшей с юга птицы. Вы собираетесь встать и неспешно

пройтись по берегу реки, блаженствуя от царящей вокруг красоты и покоя, отрешаясь от всех тревог и забот.

Лето. Мягкий песок южного пляжа, теплое море, ослепительное синее небо. Ваш отпуск только начался, и впереди у вас целый месяц сплошных удовольствий и полноценного, качественного отдыха. Вас ничто не беспокоит, у вас есть все, что нужно для счастья. Вы собираетесь встать с песка и войти в теплую воду, а потом плыть, рассекая волну, наслаждаясь гармонией и простором.

А может быть, вы просто сидите с друзьями в уютном кафе. Игрет тихая, спокойная музыка, неспешно льется беседа. Вокруг вас — самые близкие люди, те, с кем вы можете быть самим собой, кто охраняет вас от всех тревог и печалей. В бокале искрится красное вино, и вы собираетесь поднести его к губам и попробовать вкус этого замечательного напитка.

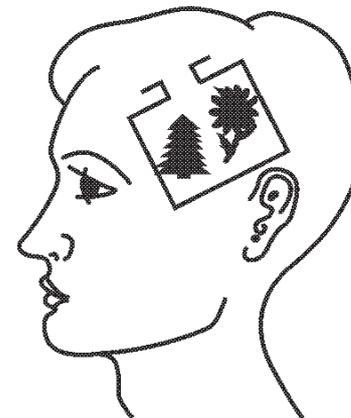


Рис. 9. Эталонное состояние — это мгновение вашего прошлого, все оттенки которого навсегда запечатлены в вашей памяти

Вдумайтесь: в эти минуты у вас были и приятные чувства, и приятные намерения. Постарайтесь вновь пережить чудесные мгновения, погрузиться в них, вспомнить свои ощущения. Вспомните, что вы видели, какие запахи обоняли, какие звуки слышали. Как вы себя чувствовали, что ощущало ваше тело, каждая его клеточка; как работало

ваше сердце, какое настроение было у вас. И самое главное, сосредоточьтесь на своем энергетическом состоянии. Потому что ощущения расслабленности, покоя, счастья, хорошее самочувствие — это как раз признаки хорошей энергетики.

Вот он — эталон, вот норма, в которую вы, конечно же, с легкостью умеете входить по своей воле. Научившись погружаться в эталонное состояние, мы получаем возможность в любой момент своей жизни сравнивать свое текущее состояние с эталонным, чтобы мгновенно определить, насколько мы далеко от идеала. С помощью эталонного состояния мы без труда отличаем норму от патологии.

Соберите в себе эти ощущения, создайте из них единый, целостный комплекс. Это и есть ваше эталонное состояние, ваша норма. Именно так вы должны чувствовать себя всегда и везде.

Конечно, мало один раз вызвать у себя эталонное состояние. Это упражнение нужно повторять снова и снова, пока оно не будет доведено до такого автоматизма, когда вы одним небольшим усилием воли, без долгих воспоминаний и погружений в прошлое сможете добиваться желаемого эффекта. Иногда вам будет достаточно просто вспомнить какую-нибудь одну деталь — например, запах или звук, — чтобы погрузиться в эталон.

Что дает нам эталонное состояние? Во-первых, с ним, как со всяким эталоном, можно сравнивать себя нынешнего. Это позволяет четко выделять и локализовывать все патологии, проблемы, отклонения от нормы. В то же время эталонное состояние позволяет проводить не только диагностику, но и лечение, помогает решать многие проблемы. Вы автоматически становитесь сильнее и собраннее, вам начинает сопутствовать успех. В идеале вы все время должны находиться в эталонном состоянии, поэтому старайтесь входить в него как можно чаще.

Но эталонное состояние используется нами не только для этого — сфера его применения очень широка. При помощи него мы легко нормализуем мироощущение и проверяем на истинность свои цели и желания.

Однако точно так же можно «заготовить впрок» и специализированные состояния.

Создание матрицы оперативного психического состояния

Для создания матрицы оперативного психического состояния нам потребуется похожая техника. Собственно говоря, наше «оперативное эталонное состояние» — это лишь разновидность общего эталонного состояния. При выборе впечатлений, которые лягут в основу оперативного эталонного состояния, необходимо на первое место поставить ощущение комфорта.

Каким оно должно быть? А вот это уже зависит от вас самих. Быть может, вы воспользуетесь каким-то одним воспоминанием о том, как быстро, эффективно и с удовольствием решили сложную проблему. Может быть, мы попробуем объединить несколько фрагментов успешного опыта в нечто целостное. Выбор всецело за вами.

Погрузитесь в найденное воспоминание. Окажитесь там, внутри него, полностью воспроизведите в ощущениях свое состояние — тогда — и проникнитесь им. Оставайтесь там, чтобы запомнить.

На это «оперативное» состояние нужно установить собственный якорь. Самый простой вариант — это сжатый кулак. Чтобы закрепить его, достаточно погрузиться в «оперативное» состояние, прочувствовать его, ощутить свое тело. Затем усилить восходящий поток, насытить вызываемый образ его энергией. Затем, удерживая ощущение оперативного состояния, сожмите руку в кулак.

Это упражнение нужно повторять многократно в течение как минимум 10 дней. С этого момента сжатие кулака будет вызывать моментальное изменение состояния.

Итак, мы освоили некоторые техники, полезные при построении невербальной коммуникации, и вспомнили основные, базовые понятия энергоинформационики. В частности, мы научились подстраиваться под состояние партнера, вызывать раппорт и тем самым усиливать доверие к себе, а затем и воздействовать на собеседника. Кроме того, мы стали справляться с различными ситуациями при помощи заранее созданных «ролей» и оперативного эталонного состояния.

Конечно же, это лишь базовые знания, к тому же достаточно фрагментарные. На семинарах Школы навыков ДЭИР слушателям предлагается гораздо большее число разнообразных техник, но у нас просто нет возможности осветить их все в данном пособии (очень много техник приведено на сайте Школы).

Пока же от техник невербальной коммуникации перейдем к техникам вербального, или речевого, общения. Касаются они, как вы, наверное, уже поняли, в первую очередь голоса. О значении голоса для формирования харизмы мы уже говорили в предыдущей главе. Повторим, что харизма целого ряда выдающихся личностей — в первую очередь эстрадных исполнителей и артистов, таких как группа «Битлз» или Владимир Высоцкий — формировалась в основном благодаря их голосу. Поэтому голосу мы уделяем особое внимание.

Каким должен быть идеальный голос? Ответить на этот вопрос так же трудно, как и перечислить, например, черты и признаки идеально красивого человека. В конце концов, у каждого из нас — свои вкусы. Но, наверное, все сойдутся в одном: голос должен быть сильным, привлекательным, чистым и благозвучным. Человека с таким голосом всегда приятно слушать, и уже одно это создает у окружающих безотчетную симпатию к нему. Именно такой голос лучше всего приспособлен для всех трех рассмотренных нами в предыдущей главе голосовых типов — ведь, например,

отданная тихим и тонким голосом команда вызовет скорее смех, чем желание подчиниться.

Конечно же, голос дается каждому из нас от природы. Но и мы сами можем сделать для него очень многое, как и для своего здоровья в целом. Ведь формирование голоса — это не какая-то магия, а действие вполне определенных структур нашего организма. Голос зависит от правильного дыхания, от осанки, состояния голосовых резонаторов, качества наших зубов, мимики лицевых мускулов, наконец. Все это можно — и нужно — тренировать, чем, собственно говоря, и занимаются все без исключения певцы, артисты и декламаторы. Это как настройка музыкального инструмента, без которой даже самая искусно выточенная скрипка будет слабой и беспомощной.

Разумеется, привести на страницах этого пособия полный комплекс упражнений для голоса невозможно, да это и затруднительно выполнить без хорошего тренера — для этого мы снова рекомендуем вам посетить соответствующие семинары Школы ДЭИР, или иные семинары аналогичной направленности — но несколько из них, самых основных, упомянуть стоит.

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ГОЛОСА

1. Упражнение на ощущение нижнего, среднего и верхнего дыхания

Это упражнение направлено на развитие возможностей легких. Дело в том, что большинство людей в обычной жизни не используют весь свой потенциал. Собственно говоря, он нам и не нужен — в полную силу легкие должны работать только во время экстремальных физических нагрузок, например, во время быстрого и продолжительного бега. Но для развития красивого голоса необходимо умение использовать возможности всех отделов легких. Есть и еще

одна причина: в обычном ритме дыхания в нижних отделах застаивается воздух, который становится благоприятной питательной средой для размножения различных вредных микроорганизмов.

1. Сели в удобную позу, сосредоточились, почувствовали, какой частью легких вы дышите. Теперь контролируем грудную клетку и стараемся дышать так, чтобы двигалась только диафрагма. Ощущаем, как наполняются нижние альвеолы, как двигаются во время вдоха и выдоха живот и диафрагма.
2. Теперь перемещаем свое внимание в среднюю часть грудной клетки и следим за тем, чтобы во время вдоха и выдоха живот и, следовательно, диафрагма находились в состоянии покоя, а двигалась только средняя часть грудной клетки.
3. Следующая задача — в том, чтобы при расслабленной диафрагме и средней части грудной клетки двигалась только область ключиц и плечевых суставов.
4. На последнем этапе начинаем поэтапно включать все три компонента дыхания один за другим, с небольшой задержкой дыхания на вдохе и выдохе. Сам процесс дыхания может выглядеть как схема: полный выдох и вдох — 8 счетов, задержка — 4, выдох — 8, задержка — 4 и т. д. Рекомендуется провести 10 циклов подряд.

Первые три этапа проводятся в 6—8 приемов, чтобы как можно глубже ощутить каждый из них.

Эти упражнения позволяют осознать, какой тип дыхания для вас характерен, и показывают, как правильно надо дышать, чтобы ваш голос стал более сильным и благозвучным. Кроме этого, это упражнение помогает легко и непринужденно менять свое дыхание под собеседника для подстройки по невербальному каналу общения.

Для звучности и глубины голоса голосовой аппарат должен быть задействован максимально.

2. Упражнения на развитие голосовых резонаторов и «купола» глотки

Развивает те системы нашего организма, которые в наибольшей степени отвечают за формирование голоса, поэтому к нему нужно подойти с максимальной ответственностью.

Упражнение первое (тренировка звучания)

С закрытым ртом тихонько издаем протяжный звук «м-м-м-м-м-м-м», прислушиваемся к тому, как он звучит. Теперь слегка высовываем язык и снова издаем звук «м-м-м-м-м-м-м», прислушиваясь. Отмечаем, что в случае с высунутым языком звук становится глубже и объемнее. Это дает возможность развить «купол» глотки.

Упражнение второе (тренировка правильного вдоха)

Теперь учимся делать резкий, но объемный вдох. Для этого требуется резко вдохнуть диафрагмой (смотри упражнение по ощущению дыхания) во время легкого щелчка по носу.

Это упражнение в игровой форме помогает «научить» голос звучать долго и непрерывно с незаметными для других вдохами. Когда вы вдыхаете воздух ощутимыми порциями, ваш голос прерывается, что может быть причиной снижения харизмы.

Упражнения на разработку лобных, гайморовых, носогубных, горловых и грудных резонаторов

1. Лобные резонаторы.

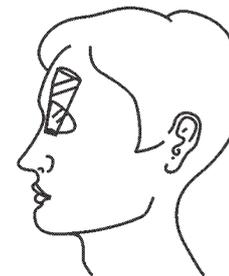


Рис. 10. Лобные резонаторы, тембр звука

Слегка высовываем язык, издаем звук «м-м-м-м-м-м» и постукиваем пальцами обеих рук по лобным пазухам. Наборы воздуха — резко вдохнуть диафрагмой во время легкого щелчка по носу.

2. Гайморовы резонаторы.

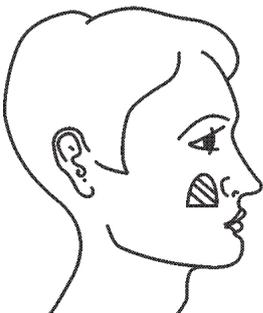


Рис. 11. Гайморовы пазухи, тембр звука

Так же слегка высовываем язык, издаем звук «м-м-м-м-м-м» и постукиваем пальцами обеих рук по гайморовым пазухам. Наборы воздуха — резко вдохнуть диафрагмой во время легкого щелчка по носу.

3. Носогубные резонаторы.

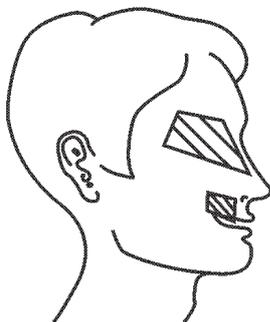


Рис. 12. Носогубные резонаторы, модуляция звука

Издаем звук «м-м-м-м-м-м» (кончик языка слегка высунут и прижат губами) и постукиваем пальцами обеих рук по верхней губе.

Издаем звук «в-в-в-в-в-в» (кончик языка слегка высунут и прижат губами) и постукиваем пальцами обеих рук по нижней губе.

Наборы воздуха — резко вдохнуть диафрагмой во время легкого щелчка по носу.

Издаем звук «м-м-м-м-м-м» (кончик языка слегка высунут и прижат губами) и разминаем указательными пальцами крылья носа.

Издаем звук «м-м-м-м-м-м» (кончик языка слегка высунут и прижат губами) и постукиваем пальцами по всему носу.

Зажимаем одну ноздрю, делаем короткий вдох диафрагмой через нос, зажимаем ту ноздрю, через которую вдохнули, издаем звук «м-м-м-м-м-м» и постукиваем пальцами по другой ноздре. После того как воздух в легких закончился, делаем то же самое с другой ноздрей.

4. Грудной резонатор.



Рис. 13. Грудной резонатор — глубина звука

Слегка высовываем язык, издаем звук «м-м-м-м-м-м» и постукиваем пальцами обеих рук по всей поверхности грудной клетки и нижней части спины. Наборы воздуха — резко вдохнуть диафрагмой во время легкого щелчка по носу.

5. Горловой резонатор.

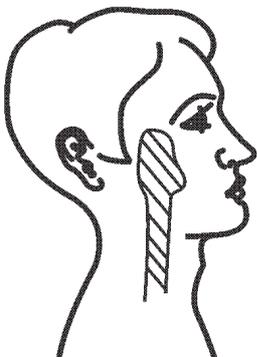


Рис. 14. Горловой резонатор — четкость и выразительность

Не прекращая звучания голоса, поворачиваем голову сперва налево, потом направо и легкими щипковыми движениями разминаем мышцы шеи, соединяющие яремную впадину и основание черепа.

То же, мышцы шейно-плечевого пояса.

В ходе упражнения находим наиболее свободное звучание.

Примечание. После окончания работы с каждым резонатором делается «сброс дыхания» с последующим его восстановлением. Стоим прямо, слегка прогнули спину и, делая рабочий вдох, выдуваем воздух так, как будто задуваем свечку, и так три раза. Упражнения длятся примерно 5 минут, во время всего занятия запрещается говорить, чтобы не травмировать связки. В конце, после того, как сделали последний «сброс», «задули свечку», три раза «согреваем ладошку» (будто увлажняем очки перед их протиркой) выдохом через широко открытый рот.

6. Проверьте результат комплексного выполнения упражнений. Постарайтесь учесть найденное наилучшим образом.

Поставить ладонь на макушку и издать звук «м-м-м-м-м-м-м» (кончик языка слегка высунут и прижат губами) на самой высокой доступной вам ноте. Если появляется вибрация, упражнение выполнено правильно и хорошо.

Эти упражнения стоит повторять поначалу по меньшей мере раз в день. Затем можно просто изредка, раз в месяц или того реже, напоминать себе их, и каждый раз использование резонаторов вами будет только улучшаться. Впрочем, ничто не мешает попросту добавить их к утренней зарядке — чем голосовая система хуже бицепсов?

3. Упражнение, которое дает возможность владеть голосом при физических нагрузках

Это упражнение укрепляет голос, позволяет владеть им при переноске тяжестей, во время бега и т. п.

Вспоминаем строчку из любого стихотворения, чтобы она произносилась автоматически, находим небольшое препятствие и преодолеваем его, при этом произнося выбранную фразу. К примеру, в качестве препятствия может выступать ступенька или (для продвинутых) табуретка.

Упражнение проводится в течение 10—15 минут. После чего нужно обязательно отдышаться, но желательно не присаживаться, а просто прогуляться, походить.

При некоторой тренировке ваш голос обретет значительную внутреннюю силу.

4. Голосовая подстройка (парные упражнения)

Голосовая подстройка имеет то же значение, что и подстройка невербальная, и не менее эффективна. Если вам удастся подстроиться под голос вашего партнера, то вы действуете напрямую на его подсознание, увеличивая его доверие к вам и получая возможность влиять на его голос.

Вспомните несложное двусишье и произнесите эти строчки партнеру, как бы сообщая что-то, каждый раз меняя внутреннюю задачу. Пример: «Я из лесу вышел, был сильный мороз, (сообщение ТАСС)».

Партнер должен уловить скрытый смысл на уровне интонации и ответить в том же ключе: «Гляжу, поднимается медленно в гору...»

Примечание. Это упражнение не только позволяет слышать скрытый смысл фразы, но и помогает настроиться на голосовую волну собеседника. Преимущество таково, что при необходимости мы можем говорить с человеком в его манере или перевести разговор в нужную нам эмоциональную тональность.

Поговорите друг с другом на разные темы, в разных интонациях и подстройтесь друг ко другу, стараясь каждый раз добиться другой цели.

В идеале вы должны, потренировавшись, легко попадать с собеседником в единый музыкальный и эмоциональный тон и уметь в ходе разговора, воспользовавшись его непроизвольной реакцией отслеживания вашего голоса, менять и тональность речи собеседника.

5. Посыл голоса за пределы помещения без усиления звука

Человек может управлять своим голосом в широчайших пределах, выполняя, казалось бы, физически невозможные — но психологически невероятно действенные приемы.

Встаньте у стены и тихо, как будто кого-то зовете, произнесите: «Эге-ге-ге-й». Должно возникнуть ощущение, что голос проникает за пределы стен и уходит очень далеко. Лучше это упражнение проводить в паре, когда один слушает, а второй говорит.

Прием очень полезен — потренировавшись незначительное время, вы научитесь концентрировать свой голос в любой выбранной вами области помещения, создавая для находящегося там собеседника иллюзию вашего присутствия и именно персонального обращения.

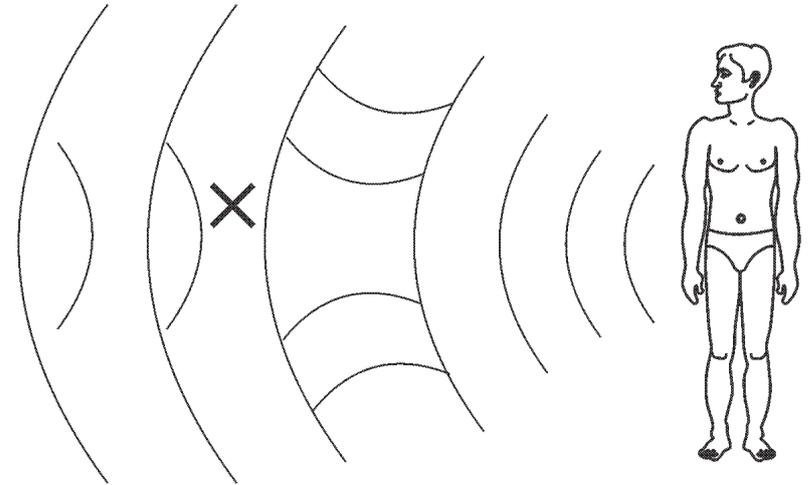


Рис. 15. Голос может сфокусироваться где угодно, создавая ощущение присутствия владельца с любой точке помещения

6. Набор энергии

Голос можно дополнительно усилить, если сопровождать его повышенным энергетическим уровнем.

Встаньте возле стула, слегка согнув колени, пусть руки примут положение «большой шарик перед солнечным сплетением. Можно представлять в своих руках мячик, а можно, и даже лучше, если вы уже занимались психоэнергетикой и умеете, управлять энергией, удерживать в ладонях энергетический сгусток. Представьте себе, что ваши ноги врастают корнями в землю, а от плеч и головы вверх уходит как бы крона дерева. Достигнув этого состояния, на вдохе старайтесь ощущать восходящий поток, который словно всасывается «ногами-корнями», а на выдохе в вас входит нисходящий поток, принимаемый «головой-кроной». Упражнение делать 10–15 минут.

И, после выполнения этого упражнения, не теряя энергетической насыщенности, попробуйте выполнить какие-либо из предыдущих. Почувствуйте разницу. Правильный энергетический настрой усиливает эффект в несколько раз!

Таким образом, мы рассмотрели цикл упражнений на тренировку голоса. Несомненно, для развития наших навыков вербального общения, и в итоге харизмы, они будут незаменимы. Но, работая с видимыми для окружающих проявлениями нашей личности, мы ни в коем случае не должны забывать о других способах. В частности, далее мы рассмотрим наше общение с другими людьми и способы управления ими с точки зрения чакральной коммуникации. Кроме того, немаловажную часть следующей главы мы посвятим понятию экспансии как возможности завоевания мира и его удержания под своим контролем: касается ли это нашей территории, то есть нашего дома, или же речь идет о чужом внимании.

ЧАКРЫ И ЭКСПАНСИЯ

ЧАКРЫ И ЭКСПАНСИЯ

Слово «чакры» слышал сегодня, пожалуй, каждый россиянин старше 5 лет. Его употребляют все кому не лень — всевозможные маги, целители, учителя эзотерических практик... Но, если попробовать найти толковые практические инструкции, описывающие это явление и дающие рекомендации по практическому использованию системы чакр, то вас, скорее всего, ждет разочарование. Таких инструкций просто не существует в природе. Именно поэтому в настоящем пособии мы вынуждены посвятить чакрам достаточно много места.

ПОНЯТИЕ О ЧАКРАХ

Само понятие «чакра» происходит от санскритского слова, обозначающего «колесо» или «диск». Так в Древней Индии называли стальные метательные кольца с режущим наружным краем. А еще — центры психической энергии в духовном, то есть эфирном, теле человека.

Дело в том, что человеческое сознание является неким непрерывным процессом. Этот процесс имеет материальную основу в коре головного мозга. Естественно, если умирает физическое тело, то умирает и кора головного

мозга, поэтому сознание жизненно заинтересовано в том, чтобы обеспечить целостность и сохранность тела. Одно из самых известных свидетельств такого интереса — базовый инстинкт самосохранения, который есть у каждого из нас. Наше сознание, и особенно подсознание, тратит достаточно много энергии — в виде контроля, анализа и реакции — на те факторы, которые могут как-то нарушить целостность физического тела.

Естественно, на нашем теле существуют более и менее уязвимые места. Возникает иерархия важности для нашего сознания тех или иных мест физического тела. За более уязвимыми требуется более тщательный контроль. Именно там расположены главные центры психической энергии.

Всего главных чакр семь. Расположим их по порядку, сверху вниз.

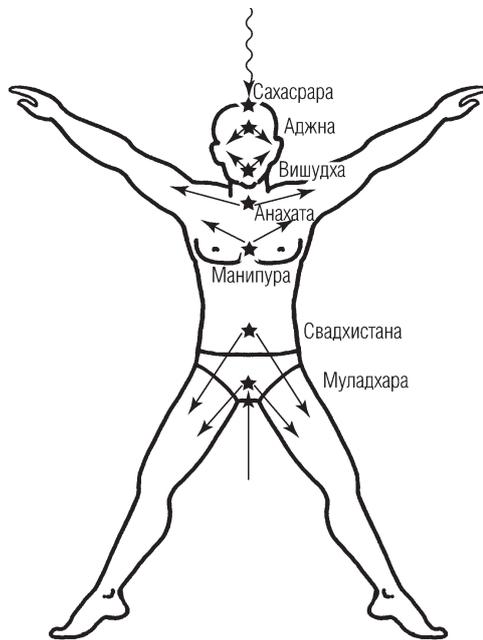


Рис. 16. Чакры перераспределяют энергию Вселенной по телу человека

Сахасрара — темечко. Внимание нашего подсознания направлено вверх. Отвечает за контроль верхнего пространства и его свойства, такие, как бесконечность, прозрачность, ясность, кристалльность.

Аджна — лобные доли головного мозга. Место, где рождается наше внимание к чему-либо. Контролирует глаза.

Вишудха — шея. Достаточно уязвимое место физического тела и поэтому наша психика все время прислушивается к его состоянию. Здесь же сосредоточены ощущения, связанные с вкусовыми, акустическими, запаховыми сигналами. Мышечный тонус при разговоре и ощущения при звучании.

Анахата — сердце. Зона контроля сердечной деятельности. Ощущения, связанные с дыханием и мышечным тонусом сердца.

Манипура — солнечное сплетение. Ощущение желудка и работы кишечника.

Свadhистана — органы размножения. Область контроля деятельности половых органов.

Муладхара — промежность. Внимание нашего подсознания направлено вниз. Область контроля нижнего пространства и его свойств (плотность, упругость, тепло).

Таким образом, внимание нашего подсознания распределяется по телу неравномерно. В первую очередь оно сосредоточено на тех областях, которые перечислены выше, и только потом — на менее значимых зонах. Это вполне справедливо. Ведь не подлежит сомнению, что мизинец, например, гораздо менее важен, чем сердце — человек способен жить даже без руки, а вот без сердца еще не научился. Или, например, потерять зуб, которых у нас 32, гораздо легче, чем глаз. Лишившись его, мы остаемся без стереоскопического зрения (а если обоих — то и без зрения вообще). Точно так же перелом ребра неприятен и болезнен, в то время как перелом шеи смертелен. Эти аналогии можно перечислять достаточно долго.

Для нас это распределение внимания будет выражено в виде ощущений, которые в различных местах проявляются по-разному. Это может быть упругость, движение, температурные ощущения (тепло и холод), покалывание. Там, где эти признаки выражены наиболее ярко, и находятся наши главные чакры. Если внимательно наблюдать за ощущениями собственного тела, не заметить чакры будет очень сложно. Более того — в процессе такого наблюдения вы обнаружите и второ-, и третьестепенные узлы внимания, им соответствуют второстепенные чакры. И их количество по понятным причинам будет ограничено только нашей чувствительностью.

Попробуйте прислушаться к ощущениям в указанных чакральных областях. Усиьте центральные потоки. Сравните ощущения. Вы обнаружите, что в области какой-то чакры ощущения более яркие. Это и есть ваша «рабочая чакра», область, к ощущениям в которой вы неосознанно прислушиваетесь — и на которой обычно, также неосознанно, концентрируется ваш собеседник.

Именно через чакры происходит энергообмен с эгрегором. Эгрегор — это невидимая коллективная энергетическая конструкция. Наиболее явное проявление такой конструкции — общественное мнение, которое в той или иной степени воздействует на каждого из нас. Эгрегор — энергетический узел человеческого сообщества, оказывающий влияние и на поведение, и на здоровье, и на мысли человека. Замечали, что мы всегда поддаемся общему настроению на работе, на улице, в транспорте? Типичным примером можно назвать толпу, которая настолько сильно связана с таким энергетическим узлом, что люди в ней вообще не контролируют себя. В толпе может произойти что угодно: вспыхивает паника — и все бегут, снося друг друга и наступая на упавших; внезапно толпа начинает вести себя агрессивно — и вполне адекватные по отдельности люди

бросаются бить витрины и сражаться с правоохранительными органами.

Через чакры происходит также наше общение. Подсознание ощущает себя и направляет свое внимание вовне, где находит подобие собственных ощущений в телах других людей и подтверждает их наличие в себе. Так устанавливается обратная связь между нашими чакрами и чакрами других индивидов. Это выглядит так, как будто множество людей общаются между собой в одной и той же тональности. Представляете, какой «чакральный шум» стоит непрерывно вокруг нас, особенно если мы находимся в большом городе, а не в пустынной полярной тундре? Это напоминает много мелких ручейков — сначала они текут порознь, а потом сливаются в одну полноводную реку. Или как множество пчел, каждая из которых своим жужжанием помогает создавать вокруг улья непрерывный низкий гул. Или как сотни кузнечиков, которые в июне наполняют луг мелодичным звенящим треском. Мы тоже вносим в «чакральную» многоголосицу свою лепту, совершенно не задумываясь об этом.

Каждая толпа, город, страна, вся цивилизация, наконец, складывается в могучий энергетический хор, исполняющий чакральные ноты. И в нем выделяются отдельные партии, существующие как бы сами по себе, благодаря человеку, но не для него — эгрегоры, могучие энергоинформационные паразиты. Возникают они следующим образом: сначала небольшая группа людей создает идею, воплощающуюся в энергоинформационном поле. Затем энергия этого поля начинает воздействовать на значительно большее количество людей и поддерживает свое существование самостоятельно (то есть идея поддерживается, объединяет массы, массы освобождают синхронизированные энергоинформационные потоки, эти потоки составляют тело и питание паразитической структуры, последняя поддерживает существование идеи).

Именно через чакры эгрегорические идеи просачиваются в наше мироощущение и начинают питаться нашей энергией — и это только идеи, витающие в воздухе. Так насколько мощнее эффект целенаправленного чакрального влияния!

Приведем простой пример того, как наше подсознание может реагировать на чакральную активность других людей. Мы видим человека, сосредоточенно думающего о чем-то. Чтобы понять его состояние, нам надо вспомнить себя в таком же думающем состоянии. И в этот момент подсознание думающего человека тоже замечает в нас думающего и вспоминает о том, каково это, ощущать себя думающим. Таким образом и происходит рефлекторная синхронизация ощущений разных людей в процессе общения. Результат?

Мы заразились мыслями другого человека, его эмоциями. Одновременно и он «подцепил» наши мысли и эмоции безо всякой нашей в том вины. Эмоциональное заражение встречается на каждом шагу. Вспомните, как сложно не рассмеяться, когда вы смотрите на смеющегося человека, даже если причина его веселья вам неизвестна. И наоборот — если вы приходите домой и домашние чем-то раздражены, вам очень трудно бывает сохранить спокойствие и самому не разозлиться. Это типичные случаи эмоционального заражения.

Активностью собственных чакр можно и нужно управлять. Для этого необходимо в первую очередь научиться их хорошо чувствовать, сосредоточивая внимание на тех областях физического тела, где находятся важные для выживания участки. Например, если направить внимание на собственную переносицу, мы вскоре почувствуем уплотнение в районе лба. Именно там находится Аджна. А если сосредоточиться на нижней части живота, то через некоторое время мы почувствуем «насыщенность» в районе детородных органов, которая имеет отношение к Свадхистана-чакре...

Чакры — это камертоны, настраивающие наше общение.

«ВКЛЮЧЕНИЕ» И «ВЫКЛЮЧЕНИЕ» ЧАКР

Итак, чакры найдены, прочувствованы, проверены.

Теперь необходимо научиться «включать» и «выключать» их. Сделать это можно при помощи простейшего приема «стрелочки».

Усиьте свой центральный восходящий поток и представьте себе, что на нем, как на оси компаса, расположена стрелочка (только чур, не представлять визуально, так было бы слишком просто, нужно именно ощутить ее), которую вы можете своим усилием вращать в разные стороны. Туда, куда направлена стрелочка, перемещается часть энергии потока, это неудивительно, ведь внимание наше соскальзывает к более ярко ощущающемуся, «острому» концу. Поместите стрелочку на уровне основания черепа и поверните ее вперед. Если все сделать правильно, вскоре у вас возникнет ощущение, что ваш рот заполняется энергией, количество которой увеличивается. Здесь расположена Вишудха-чакра, энергия из нее стремится вырваться наружу и равномерно заполнить пространство прямо перед нами. У каждой чакры есть свои характерные особенности «вытекания» энергии. Так, из Аджны энергия идет более узким потоком, направленным прямо вперед. В Анахата-чакре направленная вперед стрелочка даст эффект «раскрывания» грудной клетки, поскольку энергия выходит из нее мощным потоком, окружая физическое тело и как бы прилипая к нему. Из области солнечного сплетения — Манипуры — энергия, как густая жидкость, растекается вперед и вниз по наклонной, а из Свадхистаны она выливается по самой замысловатой траектории: «нырнув» сначала вперед и вниз, она потом начинает постепенно подниматься вверх.

Такое распределение энергии из чакр влечет за собой и некоторую разницу в нашем восприятии других людей, и в том, как они воспринимают нас. В зависимости от доминирования той или иной чакры можно установить комфортную дистанцию для общения.

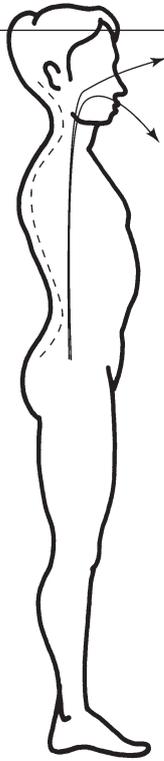


Рис. 17. Вот так выходит из тела жесткий поток энергии Земли — он стремится наружу через верхние чакры

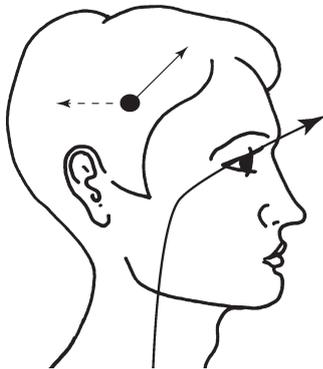


Рис. 18. Если ощутить поворот внутреннего рычага вперед, то энергия Земли начнет бить из Аджна-чакры словно фонтан

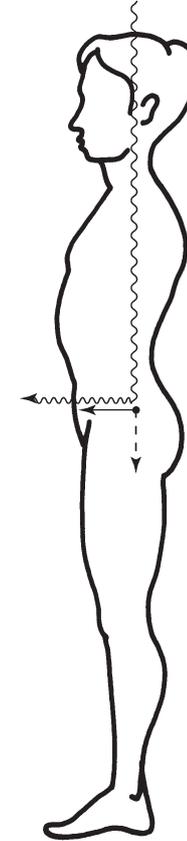


Рис. 19. Внутренний рычаг в нижней части живота позволяет управлять движением нисходящего потока

Комфортная дистанция для общения

Аджна — активность — комфортная дистанция общения 1–1,5 м. В облике других людей выделяются в основном глаза и верхняя часть головы. Если комфортно при этом смотреть на других людей как бы сверху, то это значит, что есть подсознательное стремление подавлять. Если наоборот, то подчиняться. Наш взгляд при этом становится очень сосредоточенным и узконаправленным вперед. Такой

взгляд еще называют — целеустремленным. А голос звучит прямо и далеко.

Вишудха — активность — комфортная дистанция общения около метра. В облике других людей нашим вниманием в основном выделяется нижняя часть лица и верхняя часть грудной клетки. Наш взгляд при этом делается более широким, расфокусированным, а голос словно стремится заполнить объем впереди.

Анахата — активность — комфортная дистанция общения до 0,5 метра. Другие люди воспринимаются целиком, без выделения деталей. Взгляд становится добрым и расслабленно-нежным. Голос тоже приобретает умиротворяющие нотки.

Манипура — активность — дистанция общения снова начинает увеличиваться до метра. Тела других людей воспринимаются более весомыми, солидными. Отчетливо видна нижняя часть тела окружающих. Взгляд тяжелый, серьезный, направлен слегка вниз. Звук голоса распространяется вниз, под ноги и создает впечатление человека серьезного, но не конфликтного и достаточно уверенного.

Свадхистана — активность — дистанция комфортного общения приближается к границе наружного слоя эфирного тела, 1— 1,5 метра. По-особенному начинают восприниматься другие люди, словно в человеке отсутствует середина. Нормально видны лицо и нижняя часть тела. Взгляд следует за вниманием и, как правило, становится волнообразным снизу вверх. Голос тоже не отстает от взгляда и воспринимается как «волнительный».

Таковы краткие характеристики социального аспекта срединных чакр. Две чакры, не упомянутые здесь (Сахасрара и Муладхара — темя и крестец), ориентированы нашим подсознанием на объективную реальность и поэтому не принимают участие в социальных играх.

Диагностика доминирующей чакры

Естественно, очень важно знать доминирующую чакру не только у себя, но и у другого человека. Для начала стоит просто понаблюдать за своим собеседником — его движения, взгляд и голос многое могут рассказать. Так, если человек говорит напористо, с направленностью вперед или «в объем» — доминируют Аджна или Вишудха. Если голос идет вниз или волной, доминируют Манипура или Свадхистана. Если голос спокойный, добрый, равно как и взгляд, значит, доминирует Анахата-чакра.

Это простейший и не самый точный способ диагностики, есть и более сложный. Здесь нам пригодится умение пользоваться эфирным телом, в частности эфирными руками. Дело в том, что из области активной чакры транслируется очень много субъективной энергии. Ее можно ощутить эфирными руками — впрочем, при определенном навыке и физическими тоже. Определить такую область в теле человека вполне реально и по ощущениям в собственных глазах. Кроме того, можно, направив все внимание на партнера, определить, какая из собственных чакр начинает вести себя наиболее активно, — это сработает эффект «подстройки», который безошибочно укажет вам доминирующую чакру собеседника.

И, наконец, наиболее простой метод заключается в том, чтобы оценить, какую часть собеседника вы удерживаете вниманием, полем четкого зрения — у кого-то только лицо, кого-то целиком, а кого-то словно скульптурный бюст... нижняя граница вашего внимания, как правило, и отмечает активную чакру собеседника, так как в качестве верхней всегда выступает инстинктивно наиболее важная часть — глаза.

Все это очень интересно, — скажете вы, — но какое отношение имеют подобные знания к практическим вопросам? Ведь не из чистого же любопытства я буду узнавать, какая из чакр доминирует у моего шефа или подчиненных?

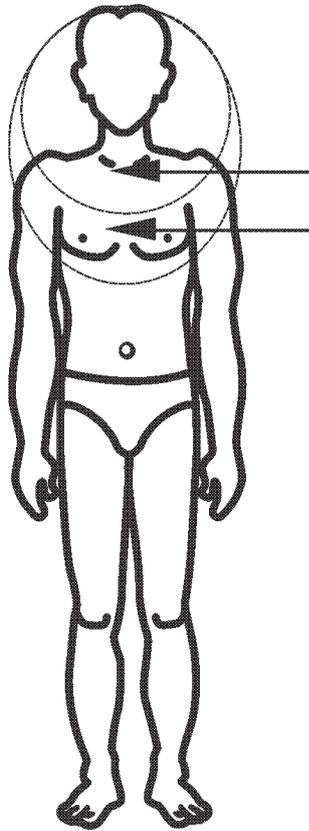


Рис. 20. Все очень просто: оцените, какая часть фигуры человека попадает в ваше поле четкого зрения — нижняя граница и будет зоной активной чакры

Конечно же, нет. Зная, какая чakra превалирует у человека, мы можем легко проникнуть в его желания (в том числе неосознанные). А это, в свою очередь, дает нам очень большую власть над ситуацией. Зная желания людей, мы понимаем мотивы их поступков и отчасти предсказываем их поведение. И при необходимости мы способны либо соответствовать желаниям окружающих людей, либо, наоборот, препятствовать их реализации.

Мотивы активизации чакр

Вот краткие характеристики скрытых мотивов, приводящих к активности той или иной чакры:

Аджна — главная причина активности — подсознательный страх. Древняя реакция агрессивной защиты, причем в ответ на что-то пугающее. Скорее всего, объект, на который направлено излучение Аджны, либо волнует атакующего, либо он боится его потерять. Активность Аджны ярко выражена у подчиненных в общении с руководителем.

Вишудха — эту чакру приводит в движение желание «прокричаться», реализовать свои ораторские способности. Ведь голос является как инструментом защиты, так и инструментом нападения, поэтому он всегда должен быть в боевой готовности. Такой человек будет очень доволен общением, если его внимательно выслушают. Правда, вставить свое слово вам удастся с большим трудом. Перебив или оборвав его, вы нанесете ему серьезный моральный удар.

Анахата — работает тогда, когда есть стремление «открыть душу». Причиной такого желания является неосознаваемый поиск чувства защищенности. Такие люди очень ранимы. Если у человека при встрече с вами усиливается излучение энергии из Анахаты, значит, скорее всего, он видит в вас защитника и готов вам доверять.

Манипура — стремление к порядку и стабильности. Чтобы такой человек воспринимал вас положительно, надо соответствовать тому порядку, который он диктует. Это особенно характерно для руководителей и вообще людей с властными замашками.

Свадхистана — «желание размножиться», сложный комплекс поведения, направленного на игривое общение и поиск потенциальных партнеров. Такой человек будет искать веселья и легкости у других людей. Как правило, Свадхистана доминирует у «тусовщиков» и донжуанов.

Изменение активной чакры партнера

В предыдущей главе мы уже говорили о том, что раппорт доминирующих чакр двух людей имеет самые благоприятные последствия для общения. В частности, если мы активируем в направлении стороннего человека те же чакры, что и он, то оба ощутим прилив энергии и хорошее настроение. Если же активные акры собеседников не совпадают, то платой за общение станет, скорее всего, ощущение потери сил и психической энергии и, как следствие, плохое настроение.

Именно на этом основаны техники управления чакрами, которые используются в Школе навыков ДЭИР. Определив активную чакру другого человека, можно не только подстроиться самому, создав раппорт, но и изменить активную чакру у партнера. Для этого необходимо выполнить следующие действия:

1. Определить активную в данный момент чакру у собеседника (по голосу, по глазам, по поведению, по дистанции, по ощущениям).
2. Активировать одноименную чакру у себя (по техникам, описанным выше) и подстроиться, создав резонанс. При этом направить излучение собственной чакры на собеседника.
3. Усилить резонанс сонастройки — как энергетической, так и поведенческой, так и голосовой. Если правильно определена рабочая чакра собеседника, то при включении своей такой же вы и ваш собеседник ощутите прилив сил.
4. Если надо прервать общение или помешать коммуникации других, то включать надо совсем не ту чакру, что у собеседника, то есть начать вносить помехи в чакральное общение. Сразу после этого нужно создавать «помехи» для этой чакры — удерживая сонастройку, начинать переключать собственные чакры.

В результате человек может «переключиться» на другую чакру. Этот эффект можно закрепить за счет остальных техник ДЭИР.

Вспоминается история одного из слушателей, немолодого отца семейства. В какой-то момент он стал понимать, что у него возникают серьезные проблемы в общении с уже взрослой дочерью. Никаких конфликтных моментов, вроде бы, не было, но после общения с ней он чувствовал себя абсолютно разбитым и уставшим. При помощи соответствующей техники он обнаружил, что у дочери активна Аджна, то есть подсознательный страх. Он несколько раз пытался вызвать дочь на откровенный разговор, однако она слишком боялась строгого отца. Тогда ему снова пришлось применить знания, полученные на наших семинарах. После нескольких попыток он сумел активизировать Анахата-чакру дочери и вызвать ее доверие. У девушки оказались весьма серьезные проблемы, которые они с отцом смогли решить только совместными усилиями.

Другой способ влияния на чакры партнера — это воздействие на его центральные потоки. Если говорить кратко, для этого необходимо присоединить энергетические потоки из чакр собеседника к своим энергетическим потокам. В итоге баланс центральных потоков нарушается, и перемещение акцента с одной чакры на другую происходит само собой. Чтобы точно «откалибровать» это перемещение, требуется владеть дополнительными техниками, которые мы не можем здесь привести из-за ограниченного объема книги.

С помощью работы по усилению или ослаблению активности той или иной чакры можно добиться нужных нам результатов. В частности, работа с Аджна-чакрой позволяет усилить или ослабить агрессию, с Вишудхой — коммуникабельность, с Анахатой — расположенность к человеку, с Манипурой — волевое воздействие, со Свадхистаной — привлекательность и сексуальную активность.

Это может каждый, хотя опыт показывает, что на первых порах многие редко применяют эти способности

в жизни — сказывается отсутствие привычки. Но по истечении определенного времени в жизни каждого из нас происходят какие-либо события, которые заставляют воспользоваться полученными навыками. После этого работа с чакрами партнеров происходит уже автоматически, ею пользуются постоянно, так же как рукопожатием или подмигиванием.

Работа с чакрами иногда оказывает серьезное влияние на другие аспекты невербальной и вербальной коммуникации. Через чакры можно работать, например, с взглядом и голосом. В качестве полезного практического примера приведем два простейших упражнения.

Упражнение «Чакры и взгляд»

Для начала нужно войти в состояние, когда все чакры выключены. Его можно назвать нулевым. Для этого надо выровнять собственные центральные потоки, а границы эфирного тела должны идеально повторять тело физическое, как спереди, так и сзади.

Далее начинаем транслировать через открытые глаза энергию из Аджна-чакры. Запоминаем ощущение в глазах. Подаем в открытые глаза энергию из Вишудха-чакры. Запоминаем ощущения в глазах. Активируем Анахата-чакры и выводим ее энергию через глаза наружу. Запоминаем ощущения в глазах. Включаем Манипура-чакру и транслируем ее через открытые глаза. Снова Запоминаем. То же делаем со Свадхистана-чакрой. В результате упражнения регистрируется изменение мышечного тонуса в области глаз и происходит смена невербальной активности.

Запомнив, какими становятся ваши глаза, когда активна та или иная чакра, можно очень быстро «включить» нужную из них (просто воспроизведя выражение глаз), и так же легко распознавать по выражению глаз рабочие чакры у других людей.

Упражнение «Чакры и голос»

Поскольку активность чакр отражает активность человека, неудивительно, что она связана не только со взглядом, но и с голосом.

Для начала нужно войти в «нулевое» состояние. Далее начинаем транслировать через рот энергию из Аджна-чакры: звук имеет четко выраженную векторную направленность вперед. Запоминаем ощущения в области рта и шеи. Подаем в область рта энергию из Вишудха-чакры — звук стремится заполнить объем перед говорящим. Запоминаем ощущения в области рта и шеи. Активируем Анахата-чакру и выводим ее энергию через рот наружу. Анахата-звук мягко распространяется по всему объему эфирного тела. Запоминаем. Включаем Манипура-чакру и транслируем ее через рот. Манипура-звук направлен вниз по касательной перед говорящим. Запоминаем, как это происходит. То же делаем со Свадхистана-чакрой. Свадхистана-звук создает кривую вниз, а потом вверх, перед говорящим (волна в голосе). Запоминаем. В результате упражнения регистрируются изменение мышечного тонуса в области рта и шеи и смена невербальной активности. Также изменяется направление и распространение звука.

Проделав эти упражнения и запомнив, как распространяется звук вашего голоса при работе ваших чакр, вы становитесь весьма успешны в практическом применении чакрального влияния — ведь при этом и звук, и энергетика работают совместно. «Включая» нужный голос в соответствии со скрытыми ожиданиями ваших собеседников вы станете для них незаменимым человеком.

ЭКСПАНСИЯ

Второе, о чем пойдет речь в этой главе, — экспансия. Это слово, как правило, вызывает сугубо негативные ассоциации. Что-то вроде наглых притязаний на то, что тебе не

принадлежит. Что-то, свойственное бесцеремонным хищникам, которым обязательно нужно дать по зубам. Порядочный человек, по нашему мнению, никогда не станет действовать подобным образом.

Как это часто случается, такое бытовое понимание в корне неверно. Экспансия — явление, которому если и нужно придавать какую-то эмоциональную окраску, то только позитивную. Хотя бы по той простой причине, что без экспансии не было бы эволюции, животного мира и в конечном счете нас с вами.

Экспансия — это стремление к расширению, неважно, в какой области. Это расширение собственной территории, популяции, увеличение своих знаний и наработка навыков. Экспансия сплошь и рядом встречается в мире дикой природы. Каждый биологический вид стремится увеличить свою численность и занять как можно большую территорию. При этом он конфликтует с другими видами, которые стремятся к тем же целям. В процессе этого бесконечного конфликта и происходит развитие — эволюция, и она тоже бесконечна по своей природе.

Когда человек пытается вмешаться в экспансию в дикой природе, поощряя ее у одних видов и пресекая у других, это приводит к самым печальным последствиям. Здесь уместно будет вспомнить стада коз, которые превратили в пустыни огромные площади травянистых равнин. Или вымирающие от болезней и стремительно деградирующие стада антилоп в тех районах, где почти полностью истреблены хищники.

Необходимость в расширении является неотъемлемым свойством эволюции. Любой живой организм стремится преодолеть внешние или внутренние ограничения и почувствовать свою свободу и могущество. И это не случайно, ведь именно экспансия позволяет найти новые, неизведанные источники существования, помогает преодолеть кризис и застой, формирует разнообразие жизни и создает

условия для освоения новых пространств. Экспансия жизни — это движущая сила эволюции.

Конечно, иногда экспансия принимает довольно уродливые формы, но это не повод для того, чтобы ее огульно осуждать. Действительно, почти все формы человеческой деятельности несут на себе печать экспансии. Люди расселились по всем материкам? Экспансия. Сделали новое научное открытие? Опять экспансия! Освоили нефтяное месторождение? Снова экспансия! На окраине большого города строят новый квартал? Экспансия в чистом виде!

Вот так экспансия присутствует во всех проявлениях нашей жизни, как в глобальных факторах, так и в имеющих сугубо местное или индивидуальное значение. Экспансия человека распространяет его как вид по всей планете. Экспансия человеческого навыка развивает и видоизменяет культуру. Экспансия человеческого разума создает науку и формирует стремление к непознанному. Не развивая и не удовлетворяя потребность в экспансии, мы вязнем в рутине быта и ограниченного объема собственных интересов.

Необходимо отметить, что экспансия других людей или стран воспринимается, как правило, негативно, в то время как собственная полностью оправдывается и экспансией не считается. Возьмите любой учебник по истории. Когда другие страны захватывают новые территории, это называется «колониальным разбоем», «дележом награбленной добычи» и т. п. А когда колонии захватывает «наша» страна, это подается как «освоение новых территорий», «защита национальных интересов» и «добровольное вхождение других народов в нашу сферу влияния». Точно так же, как чужие шпионы называются шпионами, а свои — разведчиками...

Как проявляет себя экспансия в животном мире?

Прежде всего это освоение некоего территориального пространства. Зачем? Ответ очевиден — новое пространство предполагает больше возможностей остаться в живых

и найти источники для существования. Если повезет, эти источники обеспечат существование и дальнейшую экспансию потомству.

Освоить мало. Необходимо сохранить и обеспечить защиту этого пространства от посягательств. Здесь природа дала себе волю — от панцирей до быстрого убегания, от мимикрии до опаснейшего яда, от безобидных запахов до коллективного инстинкта.

В том случае если освоенная территория не обеспечивает всем необходимым — экспансия продолжается, вплоть до захвата и освоения уже занятых земель. И тут прямое проявление агрессии является одним из эффективных способов добиться желаемого. Этот способ не единственный, но именно он более заметный. Как говорится, кто лев, тот и прав.

Да, поистине человек не так уж далеко ушел от животных. Но, с другой стороны, почему мы должны отказываться от замечательного инстинктивного механизма, которым снабдила нас природа? Индивидуальная экспансия распространена практически во всех сферах жизни современного человека, просто мы не склонны замечать ее, настолько естественной она представляется нашему сознанию (и подсознанию тоже). Без нее не было бы человечества в том виде, в котором мы его знаем.

Давайте разберем те пространства, в которых человек реализует свою экспансию:

1. Территориальная экспансия

Мы передвигаемся по суше, дышим воздухом, пьем воду, употребляем растительную и животную пищу. Следовательно, мы будем стремиться освоить такую территорию, где все это есть. Казалось бы, таких ресурсов вокруг достаточно, хватит всем. Ан нет, пищу легче всего раздобыть в городе, куда ее доставляют в больших количествах, так

же как и воду, куда она поступает благодаря техническому прогрессу. Неважно, что воздух в городе не совсем свежий, дышать-то можно! Именно поэтому значимость отдельной квартиры, особенно в крупном, «цивилизованном» городе очень высока. Тем не менее стремление расширить свое территориальное пространство в городских условиях сохраняется — более просторная жилплощадь, дача, загородный дом и т. д.

Территориальная экспансия проявляет себя также и в стремлении быстро передвигаться, что соответственно повышает ценность различных видов транспорта и значимость туристических организаций. А сколько охранных и защитных средств использует человечество для защиты от постороннего вторжения на свою территорию! Перечислять их долго и неинтересно.

Условий успешной территориальной экспансии три. Во-первых, необходимо очень сильное желание владеть той или иной территорией. Во-вторых, требуется такую территорию найти и занять. И в-третьих, получить согласие окружающих на произведенную экспансию.

Навыки Школы ДЭИР позволяют реализовать все эти условия. Первое, конечно же, лишь частично — если вы сами не хотите решать свой жилищный вопрос (а именно он чаще всего подразумевается у нас под территориальной экспансией), то никто не сможет заставить вас захотеть этого. Но если такое желание присутствует, внутренний настрой в сочетании с правильными техниками способен творить чудеса.

Одна из наших слушательниц попала в весьма неприятную ситуацию: купила квартиру в строящемся доме, а компания-застройщик, едва закончив фундамент дома, исчезла вместе с собранными деньгами. Состояние женщины вы можете себе представить, учитывая, что она уже продала свою комнату в коммуналке и жила у родственников.

Другой человек на ее месте отступил бы, но она, используя навыки ДЭИР, создала комитет обманутых жильцов и смогла добиться от города финансирования на завершение строительства. Конечно, в определенной степени ей помогла случайность (приближались выборы), но успех всего мероприятия базировался в итоге на грамотном применении программ влияния и правильно проведенной экспансии.

В конечном счете на решение жилищного вопроса влияют три основных фактора: внутренний настрой, поведение других людей и не связанная с людьми случайность. На первые два мы способны воздействовать, а вот под случайность можем только подстроиться. Впрочем, как показывает практика многих наших слушателей, если первых два условия выполнены, третье не заставит себя долго ждать. Мы очень часто упускаем благоприятные шансы только потому, что не готовы к ним морально.

2. Культурная экспансия

Подразумевается процесс эволюционирования и экспансии навыков, который привел к формированию современной культуры. Для последней, продуктом которой мы и являемся, существует некий минимальный набор навыков, и современный человек обязан ими владеть, чтобы его считали более или менее «культурным». Посудите сами, без навыков передвигаться на двух ногах, говорить, читать и писать трудно воспринимать человека как полноценного члена общества. Полноценное, умелое применение любого навыка, естественно, дает вам преимущество перед теми, кто этими навыками не владеет или владеет, но непрофессионально. Разговорный навык, ораторское искусство, литература, музыка, рисование, единоборства, навыки использования технических и электронных приспособлений и т. д. Навыки ДЭИР, в конце концов! Любой хорошо освоенный навык — это тот инструмент, благодаря которому

человек реализует свою экспансию в среде себе подобных и в среде дикой природы. Совокупность используемых человечеством навыков и создает то, что можно называть современной культурой.

Особенность этого пространства в том, что оно сформировано и существует на протяжении тысячелетий. И наша культура является производной культур наших предков и людей, живших до нас. И еще одна немаловажная деталь — навык передается только от носителя к носителю.

Так что зачастую создание нового культурного пространства даже в ближайшем окружении способно привести к невероятным результатам!

3. Информационная экспансия

Пространство знаний состоит из отраженных через человеческий разум феноменов, фактов, явлений, повторяющихся свойств, закономерностей, гипотез, теорий, открытий и наблюдений, сделанных людьми и зафиксированных на объективно существующих носителях в закодированном виде. Таким носителем можно считать прежде всего мозг человека. Но передать закодированное знание в мозг другого человека можно только опосредованно — через мимику, жесты, голос, речь, телевидение, телефон, радио. Люди также научились использовать и другие феномены объективной реальности в качестве носителей информации. Она способна находиться в зашифрованном виде очень долго, пока не найдется человек, владеющий навыком расшифровки этого кода. Например, прочитать текст книги и понять, что там написано, можно только тогда, когда есть ключ (значение различных сочетаний букв для других людей) и навык его использования (знание этого языка). Такие носители нас окружают повсеместно, может, поэтому мы к ним относимся как к естественным явлениям: книги, фото, рисунки, киноплёнки, аудиозаписи, компьютерные

носители. Это некий банк данных, сохраняющий информацию о том, что сумел отразить в своем разуме человек.

Владея навыками расшифровки этих «закодированных» информационных данных, человек способен воспринять нечто новое для себя и собрать из этих деталей смысл того или иного природного явления, либо предмета, либо феномена, свойства. Обладая этим смыслом, мы можем сознательно создать новый способ взаимодействия с природой и тем самым найти новый навык, а также научиться его использовать.

И тут проявляется человеческая экспансия — изобретения, открытия, научные парадигмы, авторское право, засекреченные данные, научная иерархия, звания, конкуренция, научный консерватизм и новаторство.

Новые знания — новые возможности, новые пространства для открытия и новые социальные территории для освоения.

4. Экспансия идей

Можно с уверенностью утверждать, что именно идеологическая экспансия часто наносит непоправимый вред людям и тому, кто эту экспансию порождает. Всем нам хорошо знакомо такое понятие, как фанатизм, и уродливые формы его проявления. А ведь он присущ любому человеку, способному к абстрактному мышлению в той или иной степени. Слепая вера в идею и убеждение в ее абсолютной истинности двигала переселением и экспансией целых народов, порождала непримиримые войны и деспотичных лидеров, рабовладельчество и террор, инквизицию и джихад. Фанатичная вера в идею формирует эгрегор человеческой толпы. Обезличенная масса в едином порыве сметает все, что ей противоречит.

Идея не может обладать конкретикой, она всегда абстрактна. Ее невозможно «потрогать» прямо сейчас, к ней

можно только стремиться. Может, как раз поэтому она обладает могущественной притягательной силой — тем самым магнетизмом, свойственным харизматическим лидерам, которые и насаждают в умах людей свою идеологию.

Если территориальная экспансия характерна для всех живых организмов, то экспансия знаний, навыков и идей — только для человека. Эти виды экспансии во многом переплетены и тесно связаны с территориальной. Так, человек может решить свой жилищный вопрос, если станет квалифицированным специалистом (экспансия навыков и знаний) или получит большое влияние на умы себе подобных (экспансия идей). Пути к одной цели зачастую совсем разные. Например, есть цель — получить ключи от квартиры. Кто-то старается любой ценой заработать больше денег, кто-то получает профессию, гарантирующую льготное жилье, кто-то выгодно женится. Любой из этих путей, впрочем, подразумевает определенное влияние на других людей, да и создание повышенной защищенности от влияния посторонних — и навыки Школы ДЭИР будут здесь нелишними.

Если правдиво посмотреть на жизнь современного человека его же глазами, то можно условно выделить четыре основных сектора жизнедеятельности, или пространства интересов, где мы совершаем индивидуальную экспансию:

1. Жилье (квартира, дом, дача, земля, машина, гараж и т. д.).
2. Семья (сфера жизнедеятельности близких и родных нам людей).
3. Деловое пространство (работа, бизнес, учеба).
4. Пространство отдыха (места, предметы, обстановка, хобби).

Все эти четыре сектора надо завоевать, защитить, сохранить, развить. И посвящая себя этому процессу, мы проживаем свою жизнь. Бывает так, что в заботах мы увязаем настолько, что все новое кажется нам далеким и недоступным.

ТЕХНИКИ ЭКСПАНСИИ

Для того чтобы наша экспансия развивалась в правильном направлении, а ее успех был обеспечен, был разработан целый комплекс техник. Специфика этих техник такова, что лучше осваивать их на очных занятиях с преподавателем и в интерактивном режиме. Однако некоторые из них, наиболее простые, мы приводим в этом пособии.

Защищаем свою территорию

Во-первых, важны техники закрепления своего присутствия на той или иной территории. Дикий зверь, живущий в лесу, метит границы своего участка. У вас есть то, что вам дорого? Потрудитесь установить границы. Лучше всего это сделать, используя методы энергоинформационики.

Создание комплекса охраняющих реакций, к примеру, на собственность, производится следующим образом:

Обход и обработку территории начинаем с жилья. Нужно медленно пройти по своей квартире, подробно осмотреть мельчайшие детали, уловить запахи, дотронуться до всего руками. Послушайте звуки, которые есть в вашей квартире: тиканье часов, негромкий монолог радиоприемника, тихий низкий гул холодильника. Если вы находите чужие энергетические следы (например, прежних жильцов) — постарайтесь их стереть. Как правило, такие следы остаются на старых обоях, газовой плите, окнах. На следующем этапе необходимо усилить образы, запахи, звуки и ощущения в своем сознании, чтобы сформировать четкое индивидуальное ощущение своего жилья. Оно должно быть многогранным: жилью надо дать свое название, символ, звук, запах, вкус.

Далее необходимо «накачать» индивидуальное ощущение эмоциями. Достигается это при помощи использования альтернативного эталонного состояния, хранящему в себе значительный энергетический запас. Для этого сначала создадим новое эталонное состояние. Это можно сделать,

просто добавив к тому эталонному состоянию, которое мы уже воспроизводили, новую деталь, объект, ощущение. Например, в том состоянии вы сидели на берегу озера — заменим на реку. Или вы нашли гриб — добавим еще поляну с яркими цветами и т. д. В итоге появится новый, якорный, объект вашего нового эталонного состояния. Якорный объект должен быть ярким и запоминающимся — скорее всего, он будет иметь непосредственные отношения к вашему жилью.

Входим в этот новый вариант эталонного состояния — и начинаем видеть в нем якорный предмет. Сначала он проступает едва-едва, но мы усиливаем центральные потоки, и он делается ярче и насыщеннее. Еще и еще усиливаем центральные потоки — и предмет проявляется еще ярче. Теперь вызываем, оживляем и увеличиваем чувство внутренней правоты. Снова усиливаем центральные потоки. Вот теперь вы находитесь в альтернативном эталонном состоянии, четко видите якорный предмет, ощущаете приятную внутреннюю уверенность и правоту и, конечно, не теряете ощущения могучих неустойчивых центральных потоков. Это альтернативное эталонное состояние сохранит весь огромный потенциал вашего энергозапаса и чувства внутренней правоты, со всем его эмоциональным подъемом, ощущением устойчивости, уплотнением оболочки и т. д. (у каждого могут быть свои нюансы). При помощи альтернативного эталонного состояния мы высвобождаем своего рода неприкосновенный запас — энергетический резерв.

Затем растворяем полученное индивидуальное ощущение нашего жилья в своем эфирном теле. Цель достигнута: теперь мы и наша жизненная территория взаимно настроены друг на друга.

Производим те же действия в пространстве семьи. Необходимо просмотреть, понюхать, послушать, пощупать детали той обстановки, где обитают те, кого вы считаете частью своей семьи. Подчеркиваем, для работы с пространством собственной семьи вам следует настроиться не на образы родных, а на те объекты и предметы,

к которым человек привязан. Словно вы рассматриваете пространство жизни вашего родственника в то время, когда он в отъезде. Такой подход поможет в дальнейшем избежать ненужных конфликтов с родными. Далее действуем по предыдущей схеме: устранить чужие следы—усилить образы, запахи, звуки и ощущения—создать индивидуальное ощущение семьи—дать название, символ, звук, запах, вкус—накачать эмоциями (альтернативное эталонное состояние)—растворить в эфирном теле.

Подобную работу следует провести и с пространством работы, и с пространством отдыха.

На последнем этапе необходимо объединить все четыре пространства в целостное пространство жизни. Для этого нужно, используя четыре индивидуальных ощущения, сформировать одно «собирающее», после чего идти все той же тропой: дать название, символ, звук, запах, вкус—насытить эмоциями (альтернативное эталонное состояние)—растворить в эфирном теле.

При выполнении этого упражнения достигается закрепление рефлекса на перманентный контроль эмоционально значимых территорий обитания. Проще говоря, благодаря своей энергетике вы постоянно будете держать свои территории под контролем и вовремя заметите чужое вторжение. Эта практика уже позволила в нескольких случаях пресечь ограбление квартир, поскольку хозяева жилплощади тонко чувствовали, что на их территорию проникли чужаки, и принимали соответствующие меры. Был случай, когда слушатель наших курсов, находившийся в отпуске на юге, ощутил, что в его квартире в Москве происходит что-то неладное, и междугородным звонком вызвал милицию. Энергетический метод контроля оказался безошибочным, не хуже любой охранной сигнализации.

Чтобы закрепить энергопотенциал, можно проделать еще одно упражнение. Для начала увеличьте свое эфирное тело на все помещение и наполните его энергией центрального восходящего потока. Одновременно вызовите в своем сознании приятные ощущения (свет, тепло, радость,

радуга, мягкость). Затем структурируйте заполненное пространство энергией центрального нисходящего потока и еще раз заполните созданную форму энергией восходящего потока, повторив комбинацию приятных ощущений. После этого необходимо выкристаллизовать свое «малое» эфирное тело и выйти из большого объема.

Теперь ваше пространство поддерживается вами подсознательно.

Устранение критичности окружающих

Как мы уже говорили, мало произвести и закрепить экспансию. Необходимо еще и добиться согласия других людей с ее результатами. Здесь нам помогут техники, направленные на устранение критичности других людей к вашей экспансии.

Один из самых простых, но одновременно достаточно энергозатратных способов — это распространение приятных ощущений вашего присутствия. Вам необходимо увеличить свое эфирное тело на объем всего здания (а не только вашей квартиры) и наполнить его энергией центрального восходящего потока, сопровождая это созданием приятных ощущений (световых, тепловых, эмоциональных). Затем, как и в предыдущей технике, заполненное пространство нужно структурировать энергией центрального нисходящего потока, еще раз заполнить созданную форму энергией потока восходящего, снова сопровождая это выработкой приятных ощущений. Затем выкристаллизовать малое эфирное тело и «выйти» из созданного вами большого объема.

Если правильно использовать эту технику, доброжелательное отношение соседей вам обеспечено. Конечно, будет лучше, если вы станете периодически повторять эту процедуру. Один из слушателей наших семинаров смог таким образом решить затяжной конфликт с соседями снизу, которым казалось, что он слишком шумит.

Эту технику можно применять и дистанционно — переместить свое тело на интересующую вас территорию (например, домой) и выполнить все вышеуказанные действия, а затем «вырезать» малое эфирное тело и вернуться обратно. Этот способ хорош, если вам требуется заранее снять критичность по отношению к собственным действиям со стороны других людей. Применять его можно и для налаживания отношений со своими домочадцами.

Увеличив свое эфирное тело на размер дома, вы научитесь не просто генерировать приятные ощущения, но и путем управления энергетическими потоками до определенной степени распорядиться эмоциональной и ментальной активностью других людей, оказавшихся в этом пространстве. Для этого необходимо, находясь в увеличенном эфирном теле, отследить возникающее в различных его участках изменение баланса энергий восходящего и нисходящего потоков. Если где-то доминирует восходящий поток, это значит, что там усиливается эмоциональная активность других людей. Если нисходящий — то возрастает активность ментальная. Чтобы исправить ту или иную ситуацию, вы можете либо перераспределить эту энергию, направляя переизбыток восходящего потока в зоны его недостатка, либо при поддержке своих потоков выровнять баланс энергии. И в том и в другом случае мы приводим в норму эмоциональную и ментальную активность других людей, устраняя, следовательно, почву для конфликта.

Система навыков ДЭИР включает в себя множество техник, связанных с экспансией. В частности, можно упомянуть создание ментальной конструкции и сохранение ее на заданной территории (позволяет формировать отношение и намерения других людей в вашем жизненном пространстве), энергоинформационное якорение жизненного пространства (используется при расширении харизматического влияния), работу с эгрегором путем внедрения в него энергоинформационных конструкций. Однако эти техники достаточно сложны, и изучить их самостоятельно, по книге, довольно трудно (хотя, конечно, возможно). Зато

и эффективность их весьма высока, что подтверждается опытом наших слушателей.

Расскажу только одну историю, хорошо иллюстрирующую мою мысль. Одна из слушательниц чувствовала на новой работе постоянное психологическое давление со стороны коллег. Причин для такого недоброжелательства вроде бы не было, тем не менее отчуждение становилось все более и более явственным. Лишь через некоторое время ей удалось узнать, что, придя в коллектив, она заняла место менее удачливой коллеги — всеобщей любимицы, но абсолютно бездарного работника. Увы, его величество Случай.

Сперва женщина хотела просто уволиться, но затем, решив, что терять все равно нечего, попробовала справиться с ситуацией методами энергоинформационики. Для начала она сформировала у себя четкое намерение защитить свою экспансию, свое рабочее пространство. Закрепив свое присутствие на рабочем месте при помощи вышеуказанной техники, она почувствовала, что окружающие постепенно признали ее право на эту должность, хотя недоброжелательность осталась. Далее она действовала методом влияния на эгрегориальную структуру офиса (а негативное отношение коллег уже имело эгрегориальную природу и практически не зависело от каждого из них в отдельности). Через некоторое время отношение к ней действительно изменилось — сначала на нейтральное (ведь из эгрегора исчез персональный негатив), а затем на положительное.

И это — лишь один из многих примеров эффективности энергоинформационных техник. Тренируйтесь, отслеживайте эффекты, закрепляйте успехи.

А мы перейдем к следующему разделу, в котором поговорим о том, как можно не просто формировать благоприятное отношение к своей экспансии, а полноценно управлять в коммуникации сознанием других людей и их восприятием вас.

УПРАВЛЕНИЕ СОЗНАНИЕМ

УПРАВЛЕНИЕ СОЗНАНИЕМ

Как и «экспансия», это понятие может произвести на первый взгляд негативное впечатление. Действительно, какое право мы имеем вмешиваться в сознание других людей? Подчинять их себе, превращать в безвольных марионеток?

Во-первых, о «безвольных марионетках» никто и не говорит. А вот на сознание окружающих мы влияем постоянно, сами того не замечая. Когда пытаемся в чем-то убедить человека, когда спорим с ним, когда рассказываем ему что-то, когда просто проходим мимо... Другое дело, что это влияние достаточно хаотично и его последствия могут быть самыми разными. Наша задача — сделать так, чтобы это влияние имело бы позитивный для нас и для взаимодействия с человеком характер.

УРОВНИ РЕАЛЬНОСТИ

Прежде чем рассказать о конкретных техниках управления сторонним сознанием, позволю себе немного теории. Нам, в наших ощущениях и представлениях, непосредственно доступны три основных пространства:

1. Пространство объективной реальности.
2. Пространство субъективной реальности.
3. Пространство виртуальной реальности.

Из объективной реальности к нам поступают ощущения, которые механизмами нашего сознания перерабатываются в образ, существующий уже в субъективной реальности. Например, мы видим стол, его форму, цвет, можем пощупать его, почувствовать его вес. Но этим занимаются рецепторы и проводящие нервные волокна, которых в отдельности мы даже не замечаем, и что в них происходит, нам доподлинно неизвестно, потому что мы узнаем о том, что что-то восприняли, немного позднее, когда на основе этих ощущений в нашем сознании формируется образ стола, который мы всегда можем вызвать силой своей мысли. Образ уже находится в субъективном пространстве.

Из пространства виртуального в наше сознание поступают воспоминания, желания, ассоциации, представления. По сути, это изнанка нашего головного мозга, рождающая собственные сигналы и выдающие информацию с хранения. Попробуйте вспомнить, как зовут премьер-министра? Вспомнили? Но ведь вы и думать не думали о нем, пока не был поставлен вопрос. Сам вопрос пришел из текста, то есть из объективного пространства, был осознан в пространстве субъективном, а ответ на него поступил уже из пространства виртуального.

Из сказанного видно, что наиболее живой, всегда существующей для нас зоной, является пространство субъективное. Это те подмости, на которых для нас играют образы из внешнего мира, из памяти, где неустанно трудится наша мысль, рождая все новые захватывающие сюжеты.

И в театре субъективного пространства, как и в любом театре, имеется зритель — тот, ради кого и разыгрывается все действие, тот, кто все видит и дает всему окончательную оценку. Область «Я есмь».

Что это такое?

Первое, что приходит на ум, — это сам наш разум. Но он является лишь инструментом познания, и с потерей способности логически мыслить вы все равно останетесь самим собой. Чувства? Но человек остается личностью, индивидуумом даже с потерей органов чувств. Жизненный опыт? Но он тоже не может дать разгадки вашей истинной сущности, ведь от потреи памяти человек не исчезает. Все перечисленное — всего лишь орудия, утрата которых весьма болезненна, но сама по себе еще не ведет к распаду самосознания, ощущения бытия.

Истинное Я — это некая структура, управляющая и разумом и чувствами, при помощи жизненного опыта. Именно от нее исходят все побуждения, команды разуму или органам чувств. Ее можно обозначить по-разному, как волю или как самосознание. Для нас очень важно найти ту структуру, отделив ее от всего остального, что присутствует в нас. Сделать это можно, очевидно, лишь через отрицание, то есть определяя, что «не есть» наше Я.

Само по себе это «Я», центральная зона нашего сознания, может быть названа точкой — так как в ней сосредоточено только ощущение нашего бытия, самосуществования, точкой, из которой мы наблюдаем за происходящим у нас в голове, в мире, по отношению к которой все мысли и ощущения расположены «снаружи». Поэтому зачастую эта центральная область субъекта так и называется — точка «Я есмь».

Обнаружение точки «Я есмь»

Итак, расположитесь удобнее и войдите в свое эталонное состояние. Перед вашими глазами возникнет некая картина. Сосредоточьтесь на своих ощущениях: зрительных, слуховых, обонятельных, осязательных. Например, вы гуляете по берегу моря. Представьте себе цвет воды, размер волн, корабли на горизонте. Посмотрите на песок, на буйную растительность. Принюхайтесь к соленому

ветру. Послушайте шум моря, крики чаек, шум листвы по другую сторону пляжа. Возьмите в руку пригоршню песка, пропустите его между пальцами, послушайте шорох. Запомните свои эмоции, свои ощущения.

Теперь откройте глаза. Вы только что работали всеми своими органами чувств и получили комплексное ощущение окружающего мира, которое вызвало у вас определенные эмоции — очевидно, положительные. А теперь отвлекитесь, не обращайтесь на них внимания. Все ощущения должны потерять для вас значение. Конечно, сделать это очень непросто, ведь каждый человек в значительной степени идентифицирует себя со своими органами чувств. На самом деле мысли, чувства и эмоции находятся на поверхности. Внушите себе это и нырните в глубину. Только тогда вы сможете нащупать то ядро, ту основу, которая в конечном счете и составляет вашу сущность. Постарайтесь осознать это, проникнуться этим знанием — и тогда вам будет гораздо легче отбросить все то, что плавает на поверхности вашего Я.

Выберите время и место, где вас никто не потревожит хотя бы в течение часа. Расположитесь сидя или лежа в максимально удобной для вас позе. Закройте глаза, расслабьтесь, проверьте как следует, нет ли где-нибудь в теле лишнего напряжения. Вы уже поняли, что ваши мысли — это не вы. Если отключить все мысли, разве вы исчезнете, перестанете существовать? Конечно, нет. Давайте попробуем. Просто выведите все мысли за пределы своего восприятия. Легче всего этого достичь, сосредоточившись на каком-нибудь образе.

Вы только что испытали самые положительные эмоции. Теперь вам предстоит отделить их от себя, убрать так же, как вы убрали мысли, просто освободиться от них. Представьте себе, что свои чувства вы как бы поднимаете на поверхность вашего существа и они становятся чем-то вроде сухой шелухи на поверхности луковицы. А теперь сбросьте эту шелуху, просто отпустите от себя, не держитесь за нее. Она отлетит, и останется лишь очищенная сердцевина — ваше истинное Я.

Человеческое существо, словно жемчужина, состоит из многих неповторимых слоев, но в самом его центре находится объединяющая все частица — как в центре жемчужины покоится песчинка из песков матери-Земли. Неповторимое ощущение, не правда ли? Внутренняя пустота и полный покой, отрешенность, очищенность, освобожденность — и вместе с тем четкое ощущение «Я есмь»! Но само Я стало расширенным, и кажется, что оно готово заполнить собой весь мир.

Базовым ощущением точки «Я есмь» является состояние пустоты в сознании. Все — вокруг нее, в ней — только ощущение собственного существования.

Но как же тогда мы считывали хотя бы собственное намерение, свои мысли? Ведь мы выделяем из них главную? Как направляли бы собственную мысль? Очевидно, в распоряжении точки «Я есмь» существуют некоторые механизмы фокусировки внимания, за счет которых мы и тот или иной внутренний объект для наблюдения.

На первом этапе нам необходимо проверить работу внимания: насколько оно устойчивое и стабильное, используем ли мы весь его потенциал, подвержено ли оно внешним влияниям. Ведь по сути все, что мы делаем — мы делаем при помощи единственного инструмента нашего собственного «Я», инструмента под названием внимание\воля.

Упражнение на потенциал внимания

Чтобы проверить используемый потенциал внимания, нарисуйте на листе бумаги кружок диаметром 1–1,5 см (можно обвести пятирублевую монету) и закрасьте его черным.

Повесьте на противоположную стену комнаты (желательно, чтобы между вами и листом бумаги было не менее 5 м). Затем внимательно смотрите на точку в течение полутора минут. Если точка стала раздваиваться, «пульсировать», вокруг нее появился туман — значит, работа внимания и области «Я есмь» нарушена.

Для того чтобы справиться с этой проблемой, необходимо сначала более четко ощутить саму точку «Я есмь». На это и направлено наше следующее упражнение. Сядьте удобно, сконцентрируйтесь на коре головного мозга и начинайте медленно поднимать руку. Все внимание должно быть направлено в центр головы. Через некоторое время вы должны ощутить там некоторое «движение», перемену ощущений. Если этого не случилось, переходим к следующему упражнению.

Данная техника позволяет раскрыть потенциальные возможности внимания, а также управлять им. Сядьте удобно, сконцентрируйте взгляд на той же точке на стене и удерживайте его (под постоянным контролем) в течение трех минут. Если точка искажается, немедленно исправьте искажения. Возможно, при этом у вас будут возникать некие пульсации в голове. Это значит, что в области точки «Я есмь» появилось дополнительное количество энергии, которую можно использовать.

Итак, вы немного добавили энергии в распоряжение центра собственного сознания. Теперь, чтобы проверить полученный результат, выполним последнее упражнение этого цикла. Начните медленно поднимать руку, сосредоточив внимание в центре головы. Вы обязательно должны ощутить там какое-то «движение», отклик. Это значит, что ваш потенциал восприятия изменился в лучшую сторону.

Проверьте себя с точкой на листе бумаги — и вы обнаружите, что удерживаете внимание существенно дольше.

Такие тренировки желательно проводить регулярно, по 3—4 раза в день в течение 2—3 недель. Так мы создадим доминанту внимания и научимся фиксировать точку «Я есмь» в любых зонах виртуальной реальности.

Что дает нам тренировка собственного внимания? Ну, прежде всего, вообще куда более полное и подробное восприятие окружающего мира. Скажем, человек рассеянный, с недостатком внимания, переходит улицу и не замечает, что из-за поворота на большой скорости движется автомобиль. В итоге он в лучшем случае отделаемся легким испугом, в худшем — сами понимаете, чем.

В жизни часто случается так, что мы не видим угрожающую нам опасность — не только на физическом, материальном уровне, но и на энергетическом. Тренировка внимания позволяет в значительной степени решить эту проблему.

А еще — чем тренированнее внимание/воля и чем больше его запас, тем эффективнее вы можете донести свои ощущения до сознания собеседника.

Наблюдение точки «Я есмь» у другого человека

После работы с точкой «Я есмь» возникает следующий вопрос: можно ли увидеть эту точку? Конечно, хотя, естественно, не при помощи глаз. Нам потребуется так называемое виртуальное видение. Пусть эта область и нематериальна — мы все равно отслеживаем самого человека и воспринимаем область наибольшего его сосредоточения.

Снова займем удобное положение сидя. Сместили веки, и затем, словно из глаз физического тела, направляем лучи света в сторону центра головы другого человека. Реальность при этом получается несколько расплывчатая и смазанная. Как только «лучи» достигают цели, появляется нечеткий силуэт человека, а на его фоне проявляется светлая яркая форма размером с мандарин. Это и есть область «Я есмь» другого человека, центр сосредоточения всех сигналов его разума.

Можно использовать и другой метод — контактное видение. Для этого нужно посмотреть человеку в глаза, а затем, словно пробивая его взглядом насквозь, сфокусировать взгляд приблизительно в трех метрах позади его головы. Силуэт человека немного искажается, и наличия опыта внутри него вы увидите некий туманный ступок в форме мандарина.

Форма и расположение области «Я есмь» у человека не слишком постоянны, и поэтому по ним можно многое сказать. Область увеличена, границы четкие — человека сосредоточен сразу на большом объеме данных. Уменьшена — сосредоточен на одной проблеме. Смещена вверх — мечтает.

Вниз — погрузился в воспоминания, или защищается от реальности. Неправильная форма- возможно психическое заболевание. Границы размыты — несосредоточен, мыслит «ни о чем».

Разумеется, для общения это очень ценная информация. Понаблюдав за людьми и их расположением областей «я есмь», уверен, вы вскоре начнете уверенно ориентироваться по этому признаку.

Передвижение точки «Я есмь» другого человека

Теперь, освоив базовые понятия, мы созрели для непосредственного взаимодействия с сознанием других людей.

Как вы, наверное, догадываетесь, делать это мы будем, используя в качестве отправной точки всю ту же область «Я есмь». Нашими «инструментами» станут наше внимание/воля и энергетический поток, излучаемый нашим мозгом. При помощи этого потока мы можем передвигать точку «Я есмь» другого человека. Но для начала нужно понять, как именно ее следует двигать, чтобы добиться желаемого результата.

Принцип метода здесь достаточно прост. Сосредоточение на той или иной задаче всегда вызывает перемещение области «я есмь». Но если в обычном общении мы добиваемся, чтобы собеседник задумался в предложенном нами направлении, при помощи слов, жестов и прочего театра, то благодаря энергоинформационным методам мы можем выполнить это непосредственно, без всех этих сложностей. И обеспечить наилучшее сосредоточение разума человека на нужной задаче.

Это не так уж сложно, равно как и не так уж сложно выявить область, куда должна быть смещена область «я есмь» собеседника — ведь разумы людей структурированы похоже друг на друга.

Поэтому для начала изучим работу своего собственного сознания, сконцентрировавшись на своей точке «Я есмь». Вызываем у себя то же самое намерение, которое должно возникнуть у нашего партнера, и запоминаем движение точки. Потом, установив энергетический контакт с точкой «Я есмь» другого человека, повторяем это движение, но на сей раз уже с ней, удерживая ее своим вниманием.

На первый взгляд это может показаться сложным. На самом деле, как мы уже писали выше, все эти навыки дремлют в нашем сознании и готовы проснуться, как только мы пожелаем их использовать. Задумайтесь о том, как сложны движения нашей руки, берущей пластиковый стаканчик. Сколько групп мышц, сколько органов чувств в этом задействовано! А мы совершаем движение совершенно легко и непринужденно. То же самое и с энергетическим контактом. Достаточно ощутить, как из вашей головы исходит поток энергии, который тянется к голове другого человека. Этот поток достаточно плотный и мощный. А затем с его помощью, вниманием, как физической рукой, мы начинаем аккуратно сдвигать точку «Я есмь» партнера.

И мысли его приобретают требуемую направленность.

Неспецифическое воздействие на сознание

Если общение с каким-то человеком приобретает характер конфликта (а от такого не застрахован никто), вы можете смягчить эту ситуацию, прервав приведший к конфликту ход рассуждения.

Для этого требуется создать сгусток энергии в области Аджна-чакры, а затем жестко, как ядро, бросить его в сторону точки «Я есмь» субъекта. При этом у вашего визави в поле внимания появляется огромное количество переменных, многие из которых куда привлекательнее конфликтной темы. Возникнет секундное замешательство. Далее, не теряя времени, нужно усилить восходящий поток и направить часть его энергии из той же Аджны на точку «Я есмь» вашего оппонента. Получив дополнительную энергию в момент потери

концентрации, область «я есмь» начнет поглощать ее, расширится, и как следствие изменится и ход мысли.

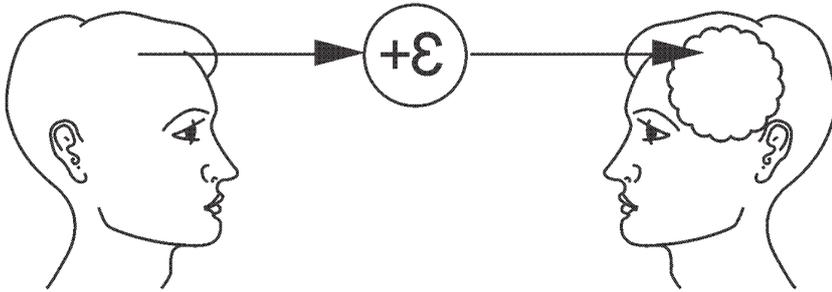


Рис. 21. Всего-навсего передача дополнительной порции энергии — и поразительный эффект!

На сознание другого человека можно воздействовать и взглядом. Для этого достаточно пристально посмотреть в правый или левый зрачок оппонента. При этом ваша энергия, сосредоточенная на оппоненте, попадает на его сетчатку, ее сигналы начинают быть более интенсивными, а далее через нервные волокна они добираются до коры головного мозга. Так как примерно 50% коры головного мозга задействовано в обработке визуальной информации, то за счет такой сигнальной нагрузки интенсивность прежнего направления мышления спадает.

Впрочем, этим энергосиловым методам контроля следует предпочитать более тонкое и щадящее, равно как и более конструктивное вмешательство. Ведь вместо того, чтобы бить человека, гораздо эффективнее убедить его действовать в ваших интересах. Такие техники, как чтение намерения, создание долговременных программ, взаимодействие с мотивацией, разбирают на специализированных семинарах Школы ДЭИР.

Нам же для целей влияния хватит пока просто легкого подчеркивания своего мироощущения в сознании собеседника.

Но это касается собеседника — а ведь условия, в которых вы оба взаимодействуете, имеют уж всяко не меньшее значение.

СОЗДАНИЕ КОНСТРУКЦИЙ ДЛЯ ВНЕШНЕГО МИРА

На следующем этапе мы научимся создавать конструкции для внешнего мира — структуры, формирующие в нем полезные для наших целей упорядоченности. Зачем они нужны? Каждый из нас выстраивает определенную систему взаимодействия с миром, направленную на достижение своих целей. Но на каком-то этапе любая система дает сбой, чем система сложнее, тем более вероятно (ведь мир меняется, и чем больше процесс, тем сильнее он успевает измениться), и старые проверенные методы не приносят того результата, на который человек рассчитывал. Это толкает на поиски новых методов, позволяющие более эффективно взаимодействовать с объективным миром. Но на пути этих поисков человек сталкивается с преградами, ведь привычные методы общения с окружающим миром наложили свой отпечаток на его поведенческие реакции. Получается, что успешный опыт первого этапа превращается помеху на этапе последующем (как тут не вспомнить поговорку «новичкам везет»?). И перестроиться, выйти на новую ступень взаимодействия с окружающим миром становится зачастую очень проблематично — ведь причины сложностей сосредоточены в нас.

Каким может быть выход из данной ситуации? Можно, чисто фантастически, поступить радикально: для того, чтобы создать новую систему взаимодействия с окружающим пространством, наверное, необходимо стереть с памяти всю старую. Но если задуматься, то возникает следующий

вопрос: зачем? Ведь это наши знания, жизненный опыт, для его приобретения мы потратили массу времени, и он для нас бесценен.

Поэтому разумнее поступить по-другому: просто дополнить существующую систему взаимодействия с миром. Сделать это просто, если овладеть специальными техниками по созданию конструкций для внешнего мира, которые позволяют расширить границы внутреннего энергетического потенциала, приобрести навык создания условий для продвижения персональных целей, и управления энергетическими процессами в объективном мире. Применять их можно в любой сфере социальной деятельности, где перед вами стоит какая-то значимая цель. Например, в спорте, если вы стремитесь стать чемпионом, или в личной жизни, если вы хотите добиться взаимности от объекта своей привязанности.

Для этого необходимо использовать эгрегор, коллективное бессознательное. Это то энергоинформационное пространство, которое мы сами создаем своими мыслями, желаниями, идеями. Оно существует независимо от каждого человека, но каждый из нас неосознанно вносит в него свою лепту и подчиняется его влиянию. Как же добиться личного успеха, продвижения своих личных целей? Надеяться нам придется только на себя и поддержку своим начинаниям обеспечивать заблаговременно. Для этого и создаются конструкции, поддерживающие наши действия на энергоинформационном уровне и позволяющие регулировать движение к цели.

Привлекательность этой технологии в том, что она при всей кажущейся сложности позволяет затрачивать минимум усилий и в то же время получать высокий коэффициент полезного действия за счет самостоятельно функционирующей структуры внешнего мира.

Первый этап

На первом этапе необходимо создать оболочку, «футляр» для вашей конструкции. Для этого сознанием очертите границы оболочки — прямо снаружи, в окружающем вас мире, насытите получившееся вместилище энергией центральных потоков. Размер зависит от цели, которую вы перед собой ставите. Например, если цель достаточно скромная (а на первых порах начинать лучше со скромных целей), формировать большую оболочку бессмысленно — цель затеряется в ней, как комар в цистерне. А вот в маленькой табакерке этого комара будет и видно и слышно.

Втягиваем оболочку в наше эфирное тело, прикрываем глаза. Выводим ее на мысленный экран и усиливаем центральный восходящий поток. Накачиваем оболочку его энергией. Оболочка постепенно расширяется, приобретает форму шара, — внешне это напоминает надувание воздушного шарика. Шар уплотняется и отделяется от нас. Как только это происходит, необходимо открыть глаза и установить оболочку перед собой.

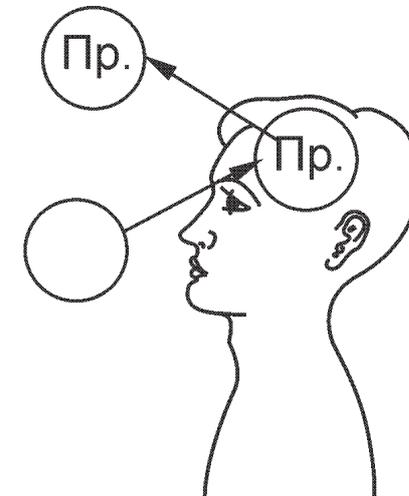


Рис. 22. Сообщенный запас энергии обеспечивает реализацию программы

Второй этап

На втором этапе нам нужно создать программу, которая будет «начинкой» этой оболочки. Что такое программа? Современные ученые, изучающие деятельность человеческого мозга, приходят к следующему выводу: мозг человека по своему функционированию очень схож с компьютером и работает хотя и по другим техническим принципам, но по тем же самым законам хранения, преработки и создания информации. Вы наверняка замечали, какую роль играет в вашей жизни настрой на те или иные события. Если вы дадите себе определенную установку, к примеру на успех, удачу или, наоборот, на провал, то она неизбежно сработает — задача все равно будет вычисляться, даже если вы о ней не задумываетесь. Можно даже сказать категоричнее: большая часть того, что происходит с нами в нашей жизни — и плохое и хорошее, — так или иначе допускается нами или даже планируется. Происходит это потому, что мы сами (или же под воздействием каких-либо энергоинформационных полей) программируете те или иные события.

Еще в XIX веке было замечено, что раненые солдаты побеждающей армии выздоравливают быстрее, чем солдаты с такими же ранениями, но армии отступающей. Происходит это потому, что первые горят энтузиазмом снова вернуться на фронт, так как знают, что их участие приносит отечеству избавление от врагов. У них имеется установка на скорое возвращение в строй. В их сознании работает конкретная программа, требующая полной отдачи собственных сил для достижения определенного результата — освобождения родной земли от захватчиков. Замечено было также, что, несмотря на самые ужасные условия, с которыми солдатам приходилось мириться (холод, плохое питание, отсутствие элементарных бытовых удобств), органические заболевания встречались в армии очень редко. Происходило это потому, что психика человека возникновения таковых не допускала. В ней была заложена программа на физическое здоровье, и все, что зависело конкретно от ее функционирования, она

ему обеспечивала. Как видите, определенное сходство с компьютерными программами налицо. Ее запускаешь — и она работает.

Однако программа для человеческой психики значительно сложнее. Ее не удастся просто написать, а потом ввести с клавиатуры. Она оказывается тем более сложной, если вы создаете ее не для себя, а для постороннего человека, которым хотите управлять. Давайте выясним для себя, что представляет собой эта программа и как ее можно создать.

Что такое программа

Как вы поняли из приведенных выше примеров, программа — это ваша собственная мысль в действии. Цель ее — осуществление какой-либо конкретной задачи. Программа включает четыре элемента. Каждый из них вы должны отчетливо осознавать.

- Итак, первый элемент — это описание или характеристика ситуации или проблемы, с которой вы столкнулись. Создавая его, вы должны отчетливо представлять себе всю ситуацию, ощутить как внутреннюю реальность, а не как сослагательный образ абстрактного воображения. Она должна быть яркой, конкретной и однозначной для восприятия.
- Второй элемент — это мотивация для действия. Она включает обоснованную причину ваших последующих действий и напрямую вытекает из ситуации, в которой человек оказался.
- Третий элемент — образ действия, к которому привели характеристика ситуации и мотив к действию. Он также должен быть ярким и однозначным, почти реальным и осязаемым. Если вы будете находиться в растерянности и замешательстве, то ничего хорошего из программы не получится.

- И последний, четвертый, элемент — результат вашего действия, то есть все то, чего вы планируете достигнуть, решив ту или иную проблему.

Давайте для примера разберем поэтапно элементарную программу, одну из тех, которую вы прорабатываете сами ежедневно.

Допустим, ваш ребенок болен, у него сильный кашель (это первый элемент, характеристика ситуации, в которой вы оказались). Мотивом для ваших дальнейших действий (вторым элементом программы) служит то, что вы хотите его вылечить. При этом вы не знаете точно, что с ним, насколько серьезно он болен. Следующее ваше действие (третий элемент) — вызов врача на дом. А результат, которого вы планируете достичь с помощью лечения, — здоровый, активный ребенок и обретенное вами спокойствие.

Или другой пример. Вы заблудились в лесу (ситуация). Мотив для действия — ваше желание из него выбраться, так как дома вас ждет семья, которая скоро начнет волноваться, а кроме того, завтра утром вам нужно быть на работе. Вы уже представляете, как ваши домашние, разыскивая вас, обращаются в милицию, обзванивают все больницы и морги. Затем ваше воображение переносит вас на работу: вы отчетливо представляете, как будете выглядеть в глазах сотрудников и строгого начальства, переминаясь с ноги на ногу и рассказывая, как вас угораздило отстать от своей компании и сколько страху вы натерпелись.

Мотивация в данном случае по силе своей энергетики может значительно превысить все остальные элементы программы и тем самым свести саму программу на нет. Вы настолько обеспокоитесь случившимся, что у вас возникнут серьезные проблемы с выработкой четкой энграммы действия. Не случайно говорят, что если человек чего-то очень сильно хочет, стремится к чему-то до безумия, то это что-то чаще всего оказывается для него неосуществимым («бодливой корове бог

рогов не дает»). В данном случае нужно снизить значимость мотивации действия и только затем приступить к следующему этапу программы. Это одно из основных правил составления и использования программ.

Итак, вы в лесу. Придется предпринимать какие-то действия. Каждый человек, оказавшийся в такой ситуации, действует по-своему. Кто-то пытается сориентироваться по компасу или по солнцу, кто-то прислушивается к звукам, свидетельствующим о наличии неподалеку шоссе, железной дороги или других людей, и идет на эти звуки; кто-то изо всех сил стремится докричаться до своих. В любом случае человек старается выработать какую-то энграмму действия или нескольких действий, если того требует ситуация. Таким образом, составляется третий элемент программы. И все это в надежде получить определенный результат (четвертый элемент): вернуться домой вовремя и прийти на работу как ни в чем не бывало.

Эти программы могут быть элементарными, совсем простыми, создаваемыми автоматически по двадцать раз на дню, не требующими никакого осмысления ситуации и выработки планов. Либо же сложнее, как в примере с человеком, заблудившимся в лесу. Если речь идет о решении какой-то непростой жизненной проблемы, создание программы может занимать неограниченное количество времени. Как вы в дальнейшем убедитесь, самое сложное в ней — это третий элемент, энграмма действия. В этих случаях человек не знает, что именно нужно делать для достижения результата. Понятно, что если хотя бы одного элемента не хватает, то и программы как таковой нет и, естественно, ее невозможно запустить в действие.

Обратите внимание на тот факт, что в тех случаях, когда все четыре элемента программы налицо, она срабатывает, как одна мысль. Человеческому сознанию нет надобности дробить ее на элементы. Это нужно нам сейчас, да и то — временно,

чтобы понять механизм ее действия. Если уже все ясно, то она воспринимается вашим сознанием как нечто единое.

Но как только вы отчетливо осознали эту программу, сразу возникает другая дилемма: запускать ли ее в действие? При этом отметим, что готовые программы достаточно часто по этой причине не реализуются; часто они проверяются — в зависимости от ситуации — либо намерением, либо желанием. Эта проверка не входит собственно в программу, но совершенно неизбежна — и потому очень важна.

Поэтому, прежде чем приступить к оформлению программы, проверьте ее через эталонное состояние, как мы это с вами уже делали при создании матрицы расширенного состояния сознания.

Создание программы

Чтобы создать программу, необходимо, во-первых, четко представить ее себе, а, во-вторых, насытить энергией при помощи центрального восходящего потока. Готовая к использованию программа будет напоминать сгусток энергии. Для наших целей подойдут те из них, выполнение которых зависит от окружающего мира, от социума. Ведь мы в рамках данной техники работаем именно с внешним миром.

С этим многие из вас уже сталкивались — для формирования программы нужно, во-первых, представить ее себе как можно нагляднее; во-вторых, начать перебирать в памяти ее составляющие, пока все детали не сольются в единое ощущение в сознании, во внутреннем пространстве. И вот тогда мы начинаем усиливать центральный восходящий поток, и наполнять его ощущением получившийся интегральной образ нашей программы.

Следующий шаг — это внедрение программы в созданную нами оболочку конструкции. Для этого нужно, во-первых, вызвать наш проект на мысленный экран. Затем, усиливая восходящий поток, вновь направляем его энергию в программу. Она начинает светиться все ярче, и на пике этих ощущений мы кладем ее в оболочку конструкции, после чего еще раз наполняем уже готовую программу энергией восходящего потока.

Затем нужно вывести программу на «орбиту», как спутник. Можно поместить ее на определенную территорию, можно провести по некой траектории, тем самым задав путь для дальнейшего постоянного движения.

Программа должна находиться в той точке (или нескольких точках) пространства, где вы собираетесь реализовать свои цели. Например, если вы планируете поступить в университет, то и программу располагайте в здании университета.

Энергетическая подпитка программы

Итак, конструкция создана. Но теперь необходимо еще обеспечить ее энергетической подпиткой. Программа — как самолет, который в процессе полета тратит топливо (энергию). Как только топливо закончится, он упадет на землю. Если, конечно, не обеспечить ему дозаправку в воздухе. При этом энергии должно быть ровно столько, сколько необходимо, чтобы конструкция жила и выполняла свои функции. Слишком сильная подпитка — тоже вредно: если 12-вольтовой лампочке дать напряжение в 220 вольт, она неизбежно перегорит.

Энергетическая подпитка происходит в основном за счет других людей. Давайте понаблюдаем, как происходит раскрутка личностей, идей или целей. Например, есть человек по имени Емеля. Он достаточно активный, с устойчивым мировоззрением, общительный, и к нему часть людей относится положительно. Но есть люди, которые завидуют ему, и их отношение к Емеле негативное. Это не так уж и важно, главное, что идет выброс энергии и Емеля движется вперед. Таким образом, само существование нашего героя в окружающей его среде формирует условия для генерации и накопления энергии вокруг его планов и действий. И чем больше будет таких энергиявыделяющих контактов вокруг Емели, тем больше энергии окажется в его распоряжении.

Эта закономерность наблюдается повсеместно. Вы, наверное, обращали внимание на то, что когда люди встречаются, они обычно начинают обсуждать кого-то или изливать свои проблемы. При этом также идет выброс энергии в пространство. Наверняка вы сможете вспомнить много подобных раскруток, в частности те из них, в которых вы сами невольно принимали участие, не получая за это никакого вознаграждения или благодарности.

Итак, попробуем напитать наши конструкции за счет энергии эгрегоров — свободной энергии, которая накапливается в социальном пространстве вокруг людей, мыслящих в определенном направлении. Желательно, чтобы тот или иной эгрегор соответствовал вашей программе. Например, если вы создали программу на постройку дома, нужно использовать эгрегор строительства в вашем районе — людей, символику фирм, объекты строительства.

Затем смещаем внимание в объективное пространство, удерживаем его, прикрываем глаза, но концентрируемся на объективном пространстве. Находим в объективном пространстве оболочку конструкции, направляем на нее энергию восходящего потока и, устанавливая энергетический контакт, приближаем оболочку к себе. Затем усиливаем центральные потоки и начинаем увеличивать эфирное тело так, чтобы оно стало на один метр больше тела физического, но при этом накачиваем его энергией, чтобы плотность эфирного тела не уменьшалась.

Начинаем размышлять на любую тему, связанную со строительством. Примерно через 1–3 минуты появится ощущение легкого сдавливания в области головы и плеч. Это сигнал присутствия эгрегора, он не пробивает вашу защитную оболочку, но слегка давит на нее. Устанавливаем энергетический контакт с этим эгрегором и направляем поток энергии от него до футляра конструкции, после чего замыкаем поток на этот футляр, таким образом, формируя энергетический канал. Второй канал формируем аналогичным образом. Теперь наша конструкция абсолютно автономна и станет выполнять свою функцию независимо от нас, поддерживаясь за счет внешней энергии. Фактически она будет играть роль асфальтового катка, «сминая» и «разглаживая» пространство на нашем пути к цели.

Со временем нам может понадобиться коррекция созданной конструкции. Чтобы произвести ее, нужно установить с конструкцией энергетический контакт, мысленно притянуть ее к себе (не путайте с воображением, присутствие ее энергии в пространстве будет ощутимым), затем вынуть программу из ее оболочки-футляра и изменить либо дополнить ее. После возвращения программы в футляр необходимо накачать ее энергией нашего восходящего потока, а затем отправить конструкцию на ее прежнюю траекторию.

Если цель достигнута или по каким-то причинам поменялась, нужно прекратить действие конструкции. Для этого притяните ее к себе, обрежьте энергетические каналы при помощи восходящего потока, затем втяните программу в свое эфирное тело. Футляр также мысленно уменьшаем до размеров теннисного шарика и, прикрыв глаза, тоже втягиваем в эфирное тело. Затем, резко открыв глаза, выбрасываем этот шарик через глаза в пространство.

Таким образом, мы создаем внешние условия для эффективной работы нашей программы. Но, для еще лучшего ее обеспечения, мы можем сделать еще кое-что.

ИЗМЕНЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО ЭНЕРГОИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА

А теперь поработаем с изменением персонального энергоинформационного пространства. Что это такое и для чего это нужно?

Мы с вами живем в энергоинформационном мире и с каждым годом все более жестко ощущаем зависимость от внешней информации. Каждый из нас играет в этом мире свою роль, обусловленную не только его личными качествами и действиями, но и отношением окружающих. Поэтому

человеку довольно тяжело добиться каких-то результатов в социальной жизни, если взятая им на себя роль нова для него: он постоянно сталкивается со стандартным отношением к себе со стороны окружающих людей. Устоявшееся мнение очень сложно изменить. Если окружающие считают какого-то человека несерьезным и легкомысленным, то ему будет очень трудно играть в их глазах другую роль, даже если он изменится внутренне. Действуя определенным образом, мы приучаем окружающих к определенной модели поведения в отношении нас. И менять эту модель они, как правило, не хотят.

Конечно, человек может выйти за черту пространства социума, в котором он находился длительное время, и сместиться в иное пространство. Например, уволиться со старой работы и найти себе новую. Некоторое время он действительно ощущает себя по-новому и отношение окружающих к нему иное, но вскоре все встает на круги своя. Выбраться из этого заколдованного круга очень тяжело.

Советы окружающих, вроде «Изменись сам, и изменится мир», можно принимать во внимание и даже следовать им, но по сравнению с затраченными усилиями результаты, как правило, оказываются ничтожными. Человек чувствует, что он способен на многое, но реализовать себя в социуме ему что-то мешает. Глядя на себя со стороны, он понимает, что у него нет внутренних проблем, просто окружающий мир не идет ему навстречу. Как выйти из сложившейся ситуации?

Решить эту проблему помогает ряд специализированных техник Школы ДЭИР. Они позволяют человеку перепрограммировать фрагменты энергоинформационного пространства и высвободить их энергию для выполнения собственных целей, а также снабжают его навыками работы с социальными структурами. Это позволяет менять информацию о личности на энергоинформационном уровне, то

есть влиять непосредственно на неосознанно присутствующее мнение окружающих о том или ином человеке.

Откуда берутся данные о человеке в энергоинформационном поле? Дело в том, что каждый из нас с рождения взаимодействует с окружающим миром и оставляет в пространстве информацию о себе. Чем устойчивее жизненная позиция человека, его мировоззрение, его понимание добра и зла, тем устойчивей информация о нем в незримо связующих всех людей энергоинформационных структурах человечества, Земли, так как при любом взаимодействии он проявляет свои качества совершенно определенным образом, и все вокруг к этому привыкло.

Человек может уметь создавать энергоинформационные конструкции, достигать своих целей, изменяться сам — но вот окружающий мир с его инерцией часто не готов принять обновленного человека, и предпочитает видеть в нем прежнего. И периодически бывает так, что при помощи программы человек достигает поставленной цели, но не может ее удержать сам. Тогда, по сути программа вынуждена «страховать» человека, направляя часть своей энергии на стабилизацию той информации, которая имеется о нем в энергоинформационном поле, то есть на закрепление достигнутых результатов. А это существенно снижает скорость ее реализации.

Чтобы избежать такого снижения эффективности, нам необходимо научиться напрямую воздействовать на энергоинформационные структуры, перепрограммировать их. Это, в свою очередь, повлечет за собой дополнительное высвобождение энергии и в несколько раз увеличит скорость достижения вашей цели.

Навык такого воздействия также позволит человеку более ярко проявить личностные качества, выбирать роли самому, а не покорно принимать те, которые ему назначает общество.

Техники воздействия на энергоинформационные структуры

Специалистами Школы ДЭИР был проведен ряд практических исследований в области взаимодействия сознания человека и его энергоинформационного окружения. В результате этих исследований появилось несколько эффективных техник, и одну из них, наиболее пригодную для самостоятельного освоения, мы и приведем.

Для начала нужно подобрать жизненную ситуацию, по отношению к которой необходимо перепрограммировать персональное энергоинформационное поле. Примеров такой ситуации может быть очень много, и все они индивидуальны.

Скажем, женщина, проживающая в небольшом городке, открыла косметический салон и достаточно скоро достигла успеха и процветания. Но ей захотелось большего, она пошла учиться и получила диплом психолога. Но в родном городе ее воспринимают только как косметолога, который пытается заниматься не своим делом.

Другой пример. Мужчина в юности вел весьма бесшабашный образ жизни, и в результате о нем сложилось вполне определенное мнение. В зрелые годы он взялся за ум и попытался открыть свое дело, но у него ничего не получилось. Пришлось переезжать в другой город, где его никто не знал.

Оцените собственную ситуацию. Что стоит подправить? Что-то в семье, на работе? Продумайте эту ситуацию и ее составляющие. Постарайтесь ощутить ее максимально четко, воссоздать и собственное отношение к окружающим, и их отношение к вам.

Далее, нам необходимо закрепить свойство нашей ситуации на материальном объекте. Нужно, чтобы этот предмет не имел никакого отношения к эгрегору, был бесформенным и незавершенным (например, пластилин).

Перенесем на предмет свою цель. Для этого прокручиваем в сознании нашу цель, а руками начинаем разминать пластилин. Таким

образом, через движущиеся руки мы переносим информацию о цели на предмет, при этом появляются ощущения формирования какого-то поля вокруг предмета. Это является подтверждением того, что мы группируем вокруг себя персональное энергоинформационное поле — ведь мы формуем пластилин, думая о нашей ситуации и вкладывая в это действие свое отношение.

Придаем пластилину форму диска и в центре протыкаем его пальцем. Усиливаем свой восходящий поток, ощущаем свою точку «Я есмь» и смещаем ее в образовавшееся в центре диска отверстие. В результате наше сознание оказывается объединенным с закрепленным на предмете ощущением нашей цели. При этом в нем появляются некие картинки, смутные образы. В этот момент нужно усилить центральные потоки и начать перепрограммирование данного пространства, перемещая образы и разрывая энергетические связи. Как вы раньше лепили из пластилина то, что ощущаете по отношению к вашей ситуации, так теперь вы лепите из ощущений образ ситуации, какой она должна быть в идеале. Индикатор правильности ваших действий — собственные ощущения.

Когда работа будет закончена, ваше сознание само выйдет из этого пространства и вы почувствуете, что дело сделано. Вы сами констатируете **правильность** своих созданных ощущений.

По окончании работы края пластилинового диска сгибаем к центру, создаем шарик, продуваем его энергией восходящего потока. Информация с шарика стерлась.

Она осталась только в поле — и в вас самих, обеспечивая немного иное поведение людей вокруг вас, и немного новое поведение вас, такое, как нужно, чтобы все получилось.

В результате применения этой и подобной техник человек способен полностью изменить энергоинформационное пространство вокруг себя и скорректировать свой образ в восприятии окружающих.

А это, в свою очередь, открывает дорогу для новых успехов.

**РАЗВИТИЕ
ВНУТРЕННЕЙ
СИЛЫ.
СОЗДАНИЕ
ЭНЕРГОЯКОРЕЙ.
ПРЕДСКАЗАНИЕ
БУДУЩЕГО**

РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕЙ СИЛЫ. СОЗДАНИЕ ЭНЕРГОЯКОРЕЙ. ПРЕДСКАЗАНИЕ БУДУЩЕГО

Развитие внутренней, личной силы абсолютно необходимо для успешного применения энергоинформационных техник, потому что любое действие нужно направлять с достаточной для него энергией, иначе оно не приведет к результату.

Что такое внутренняя сила? Это в первую очередь умение управлять собственным телом и внутренним миром, умение подчинять свои желания определенной цели, добиваться решения поставленных задач. Кроме того, в это понятие входит и способность жить в гармонии с законами внешнего мира.

Основной компонент личной силы — это отточенность сознания. Именно индивидуальность сознания делает нас людьми со всеми вытекающими из этого нашими особенностями. Такая индивидуальность заставляет человека противоречить природе и отделять себя от ее законов. Это делает нас сильными, но вместе с тем человек — одно из самых уязвимых созданий нашего мира. И эта же индивидуальность заставляет нас вечно желать лучшего и вечно стремиться к нему.

Животные существуют в соответствии с инстинктами, сложными (или не очень) программами, заложенными в их генах. Конечно, некоторые из них поддаются дрессировке, могут приобрести какие-то специфические формы поведения, даже передать эти формы сородичам. Но только человек развивается именно благодаря своим способностям к накоплению опыта, знаний и возможностям их передачи последующим поколениям. То есть человек — существо социальное по определению. Все мы стоим, образно говоря, на плечах наших предков.

Однако вместе с множеством полезных знаний мы получаем в процессе своего развития и определенные ограничения, препятствующие накоплению личной силы.

Повинуясь закону динамики природы, мы должны постоянно меняться, согласовывая движение с законами большого мира, быть открытыми и не страдать инфобобией. В идеале.

А в современном обществе эти процессы, ведущие к развитию внутренней личной силы, серьезно осложнены всевозможными искусственными преградами. Например, границы государств мешают нам путешествовать по всей земле, бывать в тех далеких местах, которые мы хотим увидеть. Информационные ограничения, непрозрачность социальных процессов, мешают нам видеть тенденции развития той среды, в которой мы живем. Преодолей эти ограничения, стань свободным — и можно добиться всего.

Главным в процессе приближения к тому, что можно назвать личной силой, является способ и качество мыслительных процессов. Только упорядоченный процесс мышления, контроль и управление вниманием, эмоциональным состоянием даст возможность пропускать сквозь себя плотный поток внешней энергии и активизировать имеющийся у нас потенциал.

Все практики Школы ДЭИР направлены на то, чтобы облегчить движение по пути энергетического роста; так, если вы освоили техники, описанные в предыдущих главах, вы уже довольно далеко продвинулись по этому пути. Управление эфирным телом и центральными потоками, контроль над процессами собственного мышления, создание различных программ — все это ступени, по которым мы поднимаемся в процессе развития нашей личной силы.

Практически каждый человек ощущает потребность материализации творческих идей и личного роста. Но это возможно только в том случае, если наши мысли и действия синергичны друг с другом, а коммуникационные шумы минимализированы.

Это также облегчает наше движение на пути к обретению внутренней силы. Способность слиться с природой и миром, не теряя индивидуальности, не вступая в противоречия, не борясь, но побеждая, — вот та цель, к которой можно и нужно стремиться на этом пути.

Работа над развитием внутренней силы начинается с простых приемов, которые дают возможность получить навыки концентрирования энергетической конструкции, ощутить состояние плотности, которое после нескольких тренировок можно будет воспроизводить автоматически. Далее происходит развитие навыков энергопотенциала на более тонком уровне. Необходимо научиться пропускать сквозь свое тело и сознание колоссальные количества энергии, способные мощным потоком смыть все патологические связи нашего сознания и эфирного тела.

Этот навык имеет огромное практическое значение, потому что помогает противостоять любой психологической или эмоциональной агрессии, а также генерировать энергию, необходимую для достижения социальных целей.

Например, при использовании таких техник можно снять все негативные ощущения от общения с неприятными

людьми, наладить отношения с окружающими, улучшить свою харизму. Кроме того, оптимизируется работа сознания, таких его функций, как память, внимание, скорость восприятия и переработки информации.

Конечно, в рамках данного пособия нам придется заниматься и ими.

Еще пара замечаний: во-первых, эти практики — инструмент достаточно сильный, а значит, и опасный. Они категорически противопоказаны людям, страдающим депрессиями или неврозами. Точно так же, как при недомогании противопоказаны значительные физические нагрузки, точно так же при недомогании психическом противопоказаны нагрузки энергоинформационные. Сначала следует привести себя в порядок. Во-вторых, применять их следует только в достаточно серьезных случаях — иначе эффект получится таким же, как при стрельбе из пушки по воробьям.

ТЕХНИКИ АКТИВИЗАЦИИ СОЗНАНИЯ, ЭФИРНОГО И ФИЗИЧЕСКОГО ТЕЛА

Итак начнем с самых простых приемов — техник, которые призваны активизировать и повысить энергоемкость нашего сознания, нашего эфирного и физического тел.

Техника «Эфирная голова»

Первая из них — «Эфирная голова» — направлена на повышение качества внимания, энергетики, а также качества и плотности восприятия окружающего мира.

Сначала вам необходимо ощутить свое эфирное тело, потом в рамках этого ощущения вычленить ощущение эфирной головы. Начните двигать ею вперед-назад, постепенно ускоряя темп. Нужно сделать 5–7 циклов движений. Затем следует 5–7 циклов наклонов головы к правому и левому плечу. И наконец, 5–7 поворотов головы направо-налево. Не забывайте все время ускорять темп!

Еще одно похожее упражнение: создайте «двойник» своей эфирной головы, который «растет» из того же места, что и обычная голова, — как у двуглавого орла на российском гербе. Наклоните одну голову назад, а вторую — вперед, попеременно меняя их местами. Необходимо выполнить это упражнение 5–7 раз, после чего перейти к перемещениям голов вправо-влево. Потом сложите головы в одну и тут же разложите их на две — по плечам. Повторите то же самое в другой плоскости — вперед-назад. С каждым движением увеличивайте скорость, стараясь не терять при этом яркости ощущений. Затем вращайте обе головы по часовой стрелке в течение некоторого времени (не более одной минуты). Следующую минуту вращайте обе головы против часовой стрелки, а затем — в разных направлениях, периодически меняя направления движения.

В результате периодического выполнения этого упражнения у вас появится четкое ощущение повышенного внимания, мир станет ощущаться более ярко, и вы вскоре обнаружите, что ускорился сам процесс мышления.

Техника «Эфирные руки»

Следующая группа упражнений — «Эфирные руки». Направлена она на развитие силы и гармоничности движений наших верхних конечностей.

Ощувив свое эфирное тело, выделите ощущения эфирной руки. Поднимите их ладонью вверх, потом опустите. Как и в случае с головой, повторяйте каждый цикл 5–7 раз. Затем сделайте то же самое ладонью вниз, затем — ладонью вперед и ладонью назад. Далее необходимо научиться «расщеплять» свои руки так же, как мы это только что проделывали с головой, и несколько раз воспроизвести это движение.

Аналогичные упражнения существуют для эфирного торса (упор делается на наклоны) и для эфирных ног (полная аналогия с эфирными руками). Венцом этой системы является интегральное упражнение, в ходе которого одновременно тренируются различные части нашего эфирного тела.

В результате этих упражнений должно появиться специфическое ощущение плотности поля. Ваше эфирное тело становится все более тяжелым, осязаемым, кажется, что оно вот-вот материализуется. Это значит, что оно начало забирать энергию из окружающего мира и насыщать ею свое внутреннее пространство.

Вы сами отметите резкое улучшение результативности приемов, связанных с воздействием эфирного тела — так, если его увеличить, окружающие чуть ли не поспешно будут освобождать пространство для вас, сами не замечая этого.

Установка «якоря» состояния

Теперь на это состояние плотности необходимо поставить якорь. Механизм установки «якоря» мы уже объясняли в одной из предыдущих глав, но здесь будет полезно повторить его еще раз.

Сядьте удобно, расслабьтесь, ощутите себя. Перед глазами — пустой спокойный экран, и мы вызываем на него любой образ, появляющийся самопроизвольно. При этом стараемся отследить весь набор сенсорных впечатлений, вызываемый этим образом, усиливаем восходящий поток, насыщаем образ, делая его объемным, материальным. Затем отпускаем его, отвлекаемся на что-нибудь, рассматриваем книги на полках, смотрим в окно, думаем о погоде, о курсе доллара, евро и акций Газпрома. Затем снова закрываем глаза, вызываем образ и находим зону в нашем эфирном теле или вне него, откуда он пришел. Сделать это достаточно просто: появившийся перед вами образ не просто возник из ниоткуда, а пришел из определенной части пространства. Найдя ее, накачайте образ восходящим потоком, выведите на экран и запомните возникающее при этом ощущение. А затем совершите любое физическое действие: можно сделать щелчок пальцами, потереть пуговицу, прижать ноготь и т. п. Это действие и станет нашим «якорем». Повторим процесс несколько раз, пока «якорь» не укрепится. Затем отвлекитесь еще раз, подумайте о последних событиях в мире, о новом фильме,

который вы недавно посмотрели. Продолжайте размышлять об этом 5–10 минут, а потом при помощи «якоря» постарайтесь мгновенно воспроизвести упоминавшийся выше образ и ощущение плотности. Если это получилось сразу — значит техника освоена успешно.

Якорение состояний на практике оказывается очень полезным — ведь, действительно, обстоятельства не всегда дают возможность мгновенно сосредоточиться, тут-то якорь и оказывает неоценимую помощь.

Увеличение общей работоспособности и энергонасыщенности сознания при помощи области «Я есмь»

Более сложная техника настройки на определенное состояние — использование перемещения области «Я есмь» в объективном пространстве. При помощи этой техники можно развить способности по управлению вниманием, насыщению энергетического тела энергией, приобрести навык мгновенного набора энергии. Навык уменьшения и увеличения точки должен быть доведен до автоматизма. Мы приведем только один вариант упражнений, на самом деле их может быть значительно больше, но сам принцип остается одним — перемещение области «Я есмь», как центральной области фокусировки нашего сознания, позволяет гибко управлять его состоянием, достигая наилучшей эффективности на том или ином направлении.

Итак, мы должны ощутить свою точку «Я есмь» в пламени входа нисходящего потока. РИС Что это значит? Известно, что нисходящий поток возникает в нашем теле на уровне верхней чакры. Можно даже довольно четко локализовать место его входа. Оно находится как раз рядом с точкой «Я есмь», но немного выше, так что энергия нисходящего потока, попав в наше эфирное тело, практически сразу омывает своей энергией, словно пламенем, область «я есмь». Поэтому и говорят, что эта точка находится в пламени входа нисходящего потока (для более качественного выполнения упражнения

может быть полезным сместить область «я есмь» непосредственно в область входа центрального нисходящего потока, что только усилит ощущения).

Для начала увеличим эту точку до размеров апельсина и попробуем вращать ее по горизонтальной и вертикальной оси. Это немного трудно поначалу, ведь при этом, собственно, вы будете ощущать вращение самого себя внутри окружения своего же внутреннего мира. Но эта трудность вполне преодолима. Следующий шаг — вывести точку «Я есмь» за пределы эфирного тела, поднять ее на полметра над головой и повторить то же самое вращение. Затем по дугообразной траектории переместим точку до уровня солнечного сплетения со стороны лица и обратно. Вернем ее в исходное положение, а потом опустим ее до такого же уровня, но со стороны спины. Повторим те же манипуляции во фронтальной плоскости, со стороны правого и левого плеча. Затем соединим все эти траектории вместе, начав движение точки «Я есмь» по спирали — из исходного положения (50 см над головой) вниз, постепенно расширяя радиус вращения, а затем вверх, соответственно сужая радиус. После этого верните точку «Я есмь» в пламя входа нисходящего потока.

Теперь переместим область «я есмь» в пламя входа восходящего потока, который вливается в наш организм через нижнюю чакру. Повторим все те же упражнения, естественно, соблюдая симметрию относительно солнечного сплетения, — крайней точкой выведения области «Я есмь» наружу должна стать точка в полуметре ниже нижней чакры.

Это упражнение позволит увеличить энергонасыщенность сознания.

И еще одно упражнение, повышающее способность к концентрации. Снова переместим область «Я есмь» в пламя входа нисходящего потока. Затем поднимем ее на расстояние полуметра над головой и увеличьте до размера среднего арбуза. Разделим «арбуз» на два «апельсина», расположив их в одной горизонтальной плоскости. А теперь вращаем эти «апельсины» по и против часовой стрелки — сначала синхронно, затем в противоположных направлениях. Поначалу будет ощущение головокружения,

но затем контроль восстановится. Затем снова сложим из двух «апельсинов» «арбуз», потом разделим его, но теперь расположим половины в вертикальной плоскости. Повторим с ними все те же вращательные движения.

Эти, на первый взгляд, замысловатые упражнения, играют роль своеобразной гимнастики, придают большую гибкость сознанию, улучшают возможность работы с энергией, повышают работоспособность, сопротивление утомлению и возможность сконцентрироваться. Они напоминают гимнастические упражнения, когда гимнаст встает на шпагат, делает «ласточку», немислимые сальто, чуть ли не заплетается узлами. И все ради одного — ради того, чтобы на сцене быть гибким и грациозным. Поскольку жизнь, как мы уже решили, — одни большие подмостки, наше сознание тоже должно выработать гибкость и грациозность, чтобы представление было безупречным.

Экстренный набор энергии

Следующий навык, который нам очень пригодится — экстренный набор энергии. Он оказывает неоценимую помощь в самых различных жизненных ситуациях. Допустим, вы очень устали и единственное ваше желание — добраться до дома и лечь спать. В этот момент вам звонит знакомый, который говорит, что есть очень хорошо оплачиваемая, но срочная работа, которую надо выполнить за ближайшие 4 часа. Вы понимаете, что вполне в состоянии это сделать, — вернее, были бы в состоянии, будь вы свежим и бодрым. Сейчас же ваш энергетический запас практически полностью истощен. Как поступить в подобной ситуации? Отказаться от выгодного предложения? Вот если бы эту бодрость, эту энергию где-нибудь позаимствовать!

Конечно, уже давно придуманы психотропные препараты, способные решить такую задачу. Но их побочные эффекты, думаю, комментировать не нужно. Метод же

экстренного набора энергии абсолютно безвреден. Вы можете воспользоваться им так же легко, как утолить жажду холодной водой из колодца. Эта техника используется в тех случаях, когда необходимо резко и в кратчайшие сроки повысить свой энергетический уровень, например при психологической или эгрегоральной атаке. При помощи экстренного набора энергии вы в силах улучшить состояние внутренних органов, усилить активность ментальной и эмоциональной деятельности. Например, если у человека случается острый сердечный приступ, а рядом нет никаких лекарств, помочь ему сможет только резкий набор энергии.

Сама техника выполняется следующим образом. Сначала выводим точку «Я есмь» из пламени нисходящего потока, поднимаем ее максимально вверх, пока не возникнет ощущение, что мы соприкоснулись с бесконечностью, чувство Вселенной, Космоса. Увеличиваем эту точку в размерах, стараясь слиться с бесконечностью. Если все сделать правильно, постепенно появляется ощущение давления и одновременно растворения, приходит состояние слияния с миром. Это напоминает знакомое, пожалуй, каждому из нас чувство единения со звездным небом, природой и т. п. Мы ощущаем себя частью чего-то огромного, бесконечного и удерживаем это состояние некоторое время. Потом резко уменьшаем точку в размерах и отправляем обратно, в пламя входа нисходящего потока. При этом должно возникнуть впечатление, будто в ваш организм вливается поток энергии.

Конечно, для экстренного набора энергии существуют дополнительные техники, к примеру, т.н. «Трансформатор» — но в силу их сложности мы не будем им уделять внимание в рамках данного пособия, и вместо этого порекомендуем читателю материалы интернет-сайта Школы ДЭИР, где они обсуждаются довольно подробно.

Но и изложенного уже вполне для начала хватит. Потренируйтесь и проверьте, насколько успешнее на фоне повышенной энергетической плотности стали выполняться уже знакомые вам приемы.

Итак, мы начали интенсивное движение по пути силы, и наше сознание, однажды ощутив это, будет с легкостью воспроизводить полученные ощущения. Наш энергетический потенциал станет возрастать с каждым днем.

В связи с этим хотелось бы упомянуть о насущности вопроса реализации данной энергии. Дело в том, что высокая энергетика, не реализуемая во внешних действиях, вынуждает сознание искать пути внутри себя самого и далеко не всегда это приводит к конструктивным результатам. Известны случаи, когда не находившая выхода энергия порождала даже галлюцинации. К слову сказать, от такого дисбаланса поступающей и расходуемой энергии страдали практически все известные оракулы и прорицатели. Для того чтобы эти наши достижения приносили пользу и не завели в тупик, мы должны помнить, что критерием истинности любого знания является практика. Только подтвержденные материальным миром внутренние силы есть реальность, а не самообман и не очередной способ скрыться в самом себе от перипетий внешнего мира. Поэтому необходимо немедленно направлять полученную энергию на достижение социальных целей, работу со здоровьем, построение личной жизни.

И здесь нам помогут уже настройки нашего собственного виртуального пространства, помогающие нашей психике в процессе повседневной деятельности, в фоновом режиме обрабатывать информацию, приближать достижение цели.

ТЕХНИКА СОЗДАНИЯ ЭНЕРГОИНФОРМАЦИОННЫХ ЯКОРЕЙ

Мы уже много говорили о тех или иных разновидностях якорей для нашего сознания. Теперь настало время поговорить еще о одной их разновидности — довольно простой,

но позволяющей настроить собственную психику, расположить якоря в собственном виртуальном пространстве.

Это виртуальное пространство (помните, мы говорили о трех пространствах, доступных человеку?) можно условно изобразить в качестве круга, разделенного на шесть одинаковых по размеру секторов и — отдельно — зону вокруг центральной точки. Разные зоны нашего виртуального пространства обладают различной специализацией, и при грамотном их использовании мы можем с легкостью настраиваться на то или иное направление мышления, добиваясь наилучшей эффективности самого себя.

Верхний центральный сектор виртуального пространства — это зона творчества и логических построений. Верхние боковые сектора — сферы предметного мышления. Нижние боковые сектора отвечают за воспоминания. Нижний центральный сектор — наша матрица души. А в центре круга находится глобус сознания.

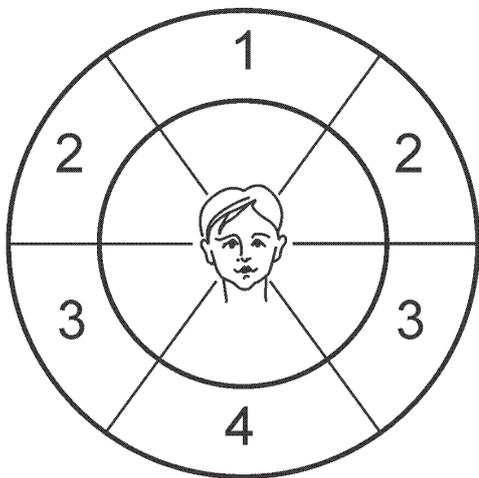


Рис. 23. Сверху — фантазия и творчества, сбоку сверху — области предметного мышления, сбоку снизу — воспоминания фактов, внизу — хранилище воспоминаний состояний. Это зоны нашего внутреннего мира

Как же выглядит схема образования якорей? Представьте себе, что вы идете по улице. И вдруг вас чуть не сбивает машина ярко-красного цвета. При этом визуальный образ откладывается в ячейках памяти, хранящей конкретные воспоминания, а вот состояние, которое вы при этом испытываете (страх, гнев, сжатие тела и т. п.) записывается уже в эмоциональном опыте, на том, что вернее всего назвать матрицей души. В дальнейшем происходит следующее: когда вы находитесь наедине с самим собой, вы чувствуете свою силу, смелость, жизненный потенциал. Но стоит вам в социальном мире встретить машину данной цветовой окраски или данной марки, матрица души воспроизводит испытанное когда-то состояние, а ваше эфирное тело непроизвольно сжимается. И вот вы пришли на работу, настроение отвратительное, ощущения в теле только негативные и т. д., а впереди еще целый рабочий день. И вам необходимо побыть наедине и отдохнуть, а начальство требует быстро выполнять задание.

Это вариант негативного якоря — информация о цвете машины выводит на поверхность спрятанное иррациональное состояние. Но, к счастью, якоря бывают не только негативные, но и позитивные.

Например, у вас большой и радостный праздник. К вам приходят многочисленные друзья, они поздравляют вас, дарят дорогие подарки и цветы — преимущественно розы. Вся ваша квартира постепенно наполняется сильным, устойчивым ароматом роз. И даже много месяцев спустя, почувствовав этот запах, вы мгновенно вспоминаете (вернее, ваша матрица души воспроизводит) те светлые и радостные ощущения и эмоциональные переживания, которые вы испытали тогда, в свой праздник.

У матрицы души есть свои особенности. В частности, она не сохраняет конкретных воспоминаний — только состояния и их переживы. Большая часть информации

о предметах и явлениях у нас откладывается в глобус сознания, в «ячейки памяти». Но помимо информации о различных вещах, существующих в окружающем нас мире, имеющих форму и интенсивность, есть еще и наше отношение к этим предметам или событиям, вплетенное в наше остальное состояние, составляющее его неповторимую часть. И эти состояния сознания, а не конкретная информация, фиксируются в других областях психики, на так называемой матрице души. Например, я беру цветок, который впервые вижу, и вдыхаю его аромат, информация о цветке поступает в ячейки памяти. Но одновременно, когда я чувствую запах, я испытываю определенное состояние сознания, эмоции, которые и поступают в матрицу души, записываются в ней. Матрица души формируется у человека с момента зачатия и хранит в себе все переживания, все накопления нашего внутреннего мира. Именно здесь и располагаются ответные части энергоинформационных якорей той разновидности, о которых мы ведем речь.

Большинство таких якорей (и позитивных и негативных) формируется бессознательно. В этот процесс возможно вмешаться, сознательно создавая позитивные энергоякоря, служащие нашим целям. При этом мы будем использовать не очень энергозатратные техники.

Подготовим определенный предмет. Пусть это будет одна из тех вещей, которые постоянно с вами: часы, цепочка, кольцо, серьга, кулон и т. д. Желательно, чтобы этот предмет соприкасался с телом и не вызывал у нас никаких устойчивых ассоциаций (то есть мы бы относились к нему слабоположительно или даже нейтрально). Вспомните какой-нибудь приятный момент вашей жизни. Например, занятие сексом. Закройте глаза, поместите перед ними пустой сплоский экран. И на него вызываем образы, связанные с занятиями, к примеру, сексом. Смотрим, к какой области своего виртуального пространства вам приходится обращаться. Смещаем свой образ в эту область, и наши ощущения сразу становятся более яркими и четкими. Сильнее концентрируемся на этих ощущениях, и образ

делается еще более четким, еще более ярким (добиваемся полной аутентичности, натуральности ощущений). Усиливаем свой восходящий поток и насыщаем образ его энергией, отчего тот становится еще ярче и сильнее, а наши ощущения еще отчетливее. Снова усиливаем восходящий поток, открываем глаза и сдвигаем эту насыщенную энергией область, максимально концентрируясь на своих ощущениях, в предмет. Снова усиливаем восходящий поток и насыщаем его энергией наш предмет.

Через некоторое время энергетическая насыщенность предмета несколько убавится — энергия рассеивается. А вот информация, сам предмет и его запечатленный в нашем сознании образ, остается. Затем предмет лишится всякой энергетики и перестанет излучать ее во внешнюю среду. Но для нас он длительное время (а если мы качественно выполнили технику, то навсегда) останется якорем, который моментально вызывает для нас определенное состояние

Зачем нам создавать энергоинформационный якорь? Сфера его применения на самом деле исключительно широка. При помощи якоря мы всегда можем вызвать у себя желаемое состояние. Например, кто-то обидел нас, мы чувствуем злость, досаду, хочется плакать. А ситуация требует собранности и хорошего настроения. В этом случае один из самых простых выходов — обратиться к заранее заготовленному якорю, на который у нас «заведены» приятные ощущения. Скорее всего, обида, если и не исчезнет совсем, то ослабнет и не будет представлять собой большой психологической помехи.

ТИПЫ ЭНЕРГОЯКОРЕЙ

Теперь поговорим о разновидностях энергоякорей. Их можно условно разделить по двум независимым друг от друга признакам. Во-первых, якоря делятся на внешние и внутренние. Внешние — это вынесенные во внешний мир,

вроде того, который мы только что создали. Внутренние — это те, которые присутствуют в нас самих. Самый яркий пример — наше альтернативное эталонное состояние. В наших практиках мы будем работать в основном с внешними якорями, поскольку они более простые.

Вторая пара — это постоянно активные или специально-активированные якоря. Различаются они, понятное дело, по степени присутствия в нашей жизни. Постоянно активный якорь — это предмет, который неизменно с нами (например, таковым может являться обычное, не обручальное кольцо). Специально активированные — это сильные по своему воздействию либо узконаправленные якоря, они используются только в случае необходимости. Если такой предмет (например, статуэтка) нужен — его достают, не нужен — убирают в шкаф.

А сейчас мы узнаем, как использовать энергоинформационные якоря в личном плане, то есть при общении с родными и близкими. Якоря в данном случае позволят вам модифицировать свое личное поведение. Существует два основных типа якорей, используемых в этих случаях:

Первый тип можно условно обозначить как «домашний лидер». Он поможет вам чувствовать себя главой семьи, хозяином дома и вести себя соответствующим образом. Именно так вас будут воспринимать и домашние. В качестве якорных воспоминаний сгодятся такие моменты, как медовый месяц, рождение детей, совместный отдых, семейные празднества и торжества. Можно припомнить также и сложные семейные обстоятельства, успешно преодоленные благодаря вашему руководству. У всех воспоминаний должна быть одна общая черта: они отражают ситуацию, когда вы — на пике своей энергии, играете роль настоящего лидера, который побеждает и ведет к победе других.

В качестве якорных стоит брать предметы, находящиеся у вас дома: картину, висящую на стене, вазу на столе,

семейную фотографию в рамочке на полке книжного шкафа. Рекомендуется создавать несколько якорей данного типа для различных семейных ситуаций. Например, один с образом властного хозяина, один — заботливого и любящего супруга, один — мудрого и искусного воспитателя детей.

Постарайтесь вспомнить все роли, которые вы исполняете дома (или которые вам хотелось бы исполнять) и сформировать на каждую из них якорь. Действуйте постепенно — включайте в свою жизнь якорь за якорем. Результаты вас приятно поразят.

Второй тип — это «душа компании». Применяется при общении с друзьями. Он позволит вам чувствовать себя лидером в кругу друзей, по крайней мере — первым среди равных. Вспомните, как однажды вы были самым веселым, остроумным, заметным. Или как вы помогли другу, попавшему в беду. Или как смогли объединить усилия всех друзей во имя достижения поставленной цели. В качестве якорных можно использовать предметы, связанные с вашей дружбой, например подаренную друзьями авторучку или часы. Опять же для разных ситуаций рекомендуется создавать разные якоря. Для вечеринок, где вам нужно прослыть именно душой компании, — один, для тяжелых ситуаций, когда надо прийти на помощь попавшему в беду другу, — совершенно иной.

Опять-таки, проверьте. Это полезные приспособления.

Кроме личностных, существует еще множество удобных вариантов энергоинформационных якорей. Рассмотрим для примера некоторые из них.

Профессиональные энергоякоря

Применяются в первую очередь в процессе работы. С их помощью можно создать определенную атмосферу, тенденцию или настрой, способствующие работе. Идеальные

образы — это моменты вдохновения, которые вы пережили. Они остались записанными на вашей матрице души в виде определенных состояний. Кроме того, возможно применение образов, связанных с крупным профессиональным успехом (хороший результат работы, повышение, награждение). В качестве якоря можно использовать предмет, которым вы работаете. Пример: для художника лучше всего подойдет кисть или мольберт, для писателя — авторучка.

Энергоинформационные якоря учебы

С учебой у каждого человека связано множество стрессов, даже больше, чем с работой. Дело в том, что человек проходит проверку (экзамен) относительно редко, но оценка, полученная на этом экзамене, формируется быстро и остается надолго. Разволновался, случайно забыл какие-то подробности, и все — «тройка» в дипломе на всю оставшуюся жизнь. Именно поэтому экзамены являются мощным стрессом для организма, особенно экзамены неудачно сданные, и его лучше устранить или по крайней мере смягчить.

Во-первых, можно закорить необходимые нам эмоции — это состояние спокойствия, уверенности в собственных силах. Во-вторых, при помощи энергоинформационных якорей гораздо эффективнее получится подготовиться к самому экзамену, особенно если речь идет о гуманитарной дисциплине. Достаточно выстроить в своем сознании ряды образов, связанных с учебным материалом, и закорить каждый из них на определенный предмет, который будет у вас с собой во время экзамена. Например, на верхнюю пуговицу рубашки, манжету или авторучку.

Однако надежнее материал все-таки выучить, а энергоинформационные якоря использовать исключительно для борьбы со стрессом. Память тоже нужно тренировать, не так ли?

Энергоинформационные якоря здоровья

Переоценивать их значение не стоит, добиться полного исцеления с их помощью не получится. Это все-таки не лекарство и не операция. Однако как оказать определенный терапевтический эффект, так и воспрепятствовать прогрессу заболевания они вполне способны. Кроме того, все мы знаем, насколько важно для успеха лечения определенное психологическое состояние пациента. Если у больного наблюдается упадок духа, если он не верит в скорое и успешное выздоровление, поставить его на ноги гораздо труднее, чем оптимиста. Энергоякоря помогут нам побороть собственную слабость, укрепиться морально.

В качестве используемых образов подойдут любые позитивные ощущения, связанные с успешным преодолением трудностей либо моментами наивысшей концентрации силы и энергии.

Энергоинформационные якоря общения с природой и прием «энергоинформационная фотография»

Для создания таких якорей используются природные явления, вызывающие в нашей душе позитивные отклики. Спектр их использования весьма широк.

Давно известно, что природа — лучший доктор, отдыхать люди также стараются на природе, на свежем воздухе, порой делая это в одиночестве, в процессе непосредственного общения со стихиями. Как часто, сидя в душном офисе, мы хотели бы вместо этого оказаться на берегу теплого моря, лениво катящего свои волны, или в молодой сосновой роще, где поют птицы, согретые лучами весеннего солнца. Соответствующие якоря помогут нам хотя бы частично реализовать такую мечту.

На создание якоря в данном случае уходит больше времени, поскольку образ надо рассматривать более четко, ярко, объемно, много уделять времени деталям. Чем более четко мы ощутили то состояние, тем лучше. Сам материальный якорь лучше сделать из природных материалов: кедровая шишка, морская раковина или что-либо подобное, можно взять и фотографию с изображением той местности, где мы испытали приятные ощущения. Ее можно, например, поставить в рамочку на стол в рабочем кабинете. Но учтите: если в момент, запечатленный на фотографии, вы находились в состоянии расслабленности и лени, работа вряд ли будет спориться.

Энергоинформационные якоря природы могут создаваться не только на основе прошлых состояний и впечатлений, но и на основе непосредственно испытываемых в данный момент. Эта последняя разновидность якоря называется энергетической фотографией.

В жизни бывают моменты, которые хочешь сохранить навсегда, но как назло под рукой нет фотоаппарата. Впрочем, быть может, оно и к лучшему, ведь наши личные возможности гораздо шире, чем возможности техники. Мы умеем запоминать не только изображение, но и звук, запах, ощущения.

Принцип этой техники достаточно прост: вы постепенно концентрируетесь на том виде, который хотите запомнить. Лучше всего будет, если вы расширите свое эфирное тело на данную площадь. Закройте глаза, вызовите этот образ и определите, к какому участку виртуального пространства вам пришлось обратиться. После этого откройте глаза, посмотрите вид более подробно, проанализируйте детали. Закройте глаза и добавьте запомненной к образу. Прodelываем это столько раз, сколько потребуется для достижения полной идентичности. После этого присовокупляем звук, запах, ощущения, если хотите, то и вкус. В конце концов достигаем максимальной и абсолютной идентичности.

При создании энергетической фотографии нужно учитывать свой тип восприятия. Например, если вы являетесь визуалом, то есть наилучшим образом воспринимаете зрительные образы, то с них и начинайте построение своей фотографии. Если кинестетиком — то начинать стоит с ощущений, если аудиалом — то со звуков.

Так мы создаем внутренний энергоинформационный якорь. Переносить его дополнительно на внешний предмет нет смысла, потому что это ощущение, эта фотография всегда с нами и мы в любой момент способны вызвать ее с матрицы нашей души.

Конечно же, техника создания энергоинформационных якорей заслуживает гораздо большего места, чем то, которое мы можем ей посвятить. Более того, у нее есть огромное количество продолжающих ее методик, таких, например, как работа с символами или создание целевых двойников. Но это тема для совершенно отдельного разговора. А пока перейдем к не менее интересному разделу — предсказанию собственного будущего.

ПРЕДСКАЗАНИЕ СОБСТВЕННОГО БУДУЩЕГО

Любой непосвященный человек, которому вы скажете о такой возможности, лишь недоверчиво усмехнется. Сколько талантливых, гениальных людей искали пути предвидения будущего! Сколько хитроумных теорий и практик создали они на этом пути! Но все оказалось напрасным, и машина времени — лишь неизменный атрибут фантастических романов. Казалось бы, будущее скрыто за семью печатями. И это вроде бы даже хорошо — иначе стало бы неинтересно жить.

Тем не менее возможность предугадывать собственное будущее существует, и сомневаться в этом не стоит. Проблема

как раз в том, что зачастую именно наши сомнения мешают нам предугадывать вероятностное будущее тех или иных событий, мы не видим реальности из-за своего собственного эмоционального напряжения. А ведь все довольно просто и логично... если, конечно, учесть, что будущее рождается в настоящем — и для вас вы сами его главное действующее лицо.

Параметры, формирующие будущее

Давайте в общих чертах рассмотрим процесс возникновения в нашей жизни какого-нибудь события. От чего оно зависит? Возьмем простой пример: получение заграничного паспорта, или что-нибудь в этом духе.

Во-первых, спросим себя, влияем ли мы сами на это событие? Ответ очевиден: да, и еще как! Ведь это от нас — а не от кого-то другого — исходит инициатива, ведь только благодаря нам это событие вообще имеет шанс осуществиться. Кроме того, для восприятия (или узнавания) самого события мы, безусловно, должны его как-то себе представлять заранее, формулировать какие-то ожидания. От этих надежд зависит наше отношение к реальности — положительное или отрицательное. Допустим, мы представляли себе процесс получения заграничного паспорта как легкую процедуру (пришел, получил, ушел). А потом приступаем к действиям и обнаруживаем, что наше будущее зависит от еще одного немаловажного фактора. Это мысли и действия других людей, в частности сотрудников ОВИРа и других желающих получить заграничный паспорт.

Такие мысли и действия тоже вносят свою лепту в формирование будущего события. Это значит, что в тот момент, когда мы представляем будущее событие в желаемом для себя ракурсе, другие люди тоже его как-то представляют.

Подобные соображения приводят в действие наши тела и тела других людей, и в результате суммирования этих

действий в общей для всех нас реальности формируется само событие. Оно складывается, таким образом, и на эгрегорическом уровне — в области коллективного бессознательного, которое накапливает эмоциональную силу множества разных людей. А мы можем почувствовать эту силу и, таким образом, востребованность того или иного события. Сами понимаете, что чем большее количество людей заинтересованы в конкретном событии, тем больше вероятность его возникновения. Вспомните крылатые выражения типа: «идея носилась в воздухе» или «событие назрело». Мы привыкли воспринимать их как отвлеченные метафоры, однако на самом деле в этих фразах — предельно конкретное содержание. Они говорят о том, что какое-то событие ожидалось множеством людей и эти ожидания ощущались на энергоинформационном уровне.

Таким образом, мы уже выделили личный и межличностный уровень формирования будущего события. И тот, и другой мы в состоянии до определенной степени прочитывать заранее.

Но остается еще один фактор, влияющий на будущее, — это случайность. Она вмешивается и в наши личные планы, и в планы коллективного бессознательного. Казалось бы, случай никоим образом нельзя предугадать или взять под контроль. Но давайте спросим себя: что такое случайность?

Часто то, что мы называем случайностью, — всего лишь фрагменты неучтенных нами процессов. Например, я на машине отправился в гости к другу. Я хотел попасть к нему, он тоже хотел, чтобы я приехал. Казалось бы, наша встреча неизбежна. Но произошла случайность — на дороге у меня лопнула шина. Случайность ли это? Нет, потому что, очевидно, виной тому оказалось плохое состояние шин на моем автомобиле. При желании момент, когда шина лопнет, можно было бы просчитать заранее, просто я не захотел (или не смог) этого сделать.

Конечно, бывают случайности, которые предсказать гораздо труднее. Однако и они — фрагменты процессов, просто протекающих в большей, чем мы и наш социум, системе и либо совпадающих с нашими планами, либо препятствующих им. В этой случайности присутствует некая неизвестной природы упорядоченность, названная Д. С. Верищагиным словосочетанием «мировые течения» — которую довольно легко наблюдать.

Итак, мы выделили четыре параметра, формирующие будущее отдельного человека:

1. Эмоции и мысли самого человека (основаны на прожитом индивидуальном опыте).
2. Эмоции и мысли других людей (основаны на прожитом коллективном опыте).
3. Случайность (стохастика) — непредсказуемые и непрогнозируемые процессы, внедряющиеся в действия людей.
4. Мировые течения — координированная извне социума случайность.

Что из этого списка подвластно нам? В первую очередь собственный опыт, эмоции и мысли. Ими мы умеем управлять, а это значит, что некая часть причин нашего будущего и будущего других людей нам уже доступна. Будучи частью общества, мы можем также достаточно отчетливо представить себе интересы и намерения людей, с которыми мы контактируем. Например, если мы привозим сломанную машину в автосервис и обещаем мастеру доплатить за срочную работу, он заинтересован в том, чтобы сделать ее как можно быстрее и получить деньги. Если же мы привозим машину в гарантийный ремонт, у тамошних работников такой заинтересованности нет, и мы, если не примем дополнительные меры, будем еще долго ходить пешком.

Влияние социальных тенденций на наше будущее огромно. И, направляя субъективное внимание на других людей, мы способны уловить оттенки изменения или возникновения

будущего через призму восприятия коллективного разума. А это значит, что еще одна (очень важная) часть причин будущего тоже нам доступна.

Остается случайность — вернее, непознанная нами и другими людьми закономерность. Рискну предположить, что эта часть мира тоже доступна нашему разуму, просто он пока еще не умеет «видеть» признаки многих приближающихся событий. Прогнозирование случайности также изучается в рамках ступеней Школы ДЭИР, на самой высокой, пятой ступени — и тоже оказывается в определенных условиях вполне доступным.

«Но ведь речь здесь идет о том, что мы сами конструируем будущее, а не предугадываем его!» — может воскликнуть читатель. И окажется совершенно прав. А кто сказал, что мы должны пассивно дожидаться своего собственного (не чьего-нибудь, а именно своего!) будущего? Впрочем, последствия пассивного ожидания как определенного образа действий тоже можно предугадать...

Будущее — это не нечто отстраненное, никак не связанное с нашими действиями. Мы сами — творцы своего завтрашнего дня, и вполне в наших силах повлиять на других людей, а также учесть возможные случайные факторы. По сути, между предугадыванием и моделированием будущего нет большой разницы, поскольку от наших желаний, намерений, планов, действий оно и зависит. А после того, как будущее стало настоящим, а затем и прошлым, логически ответить на вопрос, было оно предугадано или смоделировано, невозможно.

Не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы предсказать, что человек, который не покупал и не собирается покупать лотерейные билеты, вряд ли когда-нибудь выиграет. Что тот, кто не следит за своей внешностью, вряд ли вызовет симпатию у большинства окружающих. Что человек, который не хочет ни учиться, ни работать, вряд ли сделает блестящую карьеру.

Представим себе классическую предсказательницу будущего — цыганку. Она гадает вам по руке и говорит: «Через пару лет ты женишься. Детишек будет у тебя двое. Скоро сможешь найти хорошую работу». Абсолютно ни на чем не основанные предсказания, не правда ли? Но ведь мы сами имеем право сказать о своем будущем такими же фразами, моделируя его. «Через пару лет я женюсь», — если у человека есть партнер, но он пока еще психологически не готов к «штампу в паспорте» либо как раз сейчас ведется активный поиск партнера. «У меня будет двое детей», — это тоже можно спланировать с высокой долей вероятности. Для утверждения: «Скоро я найду хорошую работу» достаточно уверенности (вернее — знания) в своих способностях и в своей востребованности на рынке труда.

И абсолютно никакой магии.

Зачатки будущего существуют в виде предполагаемых и ожидаемых событий уже в нашем собственном сознании. Тот же процесс происходит в сознании всех людей. Энергетические затраты, направляемые для реализации этих событий каждым отдельным человеком, формируют объединенное пространство, где и выстраиваются вероятностные направления развития будущих событий каждого человека. И в конечном итоге наступает момент, когда накопленная энергия проявляется здесь и сейчас.

Из этого можно сделать простой вывод: для того, чтобы изменить уже проявленное, необходимо затратить столько энергии, сколько было потрачено, чтобы это проявилось. В общем-то, так иногда и приходится поступать, но в целом это энергозатратно и нерационально. Лучше воздействовать на еще не проявленное и корректировать энергетически развитие будущих событий как у себя, так и у других людей.

Конечно, точные факты будущего вплоть до мелочей мы увидеть не можем. Зато мы вполне способны предощутить те события, которые наиболее вероятны, исходя из

условий, существующих здесь и сейчас. Сознание нам этого не подскажет — нет, оно склонно отвлекаться, принимать желаемое за действительное, заикливаться на одной теме. Но, если мы попробуем задействовать все возможности нашей психики, то мы можем будущее сознание ощутить. Именно ощутить, и это оказывается более достоверным, чем результат логического размышления на тему грядущего. Что нам для этого потребуется?

- Во-первых, навык исследования верхних слоев виртуального пространства и просмотра наиболее вероятных событий, исходя из того набора стереотипов, которые присущи нам в данный момент.
- Во-вторых, согласование наших стремлений с подсознанием и выбор наиболее приемлемый для себя путь достижения цели.
- В-третьих, присоединение этого пути к основной линии своей жизни и приложение усилий к его реализации, приобретение новых навыков и выработка новых стереотипов, повышающих вероятность реализации событий в нужном направлении.

Частично мы уже умеем достигать этих целей, используя техники, подробно освещавшиеся в предыдущих главах. Сейчас настало время свести их воедино ради определенной цели. Для начала поработаем с событиями, которые не относятся к разряду ключевых — вы получите несколько техник предощущения будущего, при помощи которых можно проверять успешность своей настройки на нужные вам цели.

Предощущение удачи-неудачи

Начнем с работы с виртуальным пространством нашего сознания.

Сформируем в виртуальном пространстве энергетически насыщенную область. Поместим в нее наше намерение.

Поскольку теперь планируемое событие содержит больше энергии, чем события в виртуальном пространстве других людей, то именно становится «точкой», вокруг которой начинает происходить «кристаллизация» сопутствующих событий в жизни других людей. Это можно сравнить с космическими объектами: более легкие небесные тела притягиваются более тяжелыми (спутники — планетами, планеты — звездами) и начинают двигаться вокруг них по орбите. Такое взаимоотношение создает начальную иерархию происходящего вокруг нас, облегчающую для нас дальнейший анализ ситуации.

Как мы уже говорили выше, наше виртуальное пространство разделено на определенные зоны. Чтобы эффективно работать со своим будущим, нам нужно переместить точку «Я есмь» в верхние области нашего виртуального пространства.

Именно верхние области отвечают за будущее — планируемое и предполагаемое. На наши планы и действия, направленные в будущее — и это важно учитывать, — влияет не только сознание, но и подсознание.

При этом подсознание оперирует значительно большим набором возможностей, чем сознание. Цель его реакции одна: наиболее коротким путем приблизиться к комфорту. И эта особенность нашего подсознания накладывает свой отпечаток на построение наиболее вероятностной линии — как нашего поведения, так и особенностей формирования будущих ситуаций в жизни.

Чтобы определить наиболее вероятную реакцию нашего подсознания на будущие события, можно воспользоваться навыками восприятия ощущений своего эфирного тела. Для этого нужно вспомнить о событии, которое стало результатом ваших планов и действий, и еще об одном, когда ваши планы и действия не реализовались. Лучше всего подобрать такие воспоминания, масштаб которых невелик — покупка

какой-нибудь вещи, встреча с нужным человеком, создание картины и т. д.

Теперь необходимо погрузиться в первое из этих событий (так же, как мы погружаемся в эталонное состояние). Находясь в этом воспоминании, обращаем внимание на ощущение центрального восходящего потока. Направляем его энергию из области Аджна-чакры вперед и чувствуем возникающее ощущение движения энергии в области лица и шеи. Вспоминаем варианты наших действий в тот момент, пытаемся просмотреть возможные последствия всех этих вариантов. Затем переходим к моменту, когда вы уже начали совершать определенное действие, направленное на достижение цели. Если на линии этих воспоминаний вам пришлось совершать очередной выбор, также просматриваем возможные варианты. В течение всей этой процедуры необходимо отслеживать изменения в центральном восходящем потоке. Затем проделываем то же самое в отношении второго события, которое так и не произошло.

Как правило, большинство практикующих эту технику отмечает, что правильный выбор вызывает ощущение возврата транслируемой в пространство энергии, а неправильный — либо мощное сопротивление (стена), либо активную потерю (дыра).

А теперь проверьте информативность этого ощущения — просто на бытовых событиях. Будет телефон занят или нет, окажется нужный человек на работе или нет, придут домашние вовремя или нет... сосредоточьтесь на предполагаемом событии, выбрав его желательный для вас вариант, усильте восходящий поток, ощутите направленную вперед стрелочку, направляющую поток энергии к тому событию — и контролируйте энергетические ощущения.

Вы поразитесь, когда обнаружите, что, оказывается, можете ощущать еще не случившиеся события, пусть не конкретно, а только примерно, получится-не получится, но зато ощущать примерно процентах в 70 случаев.

Техника считывания будущих событий

А теперь познакомимся с более конкретной техникой считывания тех событий, которые могут произойти с нами на наиболее вероятностном направлении нашей будущей жизни. Она достаточно проста.

Начать нужно с перемещения точки «Я есмь» в верхние слои своего виртуального пространства. Движение это нужно производить не резко, а постепенно. При этом возникает ощущение движения из более темных слоев в более светлые, на пути движения начинают проявляться смутные образы. Мы выбираем один из них и стараемся определить, что это за образ, где он находится по отношению к вам, присутствуют ли рядом еще какие-нибудь образы. Определяем положение своего тела, эмоциональное состояние, намерение, звуки, запахи, присутствие других людей. И самое главное, отслеживаем изменения в центральном восходящем потоке. Затем, усиливая энергию центрального нисходящего потока, постепенно смещаем точку «Я есмь» вниз. При этом возникает ощущение движения из более светлых областей в более темные и наступает момент, когда вы начинаете воспринимать пространство здесь и сейчас, ощущения своего тела, присутствие других людей.

Вот мы и увидели кусок своего будущего. Конечно, это всего лишь обрывочные образы, которые не дают нам целостной картины. Но ясновидцами мы уже можем себя считать.

Нет нужды говорить, что, корректируя те или иные обстоятельства и проверяя их при помощи ощущения удачи-неудачи, мы можем существенно повысить нашу собственную успешность.

Отслеживание последствий

Следующий этап, который можно пройти только самостоятельно, но очень важный — это отслеживание последствий наших действий и поступков в нашем будущем.

Приобретите свой личный опыт формирования генерального направления нашей жизни и формирования энергетического плацдарма в будущем. Направление к нему насыщено и гармонизировано нашими потоками, и сформированы те необходимые нам события, вероятность которых высока. Все пройденные нами техники нацелены именно на это.

Отслеживайте динамику событий с момента развития и до реализации.

Для этого еще раз вспомните очередные два события в прошлом — состоявшееся и несостоявшееся, еще раз отследите ощущение изменения центральных потоков

А теперь, взяв за основу стоящую перед нами цель, которую еще предстоит реализовать, начинаем шаг за шагом представлять себе путь к ее осуществлению, внимательно наблюдая за реакцией восходящего потока. Если реакция будет такой же, как в «удачном» примере из нашего прошлого, значит, мы, скорее всего, достигнем этой цели. Таким образом можно проверить все свои планы на будущее и выбрать оптимальные для реализации своих истинных желаний. Этот же способ позволяет приблизительно определить срок, который потребуется вам для этого.

Определив наиболее вероятностный путь реализации выбранной цели, мы можем уже сейчас насытить это направление своей энергией и просмотреть в виртуальном пространстве возможные ситуации на пути нашего движения. Используйте программы, конструкции для внешнего мира, энергетические якоря.

Научитесь добиваться максимальной результативности сначала на небольших целях, а затем переходите к значительным. Это потребует времени — но приобретенный вами опыт окажется поистине бесценным.

А мы тем временем перейдем к изучению следующей темы — к дистанционному влиянию на окружающих.

ДИСТАНЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

ДИСТАНЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Открыв практически любую рекламную газету, можно наткнуться на объявление: «Лечу алкоголизм по фотографии», «Сниму порчу по фотографии».

Чушь, бред! — воскликнет любой современный человек. Обыкновенное шарлатанство!

И в ряде случаев окажется прав. Но кто бы обращался к этим многочисленным знахарям и колдуньям, если бы они действительно никому не помогали? Если бы дистанционное воздействие на человека с использованием его фотографии было совсем невозможным?

Сначала вспомним о том, что чувствование другого человека на расстоянии — явление, повсеместно распространенное в сообществе людей. Многие замечают, что мысли и эмоции других людей, направленные в их сторону, видоизменяют самочувствие и субъективные ощущения. Наиболее часто бывают случаи, когда кто-то из близких очень эмоционально думает о вас, тревожится или волнуется, ищет с вами встречи или просто тоскует. Что при этом испытывает тот, о ком так думают?

Встречаются разные описания этих ощущений: «что-то происходит, но я не могу объяснить что именно», «нет покоя»,

«как будто перехватывает дыхание», «мне кажется, что что-то должно произойти, но я не знаю, что», «я начинаю думать об этом человеке и испытываю потребность с ним пообщаться», «я просто начинаю тревожиться», «все валится из рук», «невозможно сосредоточиться» и т. д. Это явление, не имея рационального объяснения, может не замечаться сознанием, а если и замечается, то относится к непонятным и именно поэтому тревожит. Такой опыт имеется у каждого человека.

Конечно, такая реакция может быть вызвана какими-то внутренними движениями самого человека, без всяких внешних причин. Но она может нести и реальную информацию.

Наличие внешнего воздействия можно выделить по целому ряду признаков, среди которых одним из самых надежных является так называемая «болтанка» — специфическое ощущение, возникающее в спокойном, уравновешенном состоянии духа, без видимых причин, где-то в глубине грудной клетки. Оно напоминает в слабой форме ощущение при катании на «американских горках» (чувство интерпретируется большинством людей как кратковременная, немотивируемая тревожность). Чтобы определить, что это за человек влияет на вас, необходимо во время «болтанки» начать перебирать по памяти образы знакомых вам людей, и тот образ, который будет более устойчив, красочен и навязчив, и есть цель вашего поиска.

Чтобы убедиться в правильности таких ощущений, попробуйте этому человеку позвонить — и вы обнаружите, что в большинстве случаев он действительно думал о вас.

Впрочем, болтанка как таковая позволяет отследить лишь самые мощные сигналы, и не позволяет уточнить детали. Создать ощущение «болтанки» у другого человека также несложно, достаточно усилить центральные потоки и пристально подумать о нем в течение некоторого времени — но ее информативность и точность подобного воздействия опять-таки невелика.

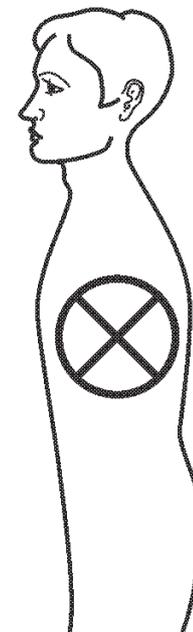


Рис. 24. Зона «болтанки» — характерного ощущения, возникающего при намеренной или случайной попытке кого-то установиться вами энергоинформационный контакт

Но нас интересует ведь прежде всего получение точной информации и предсказуемое влияние. Для этого у «оператора» должны быть устранены все внутренние психические нарушения, связанные с нестабильностью в собственном мироощущении. То есть обязательным для него должно быть:

- наличие «защитной оболочки», отсекающей несанкционированное воздействие со стороны эгрегорических образований и со стороны отдельных личностей;
- решительное устранение любыми способами всех внутренних, противоречивых состояний, приводящих к невозможности определиться: повторяющихся обид, тайных страхов и непроявленных вожеланий;

- спокойное знание своих целей, достижимых в ближайшем и далеком будущем.

Только при этих условиях «сеансы на расстоянии» дадут устойчивую результативность и станут обычным навыком для прикладного использования.

КАНАЛ ДИСТАНЦИОННОГО ВЛИЯНИЯ

Теперь поговорим о том, как, собственно говоря, работает механизм дистанционного влияния на субъективное пространство разных людей. Как известно, разум человека запечатлевает гораздо больше, чем можно сознательно восстановить по памяти. Все, что регистрируют рецепторы в процессе восприятия сигналов из окружающего мира, сохраняется и имеет субъективную эмоциональную значимость во внутреннем, «виртуальном» пространстве разума.

Это относится и к ощущениям от общения с другими людьми. Образ, воспринимаемый мозгом, подвергается подсознательному анализу. Его результаты поступают на поверхность сознания в виде некоего ощущения, имеющего эмоциональную характеристику типа: «нравится — не нравится», «комфортно — дискомфортно», «приятно — неприятно» и т. д. Такие эмоциональные характеристики одного и того же человека глубоко субъективны.

Они не являются одинаковыми для всех людей, хотя некоторые параметры будут восприниматься большинством очень похоже. Запечатленный и охарактеризованный таким образом образ сохраняется в памяти наблюдателя и служит основой для выстраивания его сознанием способов коммуникации.

Хотя в чем-то ощущения разных людей отличаются, по большинству параметров они совпадают. Среднестатистическая психоэмоциональная характеристика одного и того же человека в памяти многих — повод для возникновения

однотипных реакций на него со стороны большинства. И память большинства начинает служить носителем информации о физиологическом и психологическом состоянии отдельно взятого индивида.

В человеческом обществе, а именно в коллективном бессознательном, по отношению к любому человеку есть уже сложившаяся характеристика (мнение, ощущение, впечатление). Эта характеристика не может исчезнуть, она только дополняется новыми сведениями. И даже после смерти физического тела такая характеристика сохраняется, служа источником данных для следующих поколений.

Коллективное сознание, таким образом, вполне может послужить каналом, по которому можно настроиться на другого человека, даже с большого расстояния.

Вопрос лишь в том, как можно извлечь из коллективного бессознательного характеристики незнакомого нам человека. Хорошее сравнение: нажимая на клавиши персонального компьютера, оператор направляет импульс в сеть Интернет. Этот импульс, путем многократной перекодировки будет существовать в Сети, и окажется доступен многим операторам. Энергоинформационная паутина, объединяющее все человечество, не слишком отличается от сети интернет, только вместо компьютеров в ней — люди.

В коллективном бессознательном существуют эгрегорические образования, сохраняющие следы активности одного человека в памяти многих. Ключом доступа к такому образованию служит любой уникальный образ этого человека. Это может быть ваше ощущение его (чем с успехом пользуются поднаторевшие в этом коллеги) — а может быть и образ, запечатленный на фотокарточке.

Используя фотоизображение, наше сознание способно пополнить свою память впечатлениями, основанными на стереотипных реакциях тех людей, которые хорошо знакомы с человеком, изображенным на фото. И даже людей,

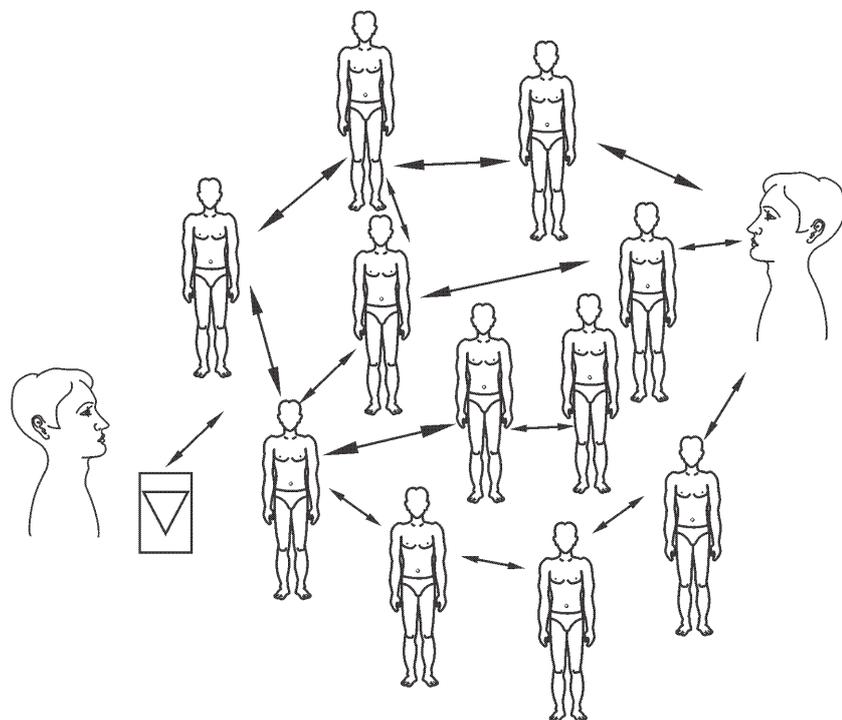


Рис. 25. Фотография используется как фильтр — чтобы выделить из внешнего энергоинформационного сигнала то, что нам нужно

которые с ним совсем незнакомы, потому что, как известно, до любого человека каждого из нас отделяет всего около 10 знакомых нам, знакомых наших знакомых, знакомых знакомых наших знакомых... и так далее, до интересующего нас человека. Ведь информация передается и через куда большее число звеньев. Условие успешности воздействия одно — это наличие поля других людей вокруг нас... но, как известно, от него на планете Земля деваться как раз решительно некуда.

А производя энергосиловые изменения этих впечатлений в людях-посредниках, вы в силах вносить коррективы

в персональный эгрегориальный слой. Можно не только получить информацию, но и воздействовать.

Фотография при этом служит своеобразным якорем, дающим возможность энергоинформационного контакта с жизненным пространством другого человека.

Практическое получение информации и воздействие по фотографии

Объем открывающихся возможностей трудно переоценить. Практика дистанционного «общения» зачастую более эффективна, чем личное взаимодействие. Это позволяет приводить к гармонии собственное социальное окружение, развивает способности к «дальновидению» и предугадыванию. Воздействуя на человека на расстоянии, вы сможете раскрывать истинную мотивацию его мыслей и поступков, узнавать о нем многое из того, что раньше оставалось скрытым. Чтобы выйти на контакт с энергоинформационным пространством изучаемого объекта или эгрегориальным слоем, сохраняющим следы его присутствия, необходимо направить на фотографию свое внимание, подкрепленное энергией восходящего потока. Для этого усиливаем восходящий поток, устанавливаем визуальный контакт с фото. Затем при поддержке восходящего потока проникаем своим сознанием в пространство фотографии. Для этого насыщаем фотографию энергией, за счет чего она должна сделаться объемной, яркой, превратиться в живой движущийся образ. После этого увеличиваем свое эфирное тело, включаем в этот объем эфирное тело изучаемого объекта и сосредоточиваем на нем все наше внимание. После этого энергоинформационные структуры начинают передавать нам желаемую информацию — наши ощущения меняются, и нам предстоит только лишь их интерпретировать.

После такой активации фото находится в продолжительном контакте с нашим эфирным телом, и мы рефлекторно продолжаем получать информацию от изучаемого объекта. Чтобы прервать процесс, возвращаем эфирное тело в границы тела физического, закрываем чакры и полностью прерываем визуальный и энергетический контакт с фото.

Получив информацию о человеке, изображенном на фотографии, можно диагностировать имеющиеся у него энергоинформационные поражения: слез ли это, или порча, или программа-паразит, прилепившаяся к эфирному телу другого человека. Диагностику лучше проводить при помощи эфирных рук — хотя видна и аура. Существуют также специальные техники, направленные на диагностику внутренних органов по фотографии. Чтобы их использовать, необходимо хотя бы приблизительно знать расположение основных внутренних органов. Причем, если образы (а лучше тактильные ощущения поля) этих органов хранятся в нашей памяти, точность воспринимаемого повышается. Проникнув в пространство изображения, как мы это делали только что, фокусируем свое внимание на общем состоянии физического тела человека, изображенного на фотографии. Просматриваем его сверху вниз — начиная с головы и заканчивая ступнями ног, особо задерживаясь на наиболее важных органах, таких как легкие, бронхи, сердце, желудок, кишечник, печень, почки, половые органы, позвоночник. Нам необходимо найти зоны, порождающие стойкое ощущение дискомфорта, — они-то и являются проблемными. Если в процессе анализа мы осознаем причины дискомфорта, то запоминаем их, как бы составляя карту проблемных зон в физическом теле другого человека.

Когда эта карта составлена, необходимо перейти к гармонизации внутренних органов другого человека. Это производится при помощи эфирных рук, которые мы должны сделать достаточно мягкими. Снова проникаем своим эфирным телом в пространство изображения и ищем проблемные зоны. Если в процессе анализа мы их находим, то начинаем определять, какого характера эти ощущения, есть ли патологические связи между органами. Эти связи потом нужно удалить эфирными руками. Для этого массируем ими пораженный орган, собирая избыток восходящего

потока, либо, если энергии, наоборот, недостаточно, заполняя его энергией до ощущения «нравится». Массаж выполняем круговыми движениями по поверхности органа и внутри органа, все время отслеживая свои ощущения, удаляем неприятные ощущения нежно и аккуратно. Затем прокачиваем эфирными руками центральный поток в теле другого человека.

Для начала такие упражнения можно проделывать не с фотографией, а с кем-нибудь из знакомых, сидящим напротив вас. Затем перейти к фото хорошо знакомого, близкого человека. И только когда вы научитесь работать на этих более простых примерах, можно переходить к работе с фотографиями незнакомых людей.

Искусство работы с фотографией, дистанционного воздействия на другого человека включает еще множество различных техник. В частности, мы можем считывать визуальные проекции объекта, то есть образы, которые он видит на своем «внутреннем экране». Для этого необходимо отождествить свою точку «Я емь» с таковой у человека, изображенного на фото. Тем же способом проводят диагностику доминирующего эмоционального состояния и активных чакр. Вы это уже умеете — единственная сложность состоит в самой настройке по фото, а она преодолевается лишь практикой.

Что это дает нам? Во-первых, имея под рукой фотографии своих родных и близких, мы можем в л

юбой момент узнать, что с ними и как они себя чувствуют, не снимая трубки телефона. Более того — помочь им справиться с их проблемами. Специально для этого существуют специальные методы коррекции энергоинформационного поля и нормализации баланса центральных потоков в эфирном теле по фотографии. Для этого требуется, погрузившись в эталонное состояние, проникнуть в пространство фотографии и, используя эфирные руки,

прокачать в эфирном теле другого человека центральные потоки. Во-вторых, мы можем внушить находящимся далеко от нас людям определенные мысли, передать нужную информацию — короче говоря, провести при помощи фотографии телепатический сеанс.

Научитесь устанавливать контакт с человеком через фотографию, и постепенно тренируйтесь в воздействию по этому каналу. Он ничуть не хуже, чем непосредственный, а, в ряде случаев, оказывается более удобным.

Конечно же, все эти методики достаточно сложны, и изучать их желательно на семинарах с опытным ведущим. Впрочем, усилия по овладению ими приносят весьма хорошие плоды. Один из слушателей Школы ДЭИР, достигший больших успехов в дистанционном влиянии на других людей, сумел, по-видимому, буквально спасти жизнь своему брату, отправившемуся в туристический поход и серьезно заболевшему. Дело в том, что он взял себе за правило ежедневно контактировать с братом при помощи фотоизображения и проверять его физическое и энергетическое состояние. В один из дней он обнаружил серьезные повреждения эфирного тела и утечку энергии. Замкнув свои центральные потоки на центральные потоки брата, наш слушатель обеспечил ему энергетическую подпитку, а затем занялся более тщательной диагностикой. Найдя больной орган, он постарался исцелить его энергоинформационными методами. Кроме того, он передал брату информацию о возможных путях лечения этого органа. Как выяснилось впоследствии, острое воспаление настигло туриста в довольно безлюдной местности, где не было никакой аптеки, и... кто знает, как все повернулось бы, не участвуя в ситуации его брат.

Дистанционный контакт мы можем устанавливать и с пейзажными фотографиями. Конечно, речь в этом случае будет идти не о каком-то влиянии на пейзаж (да и зачем?), а о гармонизации состояния собственного эфирного

тела. Техника достаточно проста и похожа на изготовление энергоинформационных «фотографий», о котором мы уже говорили выше.

Усилив центральный восходящий поток, мы устанавливаем с фотографией визуальный контакт (пристально смотрим на нее), затем проникаем своим сознанием в пространство фотографии и ощущаем свое эфирное тело там. При этом должно возникнуть характерное ощущение объема, пространство фотографии должно стать трехмерным. После этого фокусируем свое внимание на наиболее комфортном образе или ощущении, рассматриваем этот образ, любуемся им, наслаждаемся тем ощущением комфорта, который возникает в нашем эфирном теле, впитываем его в себя. Затем усиливаем оба центральных потока и, сохраняя всю полученную нами от фотографии гармонию, переносим их в состояние «здесь и сейчас». Если сохранить энергетический контакт с пейзажным фото, наше эфирное тело продолжит некоторое время подстраиваться под ощущения, полученные при контакте.

Попробуйте — это очень удобная в быту техника самонормализации.

А теперь перейдем к последнему разделу нашей книги. Он будет посвящен формированию команды.

**ПСИХОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ
МЕТОДЫ
ФОРМИРОВАНИЯ
КОМАНДЫ**

ПСИХОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНДЫ

Изучив базовые принципы дистанционного общения, можно замахнуться на большее. Речь идет о создании команды, коллектива единомышленников, имеющих общие цели и поддерживающих друг друга.

«Ну вот, пошел материал для руководителей», — разочарованно скажет кто-то из читателей. Но ведь это совсем не так! Команда, коллектив — это не обязательно сотрудники какого-то отдела какой-то фирмы, сидящие в офисе. Это любая группа людей, объединенная чем-то общим. В сущности, окружение каждого из нас, наши друзья и приятели — это тоже своеобразная команда, которую формируем мы сами.

«Не имей сто рублей, а имей сто друзей» — так гласит народная мудрость. Как сделать так, чтобы эти «сто друзей» действительно оказались верными, надежными помощниками, которые не только разделят с вами радость, но и помогут одолеть беду? Это зависит только от вас, поскольку вы сами вольны выбирать себе друзей (в отличие, например, от родственников, которые, так сказать, достаются нам в уже готовом виде).

Если вы хотите добиться какой-то цели, лучше сделать это при поддержке других. И здесь вам как никогда пригодятся навыки успешного неформального лидера. Так что, в сущности, не важно, о каком коллективе идет речь — сослуживцах или команде ваших друзей. Главное, что вы можете стать человеком, вокруг которого эта команда кристаллизуется, личностью, формирующей стратегию и цели этой команды.

Все мы хоть раз в жизни работали в коллективе и знаем, как это прекрасно, когда он работает как единый организм, если в нем есть взаимное доверие, поддержка, интерес. В такой команде обязательно существует «чувство локтя» — уверенность, что коллеги в трудную минуту придут на помощь. Здесь личность может развиваться гармонично и без преград, поскольку все ее навыки и умения востребованы.

История показывает, что именно такие коллективы в конечном счете добиваются успехов. Так, сравнительно небольшая, но хорошо организованная армия Александра Македонского легко громила превосходящие ее по численности разношерстные персидские полчища. Да и сегодня, если взять два одинаковых коллектива, в одном из которых царит доверие, взаимопомощь и желание работать ради общего блага, а второй напоминает скорее банку с пауками, вряд ли у кого-нибудь возникнут сомнения в том, какой из них добьется лучших результатов.

Но от чего зависит успешность того или иного коллектива? В первую очередь — от лидера, формального или неформального. Именно его авторитет является фактором, позволяющим коллективу определить общую цель и работать для ее достижения, причем работать умело и эффективно. При этом в таком влиянии нет ничего от физического принуждения, когда люди работают из-под палки.

Настоящий лидер должен уметь использовать не столько кнут, сколько пряник, способен вселять в людей энтузиазм, увлекать их за собой. Для того чтобы оказаться таким человеком, надо стать носителем ощущения будущего успешного коллектива. Только в этом случае другие люди как пчелы на мед соберутся в команду и будут с удовольствием решать общие задачи.

Для создания этого ощущения необходимо освоить ряд техник, которые будут способствовать закреплению на подсознательном уровне нужного эмоционального состояния.

В самом начале необходимо создать внешний эмоциональный вектор. Это очень мощная внутренняя медитационная практика с собственным виртуальным пространством. Она тесно связана с понятием харизмы, потому что именно харизматичные люди, как правило, умеют заражать других своими идеями. Эта способность практически не зависит от ума или талантов. Вспомним магическое влияние, которое оказывал на аудиторию Сталин, когда огромные толпы людей в исступлении клялись умереть за победу коммунизма во всем мире. В то же время многие весьма талантливые творческие люди не способны увлечь своими идеями других. Так, например, было с декабристами, ведь они не смогли организовать масштабное восстание и остались, по сути, горсткой единомышленников.

Задача внешнего эмоционального вектора — обеспечить направление, показать будущей команде цель, вокруг которой и будет происходить ее объединение. Ну, можно предположить, что цели мы себе уже подобрали. Попробуем создать вектор.

Закрываем глаза и сосредотачиваемся на своем виртуальном пространстве. Вспоминаем какое-либо неприятное событие своей жизни, лучше несколько, и обнаруживаем, какая область виртуального пространства при этом реагирует. Запоминаем ее — это нужная нам зона «неприятно», которая послужит для создания негативного полюса вектора.

Точно так же, только на приятных событиях, отыскиваем зону «приятно».

Теперь отыскиваем в нашем виртуальном пространстве текущее положение дел — как они обстоят с нашей, еще не достигнутой, целью. Немного насыщаем эту зону центральным восходящим потоком и, искажая виртуальное пространство, накладываем ее на найденную нами область «неприятно» и дополнительно насыщаем восходящим потоком.

А теперь выводим эту зону наружу и накладываем на какое-либо обстоятельство, которое будет служить отправной точкой для достижения нашей цели, и сильно насыщаем этот конгломерат центральным восходящим потоком.

Затем отпускаем сосредоточенность. Мы сформировали негативный полюс вектора.

Аналогично, только с зоной «приятно», нашим представлением о цели и нашей целью или ее элементами в реальном мире, формируем позитивный полюс.

А теперь сосредотачиваемся на нашей области «я есмь», смещаем ее в негативный полюс вектора — и при поддержке усиленного восходящего потока сдвигаем ее в полюс позитивный — и возникнет четкое ощущение, что между ними сформировался энергетический канал!

Отлично. Вы сами можете проверить эффективность ваших действий — стоит подумать о текущих обстоятельствах, имеющих отношение к цели, как мысли сворачивают к немеченной цели!

То же самое будет ощущать и другие люди. Подробнее работа с эмоциональными векторами, использующимися в самых разных целях, от создания направленного движения людей до ориентировки собственного сознания в нужном направлении, описана в соответствующем пособии, «Мудрость» — но в рамках данной книги нас интересует только то, что цель для нашего коллектива мы наметили и показали.

Теперь цель у нас есть — дело за вовлечением в ее реализацию людей.

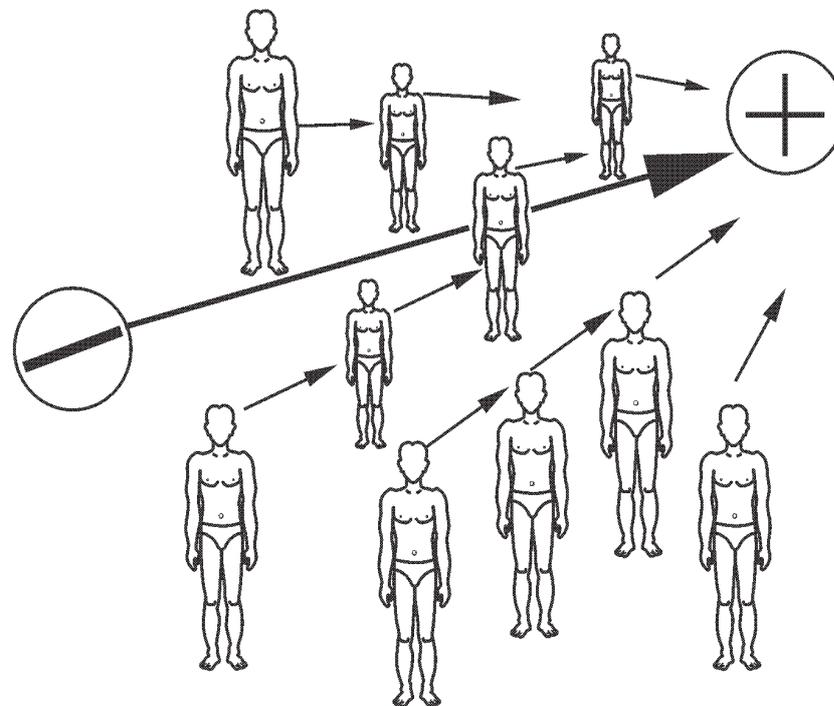


Рис. 26. Эмоциональный вектор, присутствуя во внешней среде, всего-навсего ориентирует внимание людей, от отрицательного полюса к положительному

ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ ВАКАНСИЙ

Как уже было сказано, прежде чем вдохновлять команду, надо ее сначала создать. И здесь нам пригодится навык формирования и программирования вакансий. Вакансия — это наше видение личных качеств будущего члена команды, превращенное в энергетически осязаемое «пустое место», месь, буквально взывающее к человеку необходимых качеств, привлекающее его.

Простейший пример — когда девушка говорит своей подруге: «Мне нужен такой молодой человек, чтобы меня любил, хорошо танцевал и неплохо зарабатывал»... вы думаете, она это просто так говорит? Так каждый из нас формирует определенные критерии, требования к людям, с которыми мы хотим общаться. Как правило, опыт показывает, что эти пожелания затем реализуются на практике — потому что человек буквально излучает свои ожидания.

У вас в жизни наверняка бывали случаи, когда при возникновении проблемы рядом оказывался человек, способный помочь нам эту проблему решить.

Мы встречаем его «случайно», но происходит это на самом деле потому, что само ощущение «нужности» этого человека уже существует в нашем подсознании. Всех встречаемых мы невольно проверяем на соответствие заданным критериям, и если совпадение оказывается налицо, радуемся, как нам повезло в жизни.

Для того, чтобы подбор людей оказался как можно более эффективным и результативным, необходимо создать полноценное предощущение будущего члена команды. В него надо заложить как можно больше характеристик, чтобы получился цельный образ человека, выполняющего в коллективе конкретную роль.

Для этого применяется ряд психоэмоциональных практик, которые фиксируют в нашей памяти подходящую вакансию — и они, в общем-то, мало отличаются от формирования программы или энергоинформационной конструкции для внешнего мира. Всего-навсего необходимо себе создать образ этого человека и как можно сильнее насытить его энергетически. Этот след, это ожидание, останется в нас и будет оказывать воздействие на все наше поведение.

Наша вакансия, будучи соответствующим образом проработана, сама притянет нужного человека. Это как объявление в газете о наборе сотрудников: чем более четко

и конкретно оно сформулировано, тем меньше случайных людей придет на собеседование.

Далее мы создаем энергоинформационную структуру будущей команды, ощущение успешного коллектива. Для этого необходимо точно знать, чего должен достигнуть этот коллектив в результате своей деятельности, что именно будет объединять вместе участников этого коллектива. И конечно, требуется иметь ощущение тех людей, которые будут в команде, а также ролей, которые им предстоит играть.

Все эти разрозненные вакансии необходимо свести вместе, создав единое интегральное ощущение. Это напоминает бизнес-план фирмы, где содержится множество показателей: закупка оборудования, создание новой продукции, объемы производства и продаж, кадровая политика и т. п. В крупной фирме над бизнес-планом работает множество людей, но его окончательный вариант становится плодом сознания одного человека — руководителя компании, который окидывает взглядом все варианты развития фирмы и сводит их воедино. Именно сознание одного человека, восприняв будущий процесс в целом, способно этот процесс реализовать самостоятельно и при помощи других людей.

И, наконец, мы начинаем непосредственную работу по реализации созданных планов. Здесь необходимо не только освоить подбор кандидатов в будущую команду, но и стать хорошим организатором уже работающего коллектива и, если необходимо, прекратить совместную деятельность так, чтобы это было естественно для всех участников. Нужно не просто суметь подобрать команду для достижения определенной цели, но еще и уметь вдохновлять эту команду на протяжении всего пути, поддерживать в людях дух творчества и непрекращающийся интерес к процессу достижения цели. Наконец, когда цель достигнута, распуск команды (если в таковом есть потребность) должен быть безболезненным для всех ее членов.

Очень важно, чтобы каждый человек действовал до момента достижения коллективной цели, не предал команду. Ведь известно, что один предатель, открывший ворота осажденного города врагу, может похоронить усилия многотысячного гарнизона. Точно так же и в любой команде, где у каждого есть своя конкретная роль: если человек начинает работать плохо, это сказывается на общем результате. Если рабочий на автомобильном заводе ленится хорошо прикручивать гайки, ненадежной получается вся машина. Предугадать возможное предательство на этапе подбора команды очень сложно, поэтому важно вести непрерывное наблюдение за работой коллектива.

В коллективе важно развивать дух творчества. Недаром есть крылатое выражение: «Одна голова — хорошо, а две — лучше!» Хотя цель и путь ее достижения сформулированы вами, но люди сами должны предлагать пути решения проблемы и, следовательно, стремиться их реализовать. Психологами давно замечено, что человек с гораздо большим энтузиазмом берется за собственный проект, чем за навязанный ему кем-то другим. Здесь работает эмоциональная связка: «Я предложил — я докажу на практике, что это хорошее предложение». Дух творчества делает сам коллектив очень подвижным, эмоциональным, успешным. Известен случай, когда в одной крупной компании всем сотрудникам предложили написать на бумаге свои предложения по улучшению работы, даже самые безумные. За неделю поступил целый ворох предложений, которые тщательно рассортировали и отобрали наиболее разумные. Используя их, компания смогла получить несколько миллионов долларов дополнительной прибыли. А уж насколько выросла самооценка коллектива!

Совместный труд сближает людей, в конечном счете формируется нечто вроде коллективного эгрегора. Это способствует достижению цели, однако создает определенную

зависимость человека от коллективной энергии. Если предстоит покинуть команду, эта зависимость препятствует полноценной жизни человека в дальнейшем. Например, давно замечено, что сотрудники, проработавшие в компании до самой старости, стремятся как можно дольше не уходить на пенсию. Пока они на своем рабочем месте (пусть даже их понизили в должности, чтобы дать дорогу молодым) — они бодры и энергичны. Но, если они все же оставляют фирму — их энергия моментально иссякает, и многие даже умирают в течение нескольких месяцев. Необходимо постараться избежать таких последствий, поэтому формирование коллектива, программирование вакансий и групповое достижение дела должны быть выполнены максимально тщательно.

Должны быть учтены и выполнены все пять этапов: четкое создание эмоционального вектора (это мы уже обсуждали) — создание вакансий — создание структуры команды — работа по достижению коллективной цели — роспуск команды.

ТЕХНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОГРАММИРОВАНИЯ ВАКАНСИЙ

Некоторые из техник, изучаемых нами на семинарах школы навыков ДЭИР, мы сейчас и представим вашему вниманию.

Для начала необходимо создать интегральное ощущение коллектива, действенное прежде всего для нас самих. Делаем это при помощи восходящего потока в виртуальном пространстве.

Для создания ощущения представьте себе (четко, ярко) цель, ради которой собирается коллектив, методы, которыми будет достигаться эта цель, систему работы коллектива и т. д. Затем при помощи

восходящего потока связать это интегральное ощущение с ощущением «приятно», а ощущение отсутствия коллектива — с ощущением «неприятно». Чтобы полнее прочувствовать это, используйте точку «Я есмь» — сместите ее сначала в зону, где в вашем виртуальном пространстве находятся неприятные ощущения, а затем резко переместите в зону ощущений приятных.

Далее необходимо сформировать вакансии.

Для этого в виртуальном пространстве формируем интегральный образ абстрактного члена команды и продумываем его функции (то есть что он должен делать в команде для реализации общей задачи), а также то, какими навыками и чертами характера он должен обладать. Затем делаем то же самое со всеми остальными членами будущей команды. Например, юрист: компетентен, спокоен, в меру агрессивен, хорошая память, умеет хорошо аргументировать, неплохой оратор, имеет опыт работы в нашей сфере деятельности, надежен. Должен консультировать руководителя по вопросам, связанным с законодательством, и, если потребуется, отстаивать интересы фирмы в суде.

Созданные вакансии следует дополнить программой, облегчающей их заполнение и интеграцию коллектива вокруг групповой цели.

Для этого устанавливаем энергетический контакт с созданной нами интегральной моделью. При поддержке восходящего потока смещаем точку «Я есмь» в этот образ и полностью с ним отождествляемся. Находясь в таком состоянии, формируем событийный ряд достижения общей задачи глазами человека, которому предстоит занять данную вакансию. Создаем интегральное ощущение цели для данной вакансии, накачиваем его энергией восходящего потока и затем «разотождествляемся». Полученное интегральное ощущение внедряем в русло восходящего потока вакансии. Затем вкладываем интегральное ощущение в русло нисходящего потока. Вот и все — программа заложена.

На стадии подбора персонала крайне важно установить энергетический контакт с образом знакомого человека до ощущения

устойчивости энергетической связи. Продолжая подпитывать этот образ, входим в энергетический контакт с любой из вакансий. Затем усилием воли совмещаем два этих образа и по степени оттока или притока энергии в общую цель определяем эффективность данного человека в реализации групповых целей и задач.

Дальнейшее функционирование группы также нужно поддержать для улучшения контроля и управления.

Необходимо сформировать интегральное ощущение групповой цели и насытить его энергией восходящего потока. А затем встраиваем это интегральное ощущение в групповую конструкцию, в уже сформированный эгрегор. К слову сказать, так можно справляться и с конфликтами, перенаправляя их энергию в общую цель. Таким образом, провокация конфликта может даже ускорить достижение общей цели за счет увеличения энергоемкости процесса.

Чтобы мягко и безболезненно распустить команду, надо перенаправить энергию людей с коллективной цели на те цели, которые индивидуальны для каждого человека.

Например, речь идет о комфортном жилье, достатке, семейных радостях. Разорвав общую конструкцию, необходимо замкнуть энергию каждого члена команды на эти цели. В виртуальном пространстве начинается перестройка, процесс которой необходимо контролировать, пока он не завершится. Одновременно накапливаем освобождающуюся энергию в своем эфирном теле, чтобы затем единым выбросом направить ее в общую цель.

Как видим, в энергоинформационной стороне формирования команды нет ничего сверхсложного. Используйте эти приемы — и вы быстро обнаружите, что люди с готовностью будут объединяться вокруг достижения цели и будут получать удовольствие от этого движения. Если вы уже опытни в формировании команды, если вы и так руководите коллективом — то найдете в описанных приемах неопценное подспорье, и члены коллектива будут получать удовольствие от взаимодействия с вами.

Так, как будто они этого ждали от вас, ждали, когда вы проявите себя и предложите разумные ориентиры, к которым можно двигаться. Ждали? А ведь так и обстоят дела в действительности.

Это важный аспект харизмы — формирование направленного движения вокруг себя. Собственно, роль харизматического лидера в обществе создана самим обществом — любые группы людей нуждаются в человеке, на которого можно ориентироваться, который подскажет способ действия и примет на себя ответственность за его результат.

Это и называется — харизматическое влияние.

Конечно же, на страницах данного пособия эти техники даются в несколько упрощенном изложении. Их подробный разбор занял бы слишком много места. Но основную суть вы, уважаемые читатели, я надеюсь, уловили, а все тонкости можно освоить, посетив сайт Школы по адресу www.deir.org, самостоятельно изучив технологии, описанные в других пособиях Школы ДЭИР (указанных в конце этой книги), или, при необходимости, заглянув на очные курсы в Петербурге или других городах, чем можно навести справки по телефону (812)346-68-85.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, уважаемые читатели, мы с вами закончили рассмотрение некоторых техник программы «Влияние». Конечно, они приведены в наиболее доступной для заочного изучения форме и не так уж, чтобы все без остатка. На это не хватило бы одного пособия, да и не может пособие сообщить вам самое необходимое для успешной реализации влияния — личный опыт.

Что теперь? А теперь — только практика.

Вам предстоит объединить большую часть приведенных в пособии методик — объединить в единый комплекс, подходящий именно для вас.

Это не такая легкая работа, как кажется. Нет, конечно, рассмотренные нами техники и просты, и эффективны. Сложность не в них.

Сложность в том, чтобы органично включить их в собственный имидж, постепенно включая все новые и новые компоненты, давая привыкнуть к новому себе и окружающим вас людям, используя открывающиеся преимущества по мере их появления и выстраивая новую линию жизни...

Вот *этот* процесс и сложен, и занимает время.

Но он и приятен, приятен открытиями и достижениями, ждущими вас на этом пути.

Прочитав и освоив это пособие, вы получили в свои руки набор бесценных навыков. Человек, который владеет хотя бы четвертой их частью, способен в короткое время добиться серьезных успехов в играх, практикуемых нашим обществом.

Играх, посвященных карьере, бизнесу, творчеству, известности, власти, политике, привлекательности и многим другим сторонам нашей жизни. Все эти игры объединяет одно — в них обязательно нужно победить. И оружием вашей победы станут полученные навыки. Конечно, если вы сами этого пожелаете и приложите определенные усилия.

Ведь то, чем мы с вами занимаемся а рамках дальнейшего энергоинформационного развития, напоминает уроки рисования. Мы учим технике мазка и правилам работы с кистью, но остальное зависит от труда самого ученика, а где труд, там и помощь.

К сожалению, в узкие рамки печатного текста невозможно вместить весь опыт этой работы. Некоторые технологии передаются только при личном контакте, кое-что возможно только при групповой работе. И все же мы постарались познакомить вас с наиболее эффективной, на наш взгляд, последовательностью шагов для достижения вами необходимого влияния.

Нужно ли говорить, что это только первые шаги, поскольку нет предела совершенству? Полагаем, это излишне. Вам теперь остается только одно — делать! И собирать плоды своих трудов.

Удачи вам и достижений!

ПРОГРАММЫ ШКОЛЫ НАВЫКОВ ДЭИР

Во время обучения слушатель нашей школы проходит ряд ступеней. Каждой ступени соответствует своя программа, нацеленная на определенную сторону человеческой жизни.

Программа «Здоровье» посвящена самому главному, что у нас есть. Здоровье — это то, с чем мы появляемся на свет; все остальное приобретается уже потом. К сожалению, обычно в течение жизни мы не приобретаем, а теряем здоровье и в результате живем гораздо меньше положенного нам срока.

Человек должен быть здоровым. Здоровье — это нормальное состояние организма, когда все его системы исправно функционируют. Выход из строя одной из них, как правило, влечет за собой цепную реакцию. Поэтому оздоравливать свой организм нужно обязательно в комплексе, а беречь здоровье — как и честь — смолоду.

В современном мире абсолютно здоровый человек — явление, увы, очень редкое. Этому «способствуют» окружающая среда, плохая экологическая обстановка. Но главные виновники собственных болезней — это мы сами, задающие своей жизни сумасшедший темп, пренебрегающие элементарными правилами здорового образа жизни, постоянно подвергающие свой организм огромным и ненужным перегрузкам. Увы, такова человеческая природа — мы начинаем ценить здоровье лишь тогда, когда лишаемся его.

Что же делать в этом случае? Лечение традиционными методами не всегда дает положительный эффект. К тому же многие лекарства обладают массой побочных эффектов, действуя по принципу «одно лечим — другое калечим». Это выгодно только фармацевтическим компаниям, но никак не пациентам.

Комплексное оздоровление всего организма требует, как правило, радикальных перемен в жизни человека. Действительно, какие советы можно дать тому, кто хочет иметь железное здоровье и избавиться от всех болезней? Уехать из города в сельскую местность с благоприятной экологией. Отказаться от всех вредных привычек. Питаться только натуральными и полезными продуктами, причем в строго определенное время («по часам»). Не работать слишком много, но и не давать организму «застаиваться», дозировать физические и психологические нагрузки. Одним словом, необходимо полностью изменить свой образ жизни. Многие ли из нас готовы пойти на это?

Попытки добиться быстрого улучшения здоровья без серьезных изменений образа жизни связаны, как правило, с очень большими финансовыми затратами. Но по карману ли вам ездить в лучшие санатории, покупать самые дорогие лекарства и витаминные комплексы, лечиться у специалистов с мировым именем? Бывает так, что человеку нужно укрепить свое здоровье, чтобы устроиться на высокооплачиваемую работу. А для поправки самочувствия требуется, в свою очередь, много денег. Получается заколдованный круг.

Но ведь болезнь может и не начаться — если убрать предпосылки ее возникновения. Практики ДЭИР хороши тем, что позволяют добиться прекрасных показателей, оздоровить все системы организма без изменения своего привычного жизненного уклада. Конечно, происходит это не сразу и не вдруг — чудес никто не обещает. Но правильное

использование знаний о своем организме, о целебных возможностях окружающей нас энергии ведет к весьма впечатляющим результатам, подтвержденным на практике. Здоровье улучшается, если им заниматься. Программа «Здоровье» — это набор психоэнергетических методов самопомощи, нацеленных на улучшение работы всех систем организма. Эти методы основаны на разработках Д. С. Верещагина, они превосходно дополняют базовые ступени школы ДЭИР, описанные в его пособиях.

Программа «Благосостояние» — это энергоинформационные практики, рационализирующие индивидуальный подход к устойчивому росту собственного благосостояния. Они также опираются на комплексные разработки Д. С. Верещагина — продолжение авторских техник в сфере человеческого благополучия, благосостояния в самом широком смысле этого слова. Речь идет не только о деньгах, разве они могут составить смысл жизни нормального человека? Эти разноцветные, маленькие бумажки позволяют нам выживать в мире, помогают реализовывать мечты, вести соответствующий образ жизни, интересно общаться, поддерживать нашу любовь и наших детей, вкусно есть, мягко спать, творить нечто новое, самовыражаться и т. д. Таковы основные ингредиенты коктейля под названием «Благосостояние». Деньги здесь — только одна из составных частей. Очень важная, но все-таки часть, всего лишь средство для достижения других целей.

Конечно же, всем хочется достичь благосостояния мгновенно и без особых усилий. Так, чтобы однажды утром проснуться, — а в квартире сделан евроремонт, да и не квартира это вовсе, а просторный коттедж. Во дворе стоит белый «Мерседес», на столе покоятся путевки на Лазурный берег и «золотая» кредитная карта швейцарского банка... Но так бывает только во сне.

Множество людей открывают собственное дело, стремятся в большой бизнес, ставят на карту все, — но выигрывают только единицы. Остальные разоряются, часто опускаются на самое дно общества или заканчивают жизнь самоубийством. Многие добиваются ограниченного успеха, но вынуждены расплачиваться за него собственным здоровьем, поскольку работать им приходится практически без передышки, подрывая силы своего организма. Достижение чего-то неправильным для себя путем — приводит к неправильным результатам.

Для того, чтобы человек мог сам достигать того, что ему необходимо, получать столько, сколько нужно и не каплей меньше, чтобы достижения были ему в радость — для этого и создана программа «Благосостояние».

Подводя итог всему сказанному выше, остается признать, что гарантированный успех принесет только постепенное, продуманное улучшение собственного благосостояния. Решать эту задачу надо не за счет высокой степени риска или утраты здоровья, а путем поэтапного привлечения новых ресурсов. Не нужно пытаться достичь вершин одним прыжком — лучше идти по лестнице шаг за шагом, ступенька за ступенькой, неторопливо, но верно. Энергоинформационные практики программы «Благосостояние» предназначены как раз для того, чтобы подняться по этим ступенькам, найти и привлечь в вашу жизнь то, что необходимо именно вам.

Ступени кратко (1 полоса)

Сайт (причем сайт на левой полосе, оглавление — на правой, чтобы с единого разворота)

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	5
Введение	
Школа навыков ДЭИР и ее технологии.....	7
Воспитание харизмы.....	15
1. Физиологический аспект	21
Движения тела	31
Жестикуляция.....	32
Сила взгляда.....	39
Сила голоса	42
Лицо — центр обаяния	47
2. Психологический аспект	48
3. Энергетический аспект	57
Невербальная и вербальная коммуникация	63
Подстройка под собеседника с дальнейшим изменением его состояния	64

Подстройка под дыхание.....	65
Управление эфирным телом	65
Подстройка по позе	71
Подстройка по чакрам.....	73
Понятие центральных потоков	73
Навыки обретения контроля над своим психическим состоянием. Выбор эффективной психической позиции	78
1. Нейтрализация возможной неэффективной эмоции в предстоящей ситуации	78
2. Изменение сформировавшейся поведенческой реакции на конкретную эмоцию	79
3. Изменение рамок восприятия ситуации.....	80
Формирование якорей ролевых состояний	81
Пять состояний — заготовок.....	83
Создание матрицы расширенного психического состояния	85
Понятие эталонного состояния	85
Создание матрицы оперативного психического состояния.....	91
Упражнения для голоса.....	93
1. Упражнение на ощущение нижнего, среднего и верхнего дыхания	93
2. Упражнения на развитие голосовых резонаторов и «купола» глотки	95

Упражнение первое (тренировка звучания)	95
Упражнение второе (тренировка правильного вдоха).....	95
Упражнения на разработку лобных, гайморовых, носогубных, горловых и грудных резонаторов	95
3. Упражнение, которое дает возможность владеть голосом при физических нагрузках	99
4. Голосовая подстройка (парные упражнения)	99
5. Посыл голоса за пределы помещения без усиления звука	100
6. Набор энергии.....	101
Чакры и экспансия	107
Понятие о чакрах	107
«Включение» и «выключение» чакр.....	113
Комфортная дистанция для общения.....	115
Диагностика доминирующей чакры	117
Мотивы активизации чакр	119
Изменение активной чакры партнера	120
Упражнение «Чакры и взгляд»	122
Упражнение «Чакры и голос».....	123
Экспансия	123
1. Территориальная экспансия	126
2. Культурная экспансия.....	128

3. Информационная экспансия	129
4. Экспансия идей.....	130
Техники экспансии	132
Защищаем свою территорию.....	132
Устранение критичности окружающих	135
Управление сознанием	141
Уровни реальности.....	141
Обнаружение точки «Я есмь»	143
Упражнение на потенциал внимания.....	145
Наблюдение точки «Я есмь» у другого человека.....	147
Передвижение точки «Я есмь» другого человека.....	148
Неспецифическое воздействие на сознание	149
Создание конструкций для внешнего мира.....	151
Первый этап.....	153
Второй этап	154
Что такое программа.....	155
Создание программы	158
Энергетическая подпитка программы.....	159
Изменение персонального энергоинформационного пространства	161
Техники воздействия на энергоинформационные структуры	164

Развитие внутренней силы. Создание энергоякорей.	
Предсказание будущего	169
Техники активизации сознания, эфирного и физического тела	172
Техника «Эфирная голова».....	172
Техника «Эфирные руки»	173
Установка «якоря» состояния.....	174
Увеличение общей работоспособности и энергонасыщенности сознания при помощи области «Я есмь»	175
Экстренный набор энергии.....	177
Техника создания энергоинформационных якорей.....	179
Типы энергоякорей	183
Профессиональные энергоякоря	185
Энергоинформационные якоря учебы	186
Энергоинформационные якоря здоровья	187
Энергоинформационные якоря общения с природой и прием «энергоинформационная фотография».....	187
Предсказание собственного будущего	189
Параметры, формирующие будущее.....	190
Предощущение удачи-неудачи	195
Техника считывания будущих событий	198
Отслеживание последствий.....	198

Дистанционное взаимодействие	203
Канал дистанционного влияния	206
Практическое получение информации и воздействие по фотографии	209
Психоэнергетические методы формирования команды	217
Формирование и программирование вакансий	221
Техники формирования и программирования вакансий	225
Заключение	229
Программы Школы навыков ДЭИР	231