

ДЭИР —

система навыков дальнейшего энергоинформационного развития человека — это последовательная система обучения человека навыкам энергоинформационного взаимодействия с миром.

Мы сами в основе своей состоим из энергии и информации, направляющих сигналы в нашем мозгу и движение материи в нашем теле...

Все движение мира в самой своей основе — это энергия и информация.

Мы, словно рыбы в океане, постоянно окружены единым энергоинформационным полем Вселенной и находимся с ним в состоянии непрерывного энергообмена.

Направляя энергообмен — направляешь свою жизнь.

И так есть и было от начала времен.



**Книги серии «Человек как сила мира»**

*Дмитрий Верицагин*  
ОСВОБОЖДЕНИЕ. Система навыков ДЭИР

*Дмитрий Верицагин*  
СТАНОВЛЕНИЕ. Система навыков ДЭИР

*Дмитрий Верицагин*  
ВЛИЯНИЕ. Система навыков ДЭИР

*Дмитрий Верицагин*  
ЗРЕЛОСТЬ. Система навыков ДЭИР

*Дмитрий Верицагин*  
УВЕРЕННОСТЬ. Система навыков ДЭИР

*Дмитрий Верицагин*  
МУДРОСТЬ (1). Система навыков ДЭИР

*Дмитрий Верицагин*  
МУДРОСТЬ (2). Система навыков ДЭИР

**Книги серии «Возможности человека»**

*Дмитрий Верицагин, Кирилл Титов*  
ТЕРАПИЯ ИСТИННОЙ КАРМЫ  
Система навыков ДЭИР.  
Направление: «Взаимодействие с прошлым»

*Дмитрий Верицагин*  
ТЕХНИКА ОДУШЕВЛЕНИЯ ПРЕДМЕТОВ (1)  
Система навыков ДЭИР.  
Направление: «Работа с сущностями и существами»

*Дмитрий Верицагин*  
ТЕХНИКА ОДУШЕВЛЕНИЯ ПРЕДМЕТОВ (2)  
Система навыков ДЭИР.  
Направление: «Работа с сущностями и существами»

*Дмитрий Верицагин*  
КАЛЕНДАРЬ ДЭИР  
Полная программа на год

ДМИТРИЙ ВЕРИЩАГИН

---

# ВЛИЯНИЕ

Система навыков  
дальнейшего  
энергоинформационного  
развития  
*III ступень*



Санкт-Петербург  
Издательство «Афина»  
2008

**Дмитрий Верицагин**  
**ВЛИЯНИЕ**  
**СИСТЕМА НАВЫКОВ**  
**ДАЛЬНЕЙШЕГО ЭНЕРГОИНФОРМАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**  
**III СТУПЕНЬ**

Ведущий редактор *Е. С. Зверева*

*Присланные рукописи не возвращаются и не рецензируются*

Подписано в печать 18.04.2008. Гарнитура Миниатюра.

Формат 60 × 90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Объем 16 печ. л. Печать офсетная.

Доп. тираж 3000 экз. Заказ №

*Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции*

*ОК-005-93, том 2 - 2-953000*

Издательский Дом «Афина»

Адрес для писем: 199053, СПб, а/я 20

Тел./факс отдела сбыта (812) 235-61-37, 235-70-87

E-mail: id@npr.sp.ru; sales@nprospect.sp.ru

<http://www.nevskiy.ru>

<http://www.newsbook.ru>

Отпечатано по технологии СтР в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького.  
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

**Веригагин Д. С.**  
В 26 Влияние: Система навыков дальнейшего энергоинформационного развития, III ступень. — СПб.: «Афина», 2008. — 256 с.  
ISBN 978-5-91271-015-5

Одно из самых ярких открытий нашего времени в области развития человека, система навыков ДЭИР (Дальнейшего энергоинформационного развития) — это целостная практическая система развития возможностей человека, достижения им новых качеств, гармонии и здоровья. Она основана на сознательном управлении психоэнергетикой человека — тонкой механикой нашего внутреннего мира и источниками его движения. Сотни тысяч людей в России и за рубежом используют ее технологии в личном развитии и повседневной жизни.

Эта книга содержит программу обучения невербальной коммуникации — технологию использования групповой психоэнергетики для более глубокого влияния на собеседника и ощущения его мыслей.

**Третья ступень. Введение в проблематику**  
**ВЛИЯНИЕ**  
**КАК ЭНЕРГОИНФОРМАЦИОННЫЙ ФАКТОР**  
**В СОЦИУМЕ**

ОБЩЕЕ НАПУТСТВИЕ Д. С. ВЕРИЦАГИНА .....	10
Глава 1. РАЗУМ ПРОТИВ СИЛЫ .....	12
Глава 2. АКТУАЛЬНОСТЬ. ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ И ПУТИ УПРАВЛЕНИЯ ИХ ПОВЕДЕНИЕМ .....	15

## ПРОГРАММА III СТУПЕНИ

Тема 1. ПАССИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: МОНИТОРИНГ И МОДИФИКАЦИЯ ЭГРЕГОРИАЛЬНОЙ КООРДИНАЦИИ КОЛЛЕКТИВНОГО СУБЪЕКТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА .....	30
Шаг 1. Выявление признаков подготовки согласованного действия и пассивные приемы управления .....	32
Шаг 2. Активное отсечение паразитической энергетической связи от другого человека .....	42
Тема 2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ СОСТАВЛЯЮЩИМИ СУБЪЕКТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА: ВНИМАНИЕМ И СТАРТОВЫМ ТОЛЧКОМ .....	48
Шаг 3. Сбой внимания и передача точечного импульса .....	57
Шаг 4. Отбор энергии .....	62
Шаг 5. Передача излишка энергии .....	67

Шаг 6. Энграмма действия .....	69
Шаг 7. Индукция противоположного действия .....	74
Тема 3. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СУБЪЕКТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА — НАМЕРЕНИЯ, ЖЕЛАНИЯ И КОНСТРУКЦИИ .....	80
Шаг 8. Практическая телепатия — обнаружение и улавливание намерения .....	86
Шаг 9. Техника управления при помощи намерения .....	103
Шаг 10. Техника управления при помощи желания .....	116
Шаг 11. Использование конструкций для управления чужим сознанием .....	123
Тема 4. КОМБИНИРОВАННЫЕ ТЕХНИКИ — ПРОГРАММЫ .....	139
Шаг 12. Составление программ для чужого сознания .....	150
Тема 5. НЕВЕРБАЛЬНЫЙ АРСЕНАЛ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА .....	199
ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ПРАКТИКУМУ III СТУПЕНИ .....	242

## МАНИФЕСТ ЭНЕРГОИНФОРМАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Человек — это прежде всего слитые в единую живую сущность дух, душа и разум.

Информация в нас направляет нашу энергию, наша энергия проявляет для нас новую информацию.

Человек — это энергоинформационное существо.

Все наши беспредельные возможности начинаются с осознанного направления нашей энергии.

Каждое новое осознание, узнавание, открытие рождают внутри нас новый способ более совершенного энергоинформационного действия.

Каждый раз, сделав новый шаг вперед, мы можем себе сказать, что идем путем дальнейшего энергоинформационного развития себя.

И только от нас зависит, как далеко мы пройдем, в кого превратимся и в каких пространствах будем обитать, пока во вселенной существует время, потому что энергия неуничтожима, а информация вездесуща.

Мы — свободная часть свободного духа нашего мира.

# ВВЕДЕНИЕ В ПРОБЛЕМАТИКУ

**Влияние  
как энергоинформационный фактор  
в социуме**

Д. С. Верицагин  
Текст корректирован по рукописи 1995 года.

## ОБЩЕЕ НАПУТСТВИЕ Д. С. ВЕРИЩАГИНА

*Открывая эту книгу, вы получаете шанс навсегда изменить свою жизнь, вступив на новую ступень эволюции. Вам откроются истинные причины здоровья, болезни, поступков и человеческой судьбы.*

*Вы станете свободными от влияния великих энергетических паразитов, правящих остальными людьми и толкающих их на самоубийственные поступки. Помните, что вы не должны причинять непродвинувшимся людям вреда. Отнеситесь к ним со вниманием и помогите.*

*Для вас будут доступны вещи, невысказанные для обычных людей. Не растрачивайте свои силы понапрасну в погоне за суетными достижениями. У вас великая цель — открытие нового мира и поиск своего места в нем.*

*Вы обретете способность исцелять, и этот дар придет к каждому своим путем. Употребите его во благо. Помогайте бескорыстно.*

*Ваша душа пройдет процесс укрепления, и вы сможете вести за собой других людей. Принесите им свет и радость, а не тьму и боль.*

*Вы перестанете зависеть от кармы и кармических болезней. Помогите достигнуть того же другим.*

*Вы будете владеть истинным инструментом изменения мира — верой. Пусть ваша вера принесет добро не только вам.*

*Чтобы пройти весь путь до конца, вам может потребоваться помощь. Обретите ее в таких же, как вы, путниках.*

*Узнавайте друг друга в толпе. Учитесь друг у друга. Помните друг друга.*

*Взойдя на новую ступень развития, вы будете частью нового энергетического единства, единства свободных людей. Оказывайте друг другу поддержку. Помните друг о друге и делитесь друг с другом энергией, потому что цена свободы велика и подчас не под силу одному.*

*Помните о нас, кто первыми вступили в новый мир. Мы фокусируем новое энергетическое единство для вас. Обращайтесь к нам в трудную минуту, и мы придем на помощь. Обращайтесь к нам в минуту благоденствия, и мы сможем прийти на помощь миллионам других. Смерти нет. Мы отзовемся и из-за грани.*

*Ощутите связь со мной, автором этих строк. Я жду этого. Просите о помощи и помогайте мне.*

*Прибавьте к свету нового энергетического единства свои лучи.*

*Создайте новое свободное человечество. Вы заслуживаете этого.*

## Глава 1

# РАЗУМ ПРОТИВ СИЛЫ

Мы с вами прекрасно знаем, что в нашей жизни не существует ничего дороже времени, потому что, даже имея неограниченные возможности, можно чего-то не успеть. Мы уже практически преодолели свою зависимость от патологических энергоинформационных связей — великих паразитических сущностей, довлеющих над остальным человечеством, стали властны над собственной энергетикой и способны избежать формирования в себе негативных энергетических связей. Это огромные достижения, и их значение преувеличить просто невозможно. Мы не на словах, а на деле вернули себе восприятие мира энергий и восстановили свои способности к действию в этом мире. Мы получили доступ к тем рычагам, которые держат в руках высшие сущности — и сам Бог, наверное, в том числе. Мы уже только этим радикально отличаемся от большинства представителей рода человеческого, порабощенного низшими формами полевой жизни. Мы независимы от тех, кто не задумывается о саморазвитии и увлечен гонкой за обезличенными материальными благами, от психотехнических ниток, которые управляют среднестатистическими социальными людьми, словно марионетками. Но окончательно ли мы свободны? Давайте разберемся.

Чего мы достигли? Мы научились (это перечисление будет полезно для тех, кто предыдущие, настоятельно рекомендуемые пособия еще не прочел и на курсах ДЭИР не занимался) следующему: видеть и ощущать энергетические потоки; проводить диагностику; управлять центральными потоками собственной энергии, от которых зависит все функционирование

нашего тела; избавляться от сознательных и бессознательных атак со стороны, а именно: порчи, сглаза, программирования, и от вызванных этими воздействиями болезней; узнали природу энергоинформационных паразитов, использующих человечество в собственных, чуждых ему целях, и научились чувствовать их присутствие; сумели сформировать оболочку, навсегда отключающую нас от этих паразитов, и, таким образом, сделали все от нас зависящее, чтобы дать возможность сработать естественным силам организма, стремящимся сохранить здоровье; мы научились полностью контролировать собственное энергетическое существо; мы владеем программами на здоровье, на уверенность в себе, на удачу, на исцеление и активно пользуемся ими; мы не нарабатываем или, по крайней мере, стараемся не нарабатывать более нежелательной кармы и защищены от кармических болезней; перед нами уже открылись новые горизонты...

Мы здоровы, мы властны над собой, мы встали на новую ступень эволюции и двигаемся дальше, мы можем помочь ближнему — не так, как один калека помогает другому, но как старший брат помогает младшему... Чего же более? Чего не хватает?

Не хватает свободы от обстоятельств. Говоря коротко, мы сами не зависим от подспудного управления энергетическими паразитами, но по-прежнему зависим от проявлений материального мира, и в том числе от наших соплеменников. И с этим ничего не поделаешь. По крайней мере до тех пор, пока мы находимся в вещественном теле. Это как с дачей — если она есть, она может сгореть, протечь, ее могут ограбить, к тому же продукты на нее завозить летом тоже придется.

Точно так же мы зависим от окружающих нас людей — как свободных, так и управляемых паразитическими сущностями. Нам, как и любому, с социумом взаимодействующему, нужны деньги, признание, возможности и результаты совместных действий. Но это не означает, что мы должны играть в игру по чужим правилам и выполнять все требуемые другими кунштюки, — во-первых, потому, что это пустая трата времени (ну зачем, к примеру, в исполкоме полчаса нервничать и препираться с хамом, если вам всего-то нужно

быстро получить справку?), а во-вторых, потому, что нас, как людей независимых, марионетки энергоинформационных паразитов довольно часто атакуют и стараются чинить нам всяческие препятствия (примерно как гаишник, который бесконечно будет тянуть резину, если видит, что водитель торопится). Причем вполне естественно, что в условиях непрерывного энергоинформационного воздействия людей друг на друга это воздействие сильнее всего ощущается людьми, не умеющими защищаться от подобного влияния (к нам не особенно относится), и людьми, которые идут по жизни не по проторенным эгрегорами тропкам (а вот это как раз про нас). Следовательно, мы должны научиться защищаться. Даже не защищаться — это слишком громкое слово, а просто управлять.

Это достаточно легко, особенно для вас. Вы, овладев методиками первых двух ступеней ДЭИР по материалам предыдущих книг, настолько больше можете и воспринимаете по сравнению с обыкновенным человеком, что без труда способны модифицировать его поведение и сопротивляться жесткому стороннему воздействию профессионала.

В обществе, которое, само того не понимая, непрерывно использует методы энергоинформационного воздействия, осознанное владение этими приемами означает независимость и преимущество.

Вас можно уподобить зрячему в стране слепых, ходячему в стране инвалидов или образованному человеку, попавшему в племя к первобытным дикарям. Да, они могут быть сильнее. Но сила человека в разуме, понимании и способности предвидеть события, а не в мускулах. Разум легко побеждает грубую силу — точно так же и вы, вооруженные вашими новыми возможностями, будете мимоходом, сами того не замечая, устранять все препятствия на своем пути. Ваши цели высоки, потому что это цели свободного человека, и не стоит зависеть от глупых и, если разобраться, смешных препятствий и бессмысленной суеты. Нужно только научиться некоторым простейшим приемам — а в дальнейшем все будет, как покажется со стороны, абсолютно автоматически совершаться по вашему желанию.

## Глава 2

# АКТУАЛЬНОСТЬ. ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ И ПУТИ УПРАВЛЕНИЯ ИХ ПОВЕДЕНИЕМ

### Необходимость управления

Как известно, проблема зависимости человека от своего окружения актуальна была всегда. Кто только из философов, психологов, писателей ни пытался ее решить! Сколько трудов было написано, только чтобы помочь человеку научиться решать свои проблемы в этой сфере и не создавать новые! Помогало ли все это? В общем и целом — нет.

Потому что проблема эта вечная, и в ее решении, как и в любви, можно надеяться только на себя. Сами себя вы можете совершенствовать сколько угодно. Это, разумеется, еще никому не повредило, но так как в реальном мире вы живете не одни и все в нем зависит не только от вас, то все ваши попытки внести изменения в свое окружение могут оказаться тщетными, если вы не умеете на это окружение определенным образом воздействовать.

Перед любым мыслящим человеком всегда вставал вопрос о том, почему ему так часто приходится становиться жертвой окружающей действительности. Ведь трудно не согласиться с тем, что большая часть людей, отчетливо сознающих свои жизненные приоритеты, делают все возможное, чтобы самореализоваться в этом мире как личность: достичь своих целей, осуществить задуманные



планы в самых различных жизненных сферах, удовлетворить наиболее важные духовные потребности. Именно это в конечном счете и сводится к понятию счастья. И если уж нам не дано всегда пребывать в этом состоянии, то, естественно, хотелось бы, чтобы эти радостные минуты снижались на нас почаще.

Мы, в полном соответствии с полученным воспитанием, уже как данность принимаем представление о том, что таких минут в жизни каждого человека просто не может быть много — лишь бы они не исчезли совсем: ведь тогда просто не захочется жить. Мы просчитываем в нашей жизни каждый шаг: получаем образование, стараемся не совершать неправильных поступков, в глубине души веря в то, что если не потакать злу, то оно нас и не настигнет; учимся любить и быть любимыми, стремимся сохранить молодость, красоту, здоровье. Мы еще много чего делаем для обретения счастья — всего не перечислишь. Но вот только теперь зададим сами себе вопрос: что мы имеем в итоге? Как часто все наши желания и помыслы реализуются и приносят нам радость? Ведь, казалось бы, они вовсе не беспочвенны: мы достаточно хорошо знаем, чего хотим.

Мы все заканчиваем школу, прилагаем колоссальные усилия для получения выбранной специальности, надеемся на успешную карьеру. Но когда, кажется, все самое трудное уже позади, нас почему-то не принимают на интересующую нас работу. Мы оказываемся без работы и, естественно, без денег. Результат — затянувшаяся депрессия и жалобы на жизнь.

Нам удается встретить любимого человека, который, как нам кажется, отвечает нам взаимностью, но какие-то невидимые силы нас с ним разлучают. В данной ситуации причиной неудачного исхода может быть все что угодно: мы или оказываемся не самой выгодной партией, хотя, казалось бы, никто не станет спорить с постулатом: «Не в деньгах счастье», или просто не нравимся будущей свекрови (теще), или — самый банальный вариант — нашего избранника (избранницу) в буквальном смысле слова «уводят» у

нас из-под носа, и не потому, что на него (нее) снизошла свыше большая любовь, а просто потому, что «там» оказалось лучше, веселее, занятнее.

Мы, возвращаясь домой засветло на глазах у большого числа людей, становимся жертвой нападения преступника, причем не совершая со своей стороны ни малейшей провокации. Нас временами буквально преследуют неудачи, в которых мы, при всей нашей самокритичности, никак не можем себя винить.

Нельзя забывать и то, что любой — даже самый тренированный человек — в современном обществе никак не застрахован ни от лжи, ни от манипуляций. Нам обыкновенно свойственно оценивать людей не по их поступкам, а по нашему сознательному впечатлению от их поведения. В этом скрывается ловушка. Сознание натренировано создавать впечатление на основе смысла слов собеседника, его голоса, мимики и жестуляции.

Любой, владеющий актерским мастерством, обладает талантом к обману — и, естественно, пользуется им. В той или иной степени, согласно степени амбиций. Подворовывающий работник. Лохотронщик на вокзале. Политик в ходе предвыборной кампании. Любой рекламщик и пиарщик (а иначе зачем они вообще нужны? Ведь если товар или политик так хорош, то почему без пиара люди к нему не тянутся? Нет, тут стоит задача убедить людей в его несуществующих достоинствах...).

Разумеется, все это очень неприятно. Осознание подобной незащищенности буквально выбивает из колеи. Какой из всего этого можно сделать вывод? Человек в этой жизни постоянно находится под угрозой удара обстоятельств. Если он хочет чувствовать себя уверенно и комфортно, нужно уметь дать им достойный отпор. А это означает способность воздействовать на окружающих его людей. Вы уже знакомы с нашим предыдущим пособием. Быть может, этот раздел покажется вам менее интересным, чем предыдущие, потому что как-то неловко даже заговаривать об управлении окружающими, даже немного опередив их в развитии.

Однако трудно не согласиться и с тем, что возможности управления действительно не помешали бы человеку (ведь воздействие общества практически непрерывно) — особенно человеку, уже ознакомившемуся с первыми двумя ступенями ДЭИР. Тех же, кому впервые попала в руки наша книга, считаем нужным предупредить, что проведение большей части работы, предлагаемой в данном издании, возможно только после прохождения предыдущих этапов обучения. Только при наличии мира и гармонии в собственной душе можно внести мир в свое окружение так, чтобы это принесло пользу, а не вред. Если же человек сам потерян во тьме, то вокруг него будет та же тьма.

Поэтому — не в обиду читателю, впервые узнавшему о системе навыков ДЭИР, а для его же блага — со страниц этой книги я обращаюсь в первую очередь к тем читателям, которые, благодаря знакомству с предыдущими пособиями или посещению курсов ДЭИР, уже освоили управление собственной энергетикой и не зависят от патологических связей. Для них уже не составляет проблемы получать и пользоваться программами удачи и здоровья; они энергичны, жизнерадостны, сопровождаемы неизменным успехом; они по большей части избавились от своих внутренних проблем.

Осталось решить то, что на данном этапе освоения нашей методики уже вполне выполнимо, — это внешние проблемы, связанные с окружающими людьми, от которых мы так часто зависим. Вы, не сомневаюсь, уже можете примерно определить точки управления человеком. В первой книге мы подробно рассказывали о том, что такое психология толпы. Приводились многочисленные примеры, иллюстрирующие, на что может оказаться способна толпа, как и любая иная группа людей. Человека как такового, с его собственным энергетическим строем, его личностными установками и программами, в тесных объятиях общества уже не существует. Есть лишь стихия, поглотившая в себя все и вся, течение в колоссальном энергоинформационном поле, заряженное единой отрицательной энергией, а каждый в отдельности человек в

нем — только выполняющий свою функцию винтик, да и тот на данном этапе вычленить из общей массы уже невозможно.

Сразу же хочется обратиться к читателю, уже изучившему нашу методику по первым двум книгам: какими бы сложными ни оказались обстоятельства, вам ни в коей мере не угрожает ни стать одним из таких винтиков, ни, что, наверное, еще хуже, попасть в вынужденные лидеры толпы (за исключением тех случаев, когда вам это будет выгодно). Подобную «инфекцию» помимо собственного желания вы теперь навряд ли можете подхватить. Вы — человек уже несколько совсем другого энергоинформационного уровня навыка: что для кого-то тяжело, для вас — привычная норма жизни. Вы, скорее всего, настолько уже сжились с освоенной при помощи ДЭИР стратегией бытия, что теперь и представить себе не можете другое мироощущение. Но, как было сказано выше, окружающая вас среда никуда не делась. И если вам не грозит стать мелкой составляющей этой толпы, то уж захлестнуть вас или повлиять не в лучшую сторону на вашу жизнь она может. Так что если вас не устраивает ваше окружение, если это действительно необходимо и этично, вы можете его изменить. На данном этапе вы научитесь создавать в нем гармонию энергетическими методами: нейтрализовать управляемого энергоинформационным паразитом локального лидера, а с ним и ведомую им группу людей; внедряя свою идею, использовать его энергию в выгодном для вас направлении; попутно избегать различного рода мелких неприятностей; при самых неблагоприятных обстоятельствах просто самоисключаться из происходящих событий.

После того как вы нейтрализуете эгрегорическую поддержку локального лидера, к вашим услугам окажутся многочисленные приемы индивидуального воздействия, позволяющие и защититься от влияния, и осуществить его. Вопрос не в том, нужно или не нужно это делать, — вопрос в том, что только умея это делать, можно сохранить и преумножить свободу личности. В нашем случае, знания — это поистине сила.

## **Люди, направляемые энергоинформационными паразитами, — лидеры?**

Вы сами наверняка отмечали одну интересную особенность у людей, непреодолимо рвущихся к успеху и такового добивающихся: они отличаются невероятной активностью в процессе достижения своих целей, но их моральные основы, мягко говоря, оказываются довольно шаткими. В памяти сразу всплывают многочисленные примеры из истории, когда к власти прорывались люди сомнительных способностей, нравственности, а иногда и психического здоровья. Так, Гитлер, как известно, никогда не отличался ни талантами, ни усердием в приобретении знаний; он так и не закончил среднюю школу, дважды проваливался на вступительных экзаменах в Венскую академию художеств. Но это не помешало ему реализовать свои планы. Интересно, благодаря чему?

Многие наши сегодняшние руководители с трудом говорят по-русски и при этом не чувствуют себя неловко на руководящих должностях. Спрашивается, ну как пролезли-то? За счет чего? Имели ли они моральное право себе это позволить? Что оказало им поддержку?

Естественно, они оказались на своих местах вовсе не случайно — эти люди весьма удобны для использования эгрегором. «Цель оправдывает средства» — это тот взгляд на жизнь, которого они придерживаются. Теория Ф. М. Достоевского о невозможности построения счастья на слезах одного замученного младенца для большинства из них — лишь глупая лирика. Себя же всегда есть возможность оправдать тем, что цель может быть грандиозна и последствия ее осуществления могут быть самыми замечательными (причем не только для них, но подчас и для всего общества!). Что же касается средств, то, во-первых, на начальных этапах осуществления цели еще неизвестно, так ли уж много придется поставить на карту, возможно, удастся обойтись совсем малой кровью (человек слаб и легко может быть обманут, если не защищен от влияния

извне), а во-вторых, цель-то уж больно заманчива и наверняка ее достижение окупится сторицей (не прошедший первую ступень ДЭИР или не освоивший аналогичные варианты защиты непрерывно заражается ложными желаниями). Ну а если случится так, что затраты окажутся выше запланированных, то тут уж ничего не поделаешь: нужно уметь платить.

Приблизительно к этому сводится вся философия стремящихся самоутвердиться в этой жизни любой ценой. Причем в самых безобидных случаях средством расплаты за продвижение являются совесть и элементарное чувство собственного достоинства, которым наступили на горло, разрыв отношений с близкими и некоторые материальные потери. В наиболее жестких — человеческие жизни, миллионы человеческих жизней. Разумеется, это страшно. И любой мыслящий человек постарается сопротивляться подобному вмешательству в свою жизнь.

Тем не менее именно такие люди чаще всего выступают орудием влияния на общество энергоинформационного паразита, потому что их действия после пришествия к власти захватывают максимальное количество людей и освобождают наибольшее количество синхронизированной энергии, служащей питанием паразитической структуре (рис. 1).

Мировая история, а в особенности история нашей многострадальной страны, знает множество примеров, когда ради какой-то сомнительной идеи гибло огромное число людей. В памяти сразу всплывают события времен Ивана Грозного и ненавистной народу опричнины, преобразования эпохи Петра Первого со всеми их издержками, революция 1917 года и последовавшая за ней братоубийственная Гражданская война, кровавая эпоха культа личности, война в Афганистане, сегодняшние события в Чечне. Так, в тридцатые годы миллионы людей в Поволжье умерли от голода только потому, что ради воплощения «великой» идеи их всех загнали в колхозы — искусственные объединения крестьян, совершенно еще не подготовленных к коллективному ведению хозяйства. Результаты же

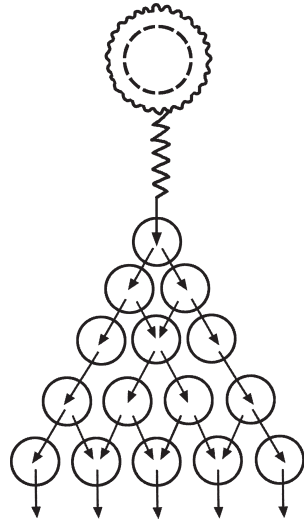


Рис. 1. Человек, находящийся на вершине пирамиды, может привести в движение тысячи других

этого деспотизма тщательно скрывались, чтобы избежать огласки и признания неправильности выбранной политики. Все эти исторические события происходили не просто так, не сами по себе, а с ведома определенной группы лиц, преследующих вполне конкретные цели. А разрушительный эффект подобных мероприятий был огромен при всей многочисленности их организаторов. Так что лидер любого уровня в современном обществе — наиболее вероятный ставленник, марионетка энергоинформационной паразитической структуры, поступающий не столько по совести, сколько по некоей абстрактной общественной необходимости.

Разумеется, людей, оправдывающих «радикальный» взгляд на жизнь а-ля Гитлер или Сталин, можно встретить не только в верхах. Они всегда рядом с нами: на работе, на улице, в магазине, а иногда и в нашем собственном доме, и в наших интересах уметь им противостоять. Из всех окружающих они создают наибольшее число помех. Но для того чтобы противостоять им, нужно сначала понять две

вещи: отчего они такие, создала ли их такими природа или есть другая причина, и главное — есть ли вообще способы с ними бороться.

### Паразитические энергоинформационные структуры — их образование и способ существования

В предыдущих пособиях, посвященных системе навыков ДЭИР, уже подробно рассказывалось о том, что вся энергия человеческого существа происходит из взаимодействия двух потоков: первый идет из Земли, второй — из Космоса. Оба эти потока частично выходят через чакры (их всего семь), каждая из которых выполняет свою функцию (рис. 2).

Через чакры Свадхистана и Манипура собирается рассеянная во внешней среде энергия Земли, а энергия Космоса, трансформированная сознанием конкретного человека, высвобождается. Это окна, через которые выходят

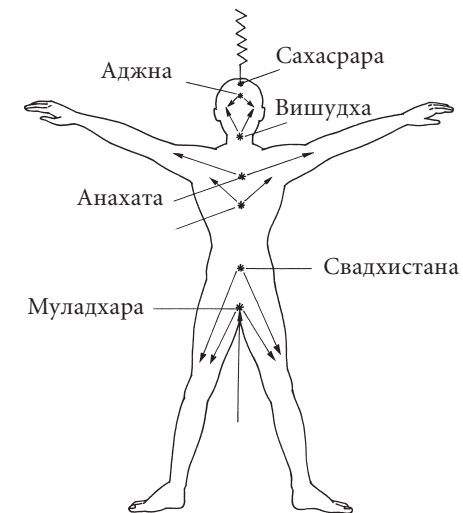


Рис. 2. Чакры стремительно перераспределяют энергию Вселенной по телу человека

наружу энергетические потоки самой человеческой сущности, то есть сознания и его программирующих структур. Роль этих чакр особенно велика в формировании паразитических связей в человеческом обществе.

Чакры Вишудха и Аджна освобождают энергию Земли, впитывая в то же время свободную энергию Космоса. Поэтому через эти две чакры возможно осуществление грубых энергетических воздействий — эмоциональных зарядов. Это чакры политиков, актеров, гипнотизеров, различного рода лидеров, способных благодаря их положению так или иначе влиять на нашу жизнь. Как уже видно из приведенных примеров, нормальные поля человеческого организма, складывающиеся из двух основных потоков, трансформируются его собственной структурой.

То есть если человек о чем-то мыслит, если он к чему-то стремится, кого-то любит, ненавидит, презирает, испытывает разного рода эмоции, — естественно, не всегда положительные, — все это неизбежно просачивается в окружающую среду, в которой все мы и существуем. Так происходит загрязнение поля мыслями и программами, воздействующими на подсознание человека, а иногда и целой массы людей.

Получается замкнутый круг: 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 поддерживается идея, идея объединяет массы, массы освобождают синхронизированные энергоинформационные потоки, эти потоки составляют тело и питание паразитической структуры, последняя поддерживает существование идеи).

Существует интересное (абсолютно соответствующее истине) выражение: «Идеи витают в воздухе». Употребляется оно, как правило, в тех случаях, когда говорящий хочет подчеркнуть готовность общества к восприятию какой-либо идеи. И если уж они там «витают», то, наверное, кто-то их туда «запустил». Распространяться после этого они

могут с непредсказуемой скоростью. Так, к партии германских националистов, к которой примкнул Гитлер после окончания Первой мировой войны, поначалу никто не относился всерьез, настолько она была малочисленна. Никому, за небольшим исключением, и в голову не приходили возможные последствия ее деятельности.

Как видно из приведенных исторических примеров, толпа, которую ведут управляемые паразитическими связями лидеры, отличается невероятной активностью; последствия этих «встрясок» еще долго отзываются эхом и сказываются на последующих поколениях (рис. 3). При этом сила толпы вполне объяснима: ведь ею движет интегральная энергетика общества, вернее, его паразитических структур, причем происходит это только в наиболее благоприятные для «успеха дела» моменты. Та же энергетика паразитической связи за счет усиления энергоинформационных деформаций вокруг лидера обеспечивает его «правильное» руководство. Люди, попавшие в эти энергоинформационные потоки и не умеющие им сопротивляться, двигаются в них, как пешки, действуют в ложных целях, совершенно не нужных им самим. Ведь сколько

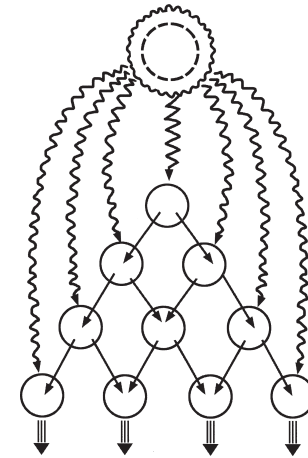


Рис. 3. Управляемый лидер тысячекратно усиливает свое воздействие благодаря деформирующему психику людей влиянию энергоинформационных паразитов



политических деятелей, реформаторов, революционеров и просто бунтарей отправляли людей на смерть! Справедливости ради надо отметить, что многие и сами шли, свято веря в пропагандируемые идеи. В итоге идея, взращенная на нездоровой энергетической почве, начинает жить самостоятельно, и уже не люди ее проталкивают, а она ими движет, превращая людей в марионеток. Создается впечатление (и такова школьная трактовка), будто идеи просто живут в умах народа, поддерживаемые его интересами (вспомним марксистскую теорию смены общественно-исторических формаций).

Однако такая трактовка в корне неверна, так как цели и интересы, на которых существует идея, чаще всего бывают ложными. Они не могли бы возникнуть и продержаться в принципе, если бы не программирующее воздействие энергоинформационного паразита. И если история государства так богата руководителями-деспотами, неврастениками и просто не любящими свой народ серостями, то для этого имеется сильнейшая энергетическая подпитка.

Эта паразитическая энергия охватывает все и вся, подобно смерчу. Она вмешивается в жизнь людей, разрушает их личные планы, подчиняя себе их стремления и помыслы. Впрочем, сами вы, пройдя первую ступень ДЭИР, уже гарантированы от воздействия этой вредоносной энергии и уже достаточно сильны для того, чтобы не только уметь защититься от нее, но и оказывать на нее самостоятельное воздействие (или принимать на себя управление, узурпируемое патологической связью).

Мы уже говорили, что подобные явления происходят не только в глобальных масштабах всего общества, но и в повседневной человеческой жизни. Мы можем не задумываться о них, но только до тех пор, пока они не стали происходить именно с нами. И вот тогда эта проблема оказывается актуальной! Вот весьма показательный пример.

Мою сотрудницу еще по Новосибирску (назовем ее Леной) ужасно изматывали конфликты с матерью мужа. Создавалось впечатление, что свекровь не только придиралась по поводу и без, но и успешно настраивала против невест-

ки всех остальных членов семьи, включая собственного сына. По крайней мере заступиться за молодую жену в этом доме никто не хотел. Постоянные выяснения отношений, ругань, заканчивающаяся каждый раз слезами, заставили в конце концов Лену задуматься о разводе, которого ей совсем не хотелось. Единственное, что ей было нужно, — это жить интересами своей собственной семьи. Постоянное вмешательство извне ее изводило. Втайне еще надеясь разрешить эту проблему, не доводя до разрыва с мужем, она решила попробовать дать отпор. Как именно, она еще не знала, но ей повезло: все произошло само собой.

То, что случилось во время последнего свекровино «наезда», Лена, прямо скажем, не поняла. Мне она рассказала следующее: «Поводом для конфликта послужило то, что я как-то не так, с точки зрения свекрови, убрала постель. И мне сразу же в достаточно грубой форме было сказано, что мой муж мог найти себе жену намного лучше. Не знаю, что со мной тогда произошло, но я вдруг всем своим существом осознала, что если сейчас я отвечу ей как обычно, то опять буду вовлечена в затяжной конфликт, на который моя свекровь, похоже, нарывалась сознательно. Я почувствовала, что должна сделать что-то особенное, неожиданное для этой женщины, и если у меня не получится, то выход один: уйти из этой семьи и больше сюда не возвращаться. Я собралась с силами, посмотрела на нее сочувственно и сказала, что она права: сын ее вполне мог бы выбрать жену не только более хозяйственную, но и гораздо красивее, умнее, моложе меня и т. п. Я вспомнила, как она упрекала меня раньше, и перечисляла все свои недостатки, упоминая при этом о достоинствах мужа. Говорила спокойно, с немного грустной, но искренней интонацией в голосе. Ведь недостатки действительно есть у всех. Кроме того, немного показала ей мысленно, как она выглядит в моих глазах, ну, и сделала кое-что еще. То, что вслед за этим произошло, было поистине удивительно. Ее глаза расширились, покраснели, казалось, она вот-вот потеряет ориентировку. Она молча меня выслушала. Рот ее при этом был открыт, как будто она хотела что-то сказать, но забыла сло-

ва. Она зачем-то открыла тумбочку и стала с отсутствующим видом перебирать в ней вещи. Вскоре, сославшись на головную боль, пошла прилечь в другую комнату, и я облегченно вздохнула».

Давайте вдумаемся в то, что случилось. Что в этой семье существовали паразитические обратные связи, фокусирующиеся на свекрови, и все члены семьи были охвачены ими — это нам с вами уже понятно. Но вот что произошло в данной конкретной ситуации? Ведь эта молодая женщина не ответила хамством на хамство. Она даже не сказала ни слова против, а наоборот, только соглашалась! Что же случилось? Сама того не осознавая, она каким-то образом сумела своего противника не только нейтрализовать, но и нанести ему серьезный удар.

Что же она сделала? Каким способом заставила ситуацию развиваться в выгодном для нее русле? Что это за «кое-что еще», оказавшее такую помощь при защите? Об этом пойдет наш дальнейший разговор.

## ПРОГРАММА III СТУПЕНИ

### ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКУМА

1. Формирование навыков выявления и модификации эгрегорически координированного поведения.
2. Овладение навыками восприятия элементов субъективного пространства собеседника.
3. Тренинг приемов модификации элементов субъективного пространства собеседника.
4. Применение неэнергетических методов модификации субъективного пространства.

### СТРУКТУРА ПРАКТИКУМА

1. Управление эгрегорической координацией коллективного субъективного пространства.
2. Воздействие на внимание — уменьшение и усиление энергетики субъективного пространства.
3. Стартовый толчок: генерация и подавление.
4. Восприятие намерения и передача намерения (фрагментарная телепатия).
5. Комбинированные модификации субъективного пространства: конструкции и программы.
6. Основы воздействия поведением и вербальными приемами для усиления модификации субъективного пространства.

### РЕЗУЛЬТАТ ПРАКТИКУМА

1. Навыки расширения информационной составляющей коммуникации.
2. Увеличение влияния в коммуникативной ситуации.
3. Возможность гибко взаимодействовать с собеседником за счет невербального контакта с его субъективным пространством.

## Тема 1

# Пассивное управление: мониторинг и модификация эгрегориальной координации коллективного субъективного пространства

*Эгрегориальная координация коллективного субъективного пространства — это неосознаваемое для участников группы проявление групповых тенденций, выражающееся в направленной модификации их поведения.*

1. Мониторинг эгрегориального воздействия и приемы противодействия.
2. Активное прерывание эгрегориальной координации.

## Управление: теоретические особенности и базовые приемы

Способы управления окружающими можно подразделить на энергетически активные и энергетически пассивные. Последние являются основой управления вообще, поэтому начинать освоение метода, естественно, рекомендуется с них. Способы пассивного воздействия на людей сводятся, в свою очередь, к двум направлениям: использование невербальной информации, получаемой путем постоянного наблюдения за людьми, и отсечение этих людей от управляющих ими потоков энергии, осуществляемое в нужный момент. Как говорят, мудрый действует недеянием. А вы, надеюсь, достаточно мудры. Правда, это не означает, что мудрому можно будет бездействовать в своей реальной жизни, на уровне физического плана.

Как уже говорилось, действия всех членов конкретной группы и их лидера подготовлены распространенным всюду к тому моменту патологическим, потому что сами они его не ощущают, энергоинформационным полем. Роли уже распределены и сценарий написан. При этом патологическая сеть энергетики человеческого общества заблаговременно начинает создавать в психике окружающих некую психическую деформацию, что-то вроде «момента онемения», облегчающего лидеру путь к цели. При этом про-



исходит то, чему мы все периодически являемся свидетелями: умные люди, устоявшие против патологических энергоинформационных полей, безмолвствуют, облегчая толпе победу, или, в лучшем случае, согласуясь со своей совестью, пытаются совершать какие-то направленные против толпы действия, которые никем не воспринимаются всерьез и ни к чему не приводят. Поэтому ваше право и, наверное, дело вашей совести — распознать этот момент заранее. Он отмечен некоторыми признаками.

### Шаг 1

## **Выявление признаков подготовки согласованного действия и пассивные приемы управления**

**Шаг 1а.** Самый первый признак, на который нужно обратить внимание, — это изменение ауры. Он особенно важен по той причине, что проявляется на самом раннем этапе развития событий, когда у вас еще много времени для принятия решения и есть достаточно большой выбор способов воздействия. Как известно, хорошая аура — признак духовного и физического здоровья. Люди, подверженные воздействию патологического энергоинформационного поля, отличаться им, естественно, не могут. Поэтому в подобных ситуациях всегда нужно обращать внимание на ауры окружающих вас людей: они истончаются, на них появляются уродливые наросты.

По воспоминаниям одного экстрасенса, эмигрировавшего из России в 1917 году, атмосфера в обществе за несколько месяцев до революции приобрела крайне напряженный в энергетическом смысле характер. «Что-то страшное своей неизбежностью буквально пронизывало воздух; в нем царил гнетущее напряжение, которое рано или поздно должно было во что-то реализоваться. Практически невозможно было встретить человека с нормальной аурой: у всех она была или предельно истончена, или до безобразного деформирована. Казалось, что все — и те, кто актив-

но участвовал в происходящих событиях, и те, кому оставалось только тихо ждать их развития, — находились в ожидании страшного взрыва. Все понимали, что что-то должно случиться. Как будто чьею-то властной рукой была запущена в действие невидимая машина, манипулирующая миллионами жителей, и ни у кого не было возможности ее остановить».

Уяснив для себя происходящее, на физическом плане вы можете действовать по своему выбору. Разумеется, проще всего уйти. Не случайно всегда увеличивалось количество эмигрантов из страны, в которой начинали происходить нежелательные политические и экономические изменения; распадались семьи, где один из супругов посягал на внутреннюю независимость другого и пытался превратить партнера в собственность. Но на это, естественно, стоит решаться только в том случае, когда у вас нет никаких шансов изменить ситуацию.

Самоустраниться вы можете практически на любом этапе развития событий, но только при условии, что вы не начали предпринимать активных действий: если вы обратите на себя серьезное внимание как на противника, вам могут уже не позволить уйти. Поэтому нужно предварительно проанализировать все возможные последствия своих действий.

Итак, признаком первого этапа развития событий является истончение аур. Для того чтобы изменить ситуацию в выгодном для себя направлении, на этой фазе вы можете совершить привлекающее к себе внимание действие или поднять тему для обсуждения, которая в дальнейшем займет умы собеседников и уведет линию развития событий в сторону. Не забывайте, что напряжение буквально пронизывает людей насквозь, и если у вас есть возможность обеспечить им безобидную разрядку, не премините это сделать.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Упражнение не сложное. Что происходит при подготовке эгрегориального действия с психикой людей и почему все же феномен ауры изменяется?*

Просто при возникновении ситуации, отвечающей той или иной коллективной тенденции, люди, сознание которых занято сугубо контекстными вещами, ощущают потребность в эмоциональном реагировании.

Возьмем, к примеру, ситуацию собрания на работе, где решается вопрос, так или иначе затрагивающий расстановку сил. Мы воспользуемся явно гиперболическим примером, поддающимся сознательному анализу, однако призванным проиллюстрировать явления слабоосознаваемых областей психики.

Итак, совещание по назначению начальника отдела. Присутствуют несколько руководителей. Отдел без руководства. Его деятельность важна и нужна каждому. Есть три кандидата, разные по способностям. Но один из них, средний, — это симпатичная леди. А лучший — старый друг бывшего начальника отдела, не поддерживавшего теплых отношений с коллегами. Причем все участники совещания искренне намерены выбрать объективно лучшего... но есть нюанс. Восприятие лучшего кандидата отравлено его отношениями с коллегой-бюроком. Восприятие средней кандидатки излишне розовое у мужской половины, и неприязненное в глазах женской, чующей конкуренток и выскочек за версту. И так далее.

В этих условиях великолепные рекомендации лучшего кандидата восторга почему-то не вызывают — однако разумом совещающиеся понимают, что они великолепные. С другой стороны, восторга-то нет. Сознательно — да! Эмоционально — нет! Однако не будем даже предполагать, что высокое собрание перебирает в голове именно эти низменные мысли. Просто сознание старательно пытается облечь воспринятый образ в контекстные одежды — ведь лучшие рекомендации начинают ставиться под сомнение.

Таким образом, не присутствующие объективно в данной ситуации факторы внутренних взаимоотношений коллектива начинают модифицировать реакции людей, действуя в обход сознания, на эмоциональном уровне. Эгрегориальное воздействие налицо. Субъективно возникает тревога (в психологическом смысле этого слова), которая пока еще ожидает разрядки. Сознание ищет, отчего ему нужно придраться к происходящему. Однако явной реакции пока нет.

Почему возникает изменение ауры? Это очевидно. Как мы уже говорили, в виде ауры наше сознание отображает спроецирован-

ную, слабоосознаваемую информацию об объекте — в данном случае, о другом человеке.

Мы, присутствуя в этой ситуации, с одной стороны, осознанно воспринимаем людей, разумно рассматривающих простую проблему. Однако все их поведение, позы, внутреннее состояние выражают нечто совсем иное, нарушающее впечатление (ну, к примеру, вы видите сосредоточенного на бумагах человека, судя по позе, словно ожидающего удара в спину от соседа). Наша психика выстраивает сенсорную проекцию, не соответствующую осознаваемому восприятию (мы же не сразу так можем догадаться, где тут собака зарыта?). Аура истонченная, потому что люди погружены в себя, рваная, потому что их сознательные и слабоосознаваемые мотивы конфликтны и разнонаправлены.

**Проверка.** Понаблюдайте за поведением группы людей, рассматривая их ауру. Внимание! Здесь и далее при проведении эгрегориальных упражнений от вас потребуется энергетически слиться с группой людей, установить с ними общее субъективное пространство — иначе оболочка, защищающая вас от эгрегориального воздействия, просто помешает вам зарегистрировать большую часть эффектов. Обратите внимание, что фаза истончения ауры сопровождается отчетливым ощущением — будто бы окружающее в области прямого наблюдения приобрело повышенную резкость, вошло в фокус. Слово взгляд — это фонарик, который вдруг повысил яркость. Это происходит потому, что тревога заставляет психику более детально воспринимать реальность. Как только аура начнет истончаться, сделайте что-нибудь, привлекающее внимание. Вы поразитесь, что эти люди с любопытством посозерцают даже ковыряние в носу — им нужна пауза. Развивайте успех.

**Шаг 16.** Тот же прием можно использовать в процессе развития второй фазы — возникновения мощных энергетических потоков, сопровождающихся вначале мощными выплесками эмоций. Из этого следует, что поднятая вами на данной фазе тема должна быть как можно более эмоционально окрашена. В повседневной жизни этот прием умело используют опытные преподаватели, которым пе-

риодически приходится привлекать внимание аудитории, значительная часть которой заранее настроена против него и его предмета. В ней, как правило, имеется лидер, которого нужно уметь нейтрализовать или даже привлечь на свою сторону (на данном этапе развития событий это вполне возможно). Суть заключается в том, что преподаватель ведет себя совершенно не стандартно: рассказывает о том, чего от него никак не ждут; отвечает предельно терпимо на самые глупые вопросы, стремится понравиться женщинам, обеспечивая таким образом поддержку последних. Привлекая к себе внимание таким нестандартным поведением, а лидера группы выставляя в самом невыгодном свете, ему удается переключить на себя расположение аудитории. Сложность состоит в том, что всю группу нужно как можно дольше держать в эмоциональном напряжении. Если с задачей справиться удастся, вы вполне можете сами стать хозяином ситуации.

Президент  
Школы навыков  
ДЗИР Титов К. В.

*Для анализа происходящего нам опять потребуется пример с совещанием. Итак, мы оставили наших возбуждаемых руководителей в состоянии тревоги, поскольку эмоции, побужденные не осознаваемыми в текущий момент переменными, не соответствуют переменным, сознательно выводимым. В нашем примере осознание, вероятнее всего, произошло бы — однако если имеет место именно эгрегорическое воздействие, слабоосознаваемая мотивация со стороны косвенно присутствующих факторов, то сознание так и не может связать свою тревогу с происходящим.*

*Возникает беспокойство, усиливающееся в ходе безуспешной работы сознания. На поверхность психики начинают выходить симпатии и антипатии, потребности в действии... Весь комплекс осознаваемых переменных перебирается со все возрастающей эмоциональностью, усиливается ВП, подготавливающий действие.*

*Психика стороннего наблюдателя регистрирует возрастающее напряжение и резкие его перепады при стремительном переключении внимания людей. Отслеживает их инстинктивно, демонстрируя разные режимы активности. Если в этот момент сосредоточиться на своем восходящем потоке, то в области солнечного спле-*

*тения возникает ощущение, напоминающее ощущение в останавливаемом или ускоряющемся лифте. Возбуждение распространяется, поскольку люди в группе индуцируют друг друга перекрестно. Готовится реакция — однако ничье сознание пока еще не способно выбрать вариант действия. Оно будет тем энергичнее, чем больше длится вторая фаза и чем сильнее она выражена.*

**Проверка.** *Последите за энергетической обстановкой в группе людей непосредственно после фазы истончения ауры, сосредоточившись на ощущении в области собственного солнечного сплетения. Желательно провести наблюдения в нескольких ситуациях, чтобы увидеть соответствие мощности ощущения энергетических перепадов и последующих событий. В одном из наблюдений попробуйте привлечь внимание к себе громким, эмоциональным возгласом, резким жестом, смешком или широкой улыбкой. Внимание присутствующих немедленно замкнется на вас. Развивайте успех.*

**Шаг 16.** Третья фаза развития событий характеризуется ясно выраженным у окружающих состоянием вялого беспокойства, что-то вроде рассеянного оглядывания. Вызвано это тем, что отрицательные энергетические потоки, вначале заряженные мощными эмоциями, впоследствии навевают оцепенение. Так, после длительного эмоционального напряжения любой человек может надолго впасть в апатию, из которой его очень трудно вывести. В этот момент вы можете попробовать занять участников события решением какой-либо логической задачи, не требующей особой эмоциональной вовлеченности. Можно также воспользоваться собственной энергетикой (но это уже активные способы энергетического воздействия, и о них мы расскажем позднее). Самого лидера удержать от выступления в данный момент уже невозможно, так как почва для него подготовлена лучшим образом.

Президент  
Школы навыков  
ДЗИР Титов К. В.

*Причины возникновения этой фазы также очевидны. После появления тревоги и выхода на поверхность сознательно не фиксированных пока на объ-*

екте эмоций сознание участника эгрегориального процесса находится уже в ином состоянии, нежели определяла осознаваемая ситуация вначале. К этому моменту сознание пришло к пониманию, что источник раздражения сознательно не увязывается с контекстом происходящего.

Соответственно, начинает искаться внешний объект, который мог бы перенаправить скопившуюся в психике энергию. Внимание уходит из области размышления в область расфокусированного наблюдения. Люди, действительно, начинают несколько отрешенно скользить взглядом по сторонам.

Если вы оказываетесь в подобной группе людей, то на этой фазе возникает отчетливое ощущение, что взор начинает выхватывать большую область пространства. Когда мы наблюдаем окружающую среду в обычной ситуации, то наш взгляд улавливает определенную область в четком фокусе, а остальное расфокусированно, скорее, периферическим зрением. Пользуясь аналогией с фонариком, его луч начинает расширяться. На фазе рассеянного оглядывания область четкого виденья начинает увеличиваться — сознание ищет во внешнем мире что-либо, отвечающее неосознаваемым мотивам и помогающее сбросить накопившуюся энергию.

**Проверка.** Наблюдая за группой людей, дождитесь фазы рассеянного оглядывания, а затем задайте вопрос, требующий сосредоточения интеллекта. К примеру, поинтересовавшись, почему того или иного кандидата сняли с выборов, ну и тому подобное. Проведя это с разными людьми несколько раз, вы убедитесь, что на фазе рассеянного оглядывания люди просто-таки застревают на решении подобных задач, чего не происходит на фазе истончения аур (на ней внимание обращается к вам, но необходимость напрячь интеллект быстро охлаждает наблюдателя) и не происходит на фазе эмоциональных перепадов (не до задачек, скучно, внимание уходит).

**Шаг 1г.** И последняя фаза развития событий — это непосредственное выступление лидера-«марионетки». Если дело дошло до этого, то нужно иметь в виду следующее. В этот момент пытаться воздействовать на окружающих уже бессмысленно: они в оцепенении и вас не слышат.

Вы противостоите их лидеру, оказываясь, по сути, с ним один на один.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

Данная фаза не нуждается в комментариях. Хотя нужно учитывать, что, как зачастую бывает при исследовании субъективных феноменов, причинно-следственные фазы субъективных событий отличаются от объективных. Объективно происходит вот что: психика группы, руководствуясь слабоосознаваемыми мотивами, не имеющими осознанного отношения к ситуации, сначала встревожилась, «проснулась». Затем взволновалась, раскачивая себя на неизвестное действие. Затем начала поиск наиболее отвечающей неосознаваемым мотивам фигуры. Затем, естественно, кто-то первый совершает действие или делает высказывание, отвечающее слабоосознаваемой мотивации группы. Психика участников группы вцепляется в это событие мертвой хваткой. События, не отвечающие слабоосознаваемой мотивации, игнорируются.

Понятно, что рано или поздно один из участников группы все-таки выскажет то, что волнует всех (тут уместно вспомнить Ленина с его теориями относительно роли личности в истории), так что это всего-навсего вопрос времени. Но пока этого не произошло, прочие тематики игнорируются.

С субъективной точки зрения эгрегориальное воздействие на последней фазе вызывает ступор (естественно, ведь психика человека еще не нашла объект для удовлетворения мотивации, а остальные фигуры игнорируются), который прерывается сторонним высказыванием или действием эгрегориального лидера (человека, первым нашедшего решение задачи). То есть выступление эгрегориального лидера в данной ситуации неизбежно (если контекст не будет сломан, скажем, пожаром или землетрясением, но это уже выходит за рамки обычной коммуникативной ситуации). Стороннему наблюдателю, действительно, очень заметно, что члены группы находятся в своеобразном ступоре.

**Проверка.** Понаблюдайте эгрегориальные взаимодействия в группе, особое внимание уделяя фазе ступора. Разумеется, защита от неосознаваемых групповых эффектов в виде оболочки первой ступени может помешать вам ощутить все прелести происходяще-



го, однако если вы попытаете специально осознанно сформировать общее поле с объектами наблюдений (включите себя в общее субъективное пространство), то ощущения станут более отчетливыми.

*Попробуйте в этот момент вмешиваться в общение группы, и вы увидите, что эффект ступора распространяется и на вас — либо вы говорите то, что неосознаваемо эти люди стремятся услышать (что вряд ли), либо вас опережает наиболее чувствительный среди них (эгрегориальный лидер), либо вы останетесь неслышанным. Этот момент проще всего переждать.*

Если для вас не подходит вариант с самоустранением, то остается другой выход: перехватить у лидера инициативу и самостоятельно получить эффект, которого он намеревался добиться. Но здесь простыми действиями на обычном социальном уровне не обойтись, так как методы «марионетки» безукоризненны: ведь они подготовлены патологическим воздействием энергоинформационного поля. Вам нужно будет сначала отсечь его от питающей силы.

Переходя ко второму виду пассивного воздействия на людей, необходимо сказать о слабости рвущейся к власти «марионетки». Дело в том, что без поддержки патологической энергоинформационной среды такие люди оказываются совершенно бессильны. «Марионетку», оставшуюся без подпитки, можно сравнить с деревом, которое выкорчевали из земли и зарыли в песок: какое-то время оно еще будет сохранять привычный для него вид, а потом увянет. Таким образом, вторым способом воздействия на людей является отсечение конкретного человека от управляющих им потоков.

Примеров, иллюстрирующих зависимость «марионетки» от подпитывающей среды, множество. С подобным явлением мы сталкиваемся чуть ли не каждый день. К примеру, начальник, заполучивший свое кресло не по заслугам, никогда бы не смог этого сделать без серьезной поддержки со стороны определенной части своего окружения, создавшего для него благодатное энергоинформационное поле. Те же, кто никогда бы не стал его поддерживать, находясь

под воздействием того же поля, пребывали в состоянии «онемения». И занимать свой пост этот начальник будет до тех пор, пока патологическая энергия этого поля будет его подпитывать. Если же вдруг подпитка оборвется, произойдет следующее: «марионетка» рухнет с высокой должности, окажется на какой-то другой, значительно ниже ранее занимаемой, где поначалу будет проявлять те же качества своей натуры, благодаря которым он смог пролезть к власти и долго ее удерживать. Только на предыдущем месте эти качества воспринимались как нечто естественное, само собой разумеющееся. В теперешнем его положении подобное поведение станет неадекватным и вызовет надлежащий отпор со стороны коллег, так как новое для него поле является для него чужеродным.

Само по себе отсечение «марионетки» от паразитической подпитки энергоинформационного поля осуществляется достаточно просто. Главное — суметь выбрать нужный момент, иначе все ваши действия окажутся произведенными впустую. Самый оптимальный вариант для выступления — это те минуты, когда ваш противник только к нему готовится, когда он только собирается раскрыть рот. Решительное действие в этот момент — половина успеха.

Приведенный выше пример разросшегося конфликта невестки и свекрови иллюстрирует нам прежде всего успешное отсечение противника от его питающей среды в тот момент, когда он уже действует. Если бы молодая женщина сказала хоть слово против, она бы установила с паразитической средой привычный контакт и тем самым только подлила бы масла в огонь. Успешному исходу дела способствовало и то, что разговор происходил один на один, в отсутствие остальных членов семьи, и подпитки, кроме как от самой невестки, свекрови взять было неоткуда. А так как данный «провод» отказал, то автоматически произошло «замыкание», в результате которого лидер был вырублен из рабочего состояния. Естественно, что если бы девушка действовала осознанно, то ситуация не приняла бы такой острой формы. Разгляди она в проис-

ходящих событиях момент изменения аур, назревавшую цепь конфликтов можно бы было предотвратить. Но сам факт, что она смогла отсечь «марионетку» от паразитической сущности в момент ее выступления, говорит об очень сильном воздействии, которое ей удалось совершить.

### Шаг 2

## **Активное отсечение паразитической энергетической связи от другого человека**

На энергетическом уровне отсечение осуществляется тремя приемами. Чтобы использовать их, вам лучше для начала вспомнить функции и расположения конкретных чакр и приемы управления потоками собственной энергии. Об этом мы подробно говорили в наших предыдущих двух книгах.

Суть первого способа заключается в том, чтобы временно или постоянно прекратить энергетическую подпитку «марионетки» от системы паразитических связей. Делается это следующим образом. Вы концентрируете свою энергию в Аджна-чакре, даете ей разрастись и остронаправленным выбросом энергии из нее блокируете Аджна-чакру вашего противника (рис. 4). Это вызывает краткую дезориентацию. Если же вы видите подлючку к паразитической среде в виде темного энергетического жгута, примыкающего к Аджна- или Сахасрара-чакре «марионетки», вы можете просто разорвать его все тем же лучом концентрированного выброса энергии из Аджна-чакры.

Как только вы это сделали, подпитка прекратилась. Ваш противник, не осознающий происходящего, находится в замешательстве, вы же приобрели свободу действий. Разумеется, вам заранее необходимо спланировать все тщательнейшим образом, чтобы не потратить время зря, так как в таком состоянии он будет не вечно. Обычно оно длится секунд тридцать, в самых благоприятных случаях — минуту и более. Но при правильном расчете времени и сил этого вполне достаточно, чтобы высказаться и повернуть ситуа-

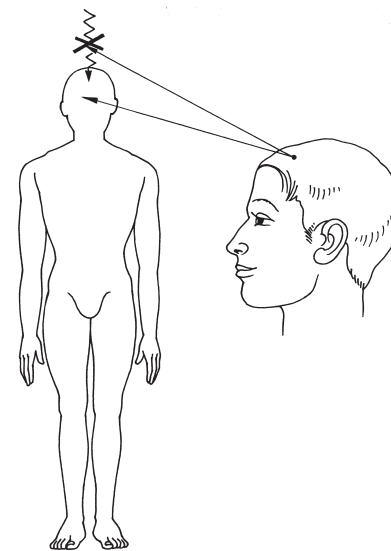


Рис. 4. Как прожектором, вы вторгаетесь потоком энергии из своей Аджна-чакры в центр управления противника

цию в выгодном для себя направлении. Второй прием несколько сложнее и потребует от вас больших усилий. Вы обладаете уникальной, недоступной для других энергетической оболочкой, установленной при освоении первой ступени системы ДЭИР, созданной из замкнутых потоков энергии верхних и нижних чакр. Поток этот, как вы помните, неуязвим для сторонних воздействий, поскольку является самодостаточным. В наиболее серьезных ситуациях советуем пользоваться им.

Проведя замкнутой петлей собственной энергии, выброшенной вашей оболочкой, вокруг вашего противника, вы можете отрезать ему патологическую связь с остальной средой. Как и в первом случае, «марионетка» остается без подпитки.

Есть и третий вариант, более интересный. Он позволяет выиграть столько времени, сколько необходимо для вашей операции.

Расширьте свою энергетическую оболочку, вернее сказать, раздуйте ее так, чтобы ее хватило на двоих. Образуйте в ней

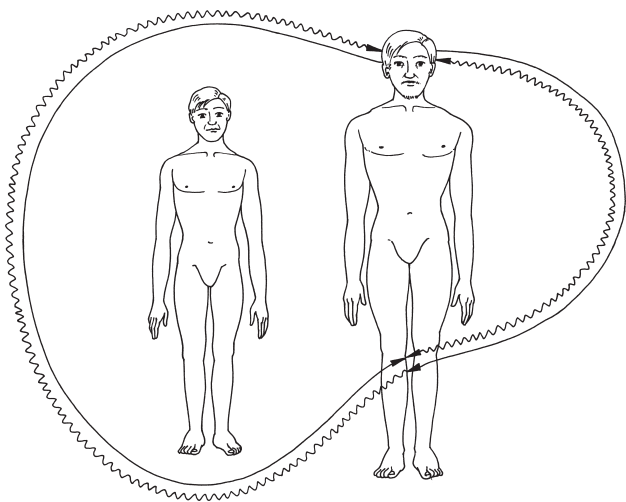


Рис. 5. Вы просто помещаете свою «мишень» под «колпак»

отверстие — такое, чтобы вы могли впустить в нее противника. Как только он будет под оболочкой, сомкните отверстие.

Теперь «марионетка» оказалась не просто отрезанной от своего паразитического поля, она попала под ваше прямое воздействие (рис. 5). Не берегите свою энергию — и ваш противник будет полностью дезориентирован. Оставляйте его там столько, сколько вам нужно для успешного выполнения задуманного, но потом, когда добьетесь своего, не забудьте исключить его из сферы своей энергетики. Разумеется, применение этого приема требует большего опыта и энергетических затрат, но, как вы впоследствии убедитесь, он того стоит.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

Перечисленные три приема, в общем-то, по эффективности примерно одинаковы и имеют в своей основе один и тот же механизм. Но некоторые нюансы все-таки присутствуют.

Вмешательство энергетической проекцией в виде луча ВП в слабоосознаваемую область субъективного пространства мишени, точно так же, как использование жгута проективных ощущений в виде фрагмента оболочки или замыкание мишени в собственное

субъективное пространство, нарушает восприятие мишенью факторов, оказывающих неосознаваемое коллективное влияние.

Происходит своеобразное «вытеснение» одних слабоосознаваемых сигналов другими. Как следствие, действия мишени перестают быть столь же координированными со стороны коллективного сознания, и соответственно возникают три эффекта: во-первых, мишень сама по себе менее целостно выражает эгрегориальные тенденции и вообще ее поведение менее целостно, во-вторых, мишень не попадает в ритм с координированными членами группы и ее «эгрегориально правильные слова» говорятся не вовремя, в-третьих, ее «эгрегориально неправильные слова» воспринимаются негативно.

Однако приемы имеют особенности. Использование нацеленного «луча» ВП, изменяющее поле над головой мишени, достаточно удобно тем, что оно легко дозируется и может быть применяемо в той мере, которая необходима. Жгут из оболочки способен временно разрушить координацию целой группы, и в этот момент лидирующая позиция может быть легко захвачена. Взятие эгрегориального лидера под оболочку, с одной стороны, позволяет нейтрализовывать его столько, сколько это необходимо, но по двум причинам небезопасно и всерьез может быть рекомендовано только опытным специалистам. Ведь, по сути, в этом случае вы формируете с мишенью общее пространство. Соответственно, подвергаетесь взаимовлиянию. Если мишень достаточно сильна энергетически (то есть движима мощными эмоциональными побуждениями и резко экспрессивна), то она может оказать влияние на вас, создав эгрегориальную координацию и у вас самих. Кроме того, у мишени могут оказаться энергоинформационные поражения, которые благодаря общности СУП могут «прилипнуть» и к вам. Однако это не повод для разочарования — два первых метода легко позволяют обходиться без подобного экстремизма.

**Проверка.** Выберите группу, не занятую в данный момент ничем важным. К примеру, компанию, слушающую тостующего, веселящуюся или грустящую, наблюдающую футбол или внимающую оратору, да хоть считающую хором вслух — короче говоря, любую, находящуюся в данный момент в ситуации эгрегориальной коор-

динации под воздействием общего психоэнергетического пространства.

Потренируйтесь в использовании первых двух методов, и вы увидите, что применение «луча» способно резко снизить внимание к лидеру, а использование «жгута» приводит просто к временному исчезновению эгрегориальной координации и очевидному разбиванию группы на более мелкие.

### ЧАВО (ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ)

— Все ли фазы эгрегориального воздействия наблюдаются в каждом случае? Обязательны ли они?

— Разумеется, нет. Их проявление определяется следующими факторами: отдаленностью эгрегориальных мотивов от осознаваемого контекста, эмоциональной значимостью эгрегориальных мотивов и, естественно, обстоятельств. Чем ближе к контексту находятся мотивы, тем вероятнее разрешение ситуации непосредственно вслед за первой фазой. Чем мощнее эмоциональная значимость, тем скорее при всех прочих равных условиях ситуация получит развитие. Обстоятельства, очевидно, могут направить события в другое русло. Но чем дальше мотив от контекста, чем сильнее его значимость и чем дольше тянутся вторая-третья фазы — тем мощнее будет реакция, и, раз уж мы зачем-то наблюдаем эту группу людей, то тем большее значение для нас будет иметь эта реакция и тем важнее ее предвидеть.

— В некоторых ситуациях вторая фаза выражена очень сильно, хотя эгрегориальное действие оказывается мало-значимым. И наоборот, слабые энергетические перепады иногда могут наблюдаться при мощной реакции. С чем это связано?

— Это связано с несколькими вещами. Во-первых, для большинства членов группы разрыв между осознаваемым и неосознаваемым может оказаться слишком велик, и тогда эмоциональная волна слаба, пока кто-то не попадает своим высказыванием прямо в яблочко. С другой стороны, даже при значительном напряжении первое высказывание может быть не совсем адекватным скрытой мотивации, и тогда реакция слаба. С третьей стороны, ес-

ли кто-то, фигурально выражаясь, уже имеет «бомбу» для аудитории и готов ее взорвать в подходящий момент, то его волнение может оказать влияние на вторую фазу, вне зависимости от коллективной значимости его высказывания.

— Имеет ли значение сила воздействия? Ну, с какой силой воздействует эгрегор и с какой силой ему, соответственно, противостоять?

— Не особенно. Не будем забывать, что вы не находитесь в состоянии прямого противостояния с энергетической массой эгрегора. Вы воздействуете только лишь на механизм, которым он реализует воздействие — если можно так сказать, останавливаете машину не лбом, а отключая зажигание. Соответственно, значительно большее значение имеет четкость и своевременность воздействия.

— Очевидно, что прием удержания эгрегориального лидера под оболочкой несет в себе некоторые неудобства — однако, все же, существуют ли какие-то временные и силовые ограничения для этого?

— Разумеется, они имеются. Время, которое можно таким образом удерживать выразителя эгрегориальной идеи, прямо пропорционально силе, которой вы обладаете. И дело здесь совсем не в том, будто бы приходится противостоять эгрегору или удерживаемому под оболочкой человеку. Все значительно проще — вы с ним формируете общее субъективное пространство.

— Эгрегор — это коллективная энергетика, выражающая те или иные интересы группы. Разве не лучше оставить все, как есть, не вмешиваясь в его работу?

— Это все же вопрос личного выбора и необходимости. Эгрегор руководствуется, если можно так выразиться, корыстными интересами, а вы, желая что-то получить от группы, с которой столкнулись, в его планы не входите. Так или иначе, словами, действиями или энергетически, вам предстоит добиться своего. С этой точки зрения психоэнергетическое воздействие на эгрегор не хуже любого иного. Кроме того, если вдуматься, то эгрегориальное воздействие — слабоосознаваемое, и его наличие вредит сознательной деятельности людей.



## Тема 2

### **Взаимодействие с энергетическими составляющими субъективного пространства: вниманием и стартовым толчком**

*Энергетические составляющие субъективного пространства — факторы, модификация которых определяет динамику протекания определенных внутренними условиями психики процессов.*

1. Точечное воздействие на внимание.
2. Снижение насыщенности внимания.
3. Создание энергетической доминанты.
4. Стартовый толчок.
5. Индукция амбивалентных действий.

### **Активное управление — силовые методы**

До сих пор мы с вами говорили только об энергетически пассивных способах управления, то есть вы регулировали действия других людей, но не включались в управление на энергоинформационном уровне. И если вы достаточно грамотны в области общения, то вам вполне их может хватить. Окружение ваше теперь уже не опасно, вы его можете себе «подчинять». Но в данном случае добиваться своей цели вам придется в одиночку — активная роль принадлежит только вам, за вами пойдут, вы осуществите задуманное, но ценой только собственного упорства. Активных действий со стороны в вашу поддержку не будет.

Но если вы не удовлетворены результатами своего вмешательства в события или находите свои возможности недостаточными, вы можете прибегнуть к активному управлению, как, собственно, и делают все люди, привлекая, заинтересовывая, мотивируя других людей и ставя их в условия, обеспечивающие достижение цели.

Силовое воздействие, которым отличается активное управление, вам вполне доступно. Но сразу хотелось бы предостеречь вас от излишней траты сил и энергии. Не увлекайтесь, растрачивая их зря. Разумеется, все, о чем мы здесь будем говорить, вам вполне по силам. Однако согласитесь, что с простыми проблемами нужно уметь справ-

ляться простыми средствами. Нельзя одними и теми же лекарствами лечить обычную простуду и сильнейшее воспаление легких. Но если простое воздействие не работает, то, естественно, его приходится усложнять.

Мне сейчас могут задать вопрос: насколько нравственно с точки зрения морали практиковать активные способы управления на людях, которые в принципе не могут ему сопротивляться? Ведь технологии, которые мы для этого применяем, доступны только тренированному человеку и на сознательном уровне недоступны человеку необученному. Имеем ли мы право посягать на индивидуальность человека, на его личный выбор собственного пути, тем более таким нетрадиционным способом? Вопросы эти достаточно серьезные, они затрагивают саму правомерность того, о чем мы будем говорить на страницах этой книги, и требуют поэтому такого же серьезного ответа.

Во-первых, большей части людей свойственно и без нас управлять другими — кому-то в большей, кому-то в меньшей степени. Весь наш социум — это система использования ультимативных преимуществ одних людей перед другими. К примеру, инспектор ГИБДД вас остановить может, а вы — нет. Ремонтит машину механик потому, что вы не умеете этого делать и, соответственно, платите. Бюрократ гоняет вас по инстанциям потому, что он это может сделать, а вы — нет. Вы платите за картошку, потому что сами ее не вырастили. И так далее. Мы не изобретаем велосипед.

Это, в общем-то, нормальное стремление, и вы здесь не исключение. Но вы, в отличие от других людей, более развиты, будем надеяться, предусмотрительны, дальновидны, вы не преследуете мелких целей, и все ваши действия руководствуются благими намерениями. Просто помните о собственной силе и поступайте по совести.

Во-вторых, если вы не дадите паразитической среде разрастаться, то ваши действия принесут окружающим только благо. Разумеется, благодарности вы не дождетесь, потому что вас никто не поймет, не оценит, да и вряд ли кто узнает о ваших действиях. Однако задумайтесь: если вы не возьмете инициативу в свои руки, ее возьмет кто-то другой —

ведь человек склонен по своей природе стремиться к власти. И в этом случае последствия могут быть тяжелыми для тех же людей, от управления которыми вы отказались. Так что выбирайте сами — изменить ситуацию, что в ваших силах, или оставить все как есть.

Есть и еще одна причина знать и уметь использовать данные приемы. Я не зря сказал, что на нетренированном уровне эти приемы неизвестны на сознательном уровне, потому что многие люди, обладая природными качествами, неосознанно используют их. Соответственно, некоторая тренировка в этой области позволит вам не только выявлять подобное воздействие, но и защищаться самому, а также выявлять моменты, когда люди подавлены волей такого природного индуктора, и переигрывать его.

Итак, активное управление — это воздействие непосредственно собственной энергетикой. Активное управление включает в себя несколько элементов, первый из которых — управление вниманием. Как вы знаете, любое действие, совершаемое человеком, подразумевает несколько этапов. Первый из них — это привлечение внимания к предмету или проблеме. Второй — сознательная обработка информации, стадия принятия решения, и третий этап — собственно действие. Возьмем простейший пример: вы идете в магазин за продуктами. Но сначала вы должны были заметить, что скоро ваш холодильник опустеет; затем, осознав, что еще немного — и нечего будет кушать, вы начинаете обдумывать, что именно из продуктов вы бы хотели купить, и только потом идете в магазин и покупаете то, что вам нужно. Соответственно, если хоть один из этапов пропущен, результат будет нулевой. Все три этапа доступны для вашего воздействия, но начинать, естественно, нужно с первого.

### **Манипуляция вниманием**

Использование внимания — это не пассивный, как может показаться, акт, а активное действие. Для него мобилизуется определенный, постоянный запас энергии, который

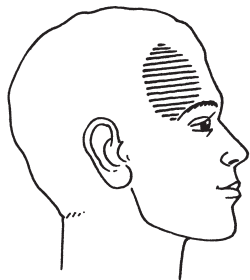


Рис. 6. За переносицей, в мозге, расположено маленькое озерцо энергии — запас энергии, нужный для концентрации внимания

достаточно уязвим для воздействия со стороны. Не случайно люди эмоциональные, чувствительные, а также дети так легко поддаются чужому влиянию. Так что если на вас когда-либо производило сильнейшее впечатление общение с каким-то человеком, можно с уверенностью сказать, что было совершено умелое воздействие на этот ваш запас энергии.

Этот энергозапас скапливается в определенном месте — приблизительно на два пальца выше переносицы (Аджна-чакры) (рис. 6); он начинает

расходиться при любом, даже самом незначительном движении внимания. Соответственно, если вы получите контроль над ним, вы сможете получить контроль над всем процессом, так как внимание противника будет в ваших руках.

Сразу же отметим тот факт, что все приемы управления вниманием направлены на тактические, сиюминутные цели, они являются неплохим средством для решения проблем высокой сиюминутной значимости. Все приемы управления вниманием являются, по сути дела, вариантами одной и той же разновидности приемов, называющейся Аджна-подавлением. Прием этот очень древний, ссылки на него имеются еще в древнейших китайских источниках. Заключается он в мощном пробое или оттягивании запаса энергии. Скажем, если гипнотизер, вызвав человека из зала и погрузив его в транс, не произнося ни слова, заставляет выполнять нужные ему действия (собирать на сцене грибы, повторять собственные движения, совершать нечто такое, чего тот в реальной жизни делать бы никогда не захотел или даже не смог), он пользуется Аджна-подавлением. Действие оно оказывает очень сильное, позволяет подчинять даже моторику человека.

Применять в чистом виде его следует только в том случае, когда на карту поставлено очень многое и вы сильно

ограничены во времени. Совет этот мы даем по той причине, что применение данного приема влечет за собой множество издержек, так как сопровождается возникновением вокруг вас сильнейшего напряжения; вам уже никоим образом не удастся сохранить в своем окружении видимость мира и спокойствия. Подобное силовое вмешательство не может легко переноситься окружающими. Они могут даже не осознать, из-за чего в воздухе повисло напряжение, но почувствуют его они обязательно и, соответственно, в той или иной форме это выразят.

Вы сами знаете, насколько отрицательно люди реагируют на малейшую попытку подавить их индивидуальные стремления. Относятся к этому негативно как дети, так и взрослые. Всем знакома ситуация, когда неугомонного подростка пытаются вразумить родители и учителя. Проводиться такое масированное воздействие может и по-хорошему, и по-плохому, но в конечном счете подросток, как правило, отвечает озлоблением, а результат нравочений нулевой. Взрослые обычно реагируют более сдержанно, но не менее чувствительно: ведь и те и другие склонны видеть в этом ущемление чувства собственного достоинства. Всем знакомо противостояние в трудовом коллективе, когда начальство пытается подавить определенные требования сотрудников. Напряжение может выражаться выплесками эмоций или, наоборот, гробовым молчанием, но в любом случае, какая бы его форма ни была задействована, его почувствует даже животное, случайно оказавшееся рядом с вами.

Мы привыкли объяснять это с психологической точки зрения: дескать, подавляется собственное «я», человек ограничивается в свободе выбора и т. д. Все это так. Но если посмотреть на этот процесс с позиций человеческой энергетике, то картина предстанет в совершенно другом свете.

Итак, прием осуществляется следующим образом. Вызовите центральный восходящий поток энергии (в первой книге системы ДЭИР мы подробно описывали, как это делать). Ощутите, как он вырывается через Аджна-чакру. Образы можете использовать любые, лишь бы они были яркими и осязаемыми, ведь ощущать их вам нужно будет

достаточно долго. В первой книге я предлагал вам использовать образ «переключателя». Это образ рычага с грузом на конце, имеющего ось в основании черепа. Если его перебросить вперед, то начнется отдача энергии через Аджна-чакру, если передвинуть назад — прием.

Вам нужен жесткий поток энергии: по жесткости его можно сравнить с железным прутом. Вонзите его, как шпагу, в область Аджна-чакры вашего противника. Сделав это, вы наверняка почувствуете вполне ощутимое сопротивление. Продолжайте увеличивать интенсивность вашего воздействия, подавите его своей энергией. Очень скоро вы почувствуете, что сопротивление ослабло. Поток вашей энергии словно «провалился» в Аджна-чакру «мишени» (рис. 7). Это ощущение очень четкое, и не заметить его невозможно. Продолжайте воздействие до тех пор, пока не почувствуете, что противник готов вам повиноваться, подобно вашей собственной руке или ноге. Если в этот момент сделать фотографию вашей ауры, то на снимке ваш противник будет выглядеть вашим продолжением. В процессе отдачи энергии желательно (но не обязательно) не отводить от него глаз. Если же ситуация этого не позволяет, то приложите максимум усилий для сохранения образа (если ваш соперник зрительно достигаем, то проводить воздействие значительно легче).

«Мишень» — на данный момент, как вы понимаете, — является вашим продолжением не только на снимке.

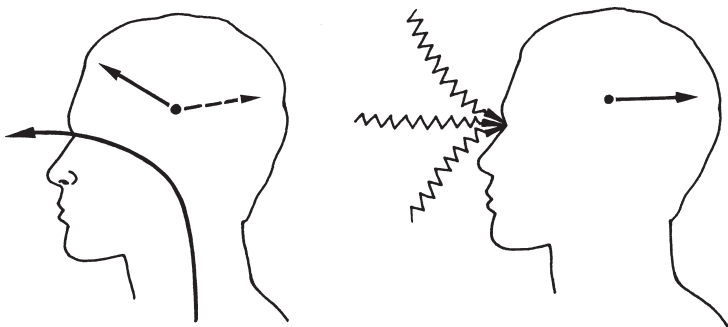


Рис. 7. Поток «проваливается» в Аджна-чакру мишени

Она — ваша расширяющаяся энергоинформационная суть. Во время вашего воздействия сама для себя она уже не существует, ее нет; вы для «мишени» — источник не только двигательной активности, но и всех мыслей, эмоций, желаний, потребностей. В этот отрезок времени вы и она — единая суть, но безусловным лидером являетесь вы.

Теперь вы можете передать своей «мишени» любой импульс так же просто, как передаете импульс собственной руке или ноге (любое желание, чувство, образ, действие и т. д.). Вы можете заставить ее отвлечься, потерять мысль, интерес к только что волновавшему ее процессу, произнести фразу, совершенно ей невыгодную, и т. д. Вам принадлежат все энергоинформационные процессы, происходившие когда-то в теле вашего противника. Он ваш целиком и полностью (рис. 8).

Сейчас все изложенное выше вам может показаться несколько преувеличенным, но это действительно так. Надо только чуть-чуть потренироваться. Подобное управление

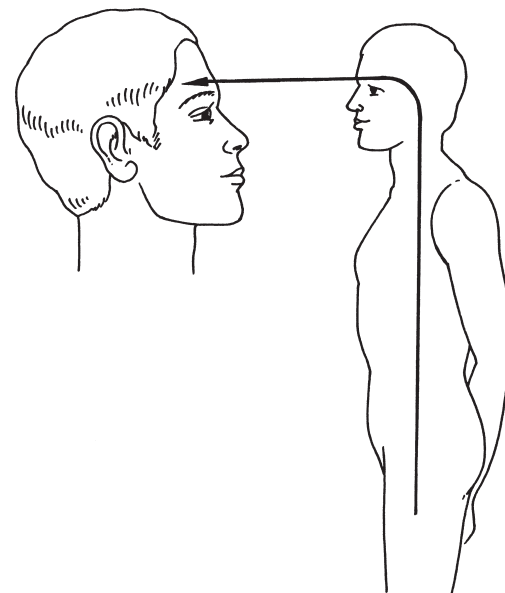


Рис. 8. Вы пронзаете запас энергии, нужный для концентрации внимания

становится возможным, как только наступает так необходимый вам момент полного подчинения «марионетки». Главное в данном способе воздействия — научиться воспринимать самое его начало. Это непросто и потребует длительных тренировок. Но одно можно сказать с уверенностью: вы сможете его безошибочно улавливать после первой же успешной попытки Аджна-подавления, так как знающий человек не спутает это ощущение ни с каким другим. И несмотря на то, что описать это состояние словами достаточно сложно, мы все-таки попытаемся.

Как уже было сказано, поначалу воздействующий испытывает достаточно сильное сопротивление со стороны «мишени». Практикующие Аджна-подавление иногда сравнивают его с невидимой глазу стеной, плотность которой может поначалу увеличиваться. Образуется она из-за столкновений вашего энергетического воздействия и энергетика «мишени». Разрастаться она может достаточно широко, вплоть до нескольких метров. Люди, попавшие в зону «стены», испытывают особенное напряжение. Это выражается в повышенной нервозности, иногда подавленности. Поэтому, если вы твердо уверены в том, что поддерживать «марионетку» никто не будет, вам лучше сориентироваться в помещении таким образом, чтобы в зону воздействия не попали случайные люди. Длительность сопротивления может зависеть от целого ряда причин, главные из которых — собственная энергетика «мишени», энергоинформационное поле, оказывающее ей поддержку, и, разумеется, сама сила вашего воздействия. Поначалу сопротивление может даже увеличиваться, и начинающего, неопытного человека это может сбить с толку. Не тушуйтесь, продолжайте воздействие, ни в коем случае не ослабляя его, иначе «марионетка» может выйти из-под контроля. Еще немного, и вы почувствуете, как стена, которую вы могли буквально ощутить рукой, сама по себе начинает исчезать, как бы медленно «рассасываться».

Если вы в этот момент посмотрите на саму «мишень», то заметите, что поведение ее резко изменилось. Так как само воздействие происходит в очень короткие временные

сроки, то, соответственно, и перемена резко бросается в глаза. Все, что было характерно для вашего противника еще минуту назад, куда-то исчезло. Зато появился апатичный взгляд, некоторая вялость, медлительность. Со стороны может показаться, что человека только что хорошо стукнули и он еще не может опомниться.

Когда все эти признаки будут налицо, знайте: наступил именно тот момент, которого вы добивались. Сам же воздействующий ощущает в эти минуты моральный и эмоциональный подъем. И дело не только в том, что он добился успеха: практически любой успех вызывает схожие эмоции. С энергетической точки зрения он в этот момент «разросся», его «стало больше», он в полную меру ощутил возможность быть за пределами своего состояния.

Таковы особенности классического применения Аджна-подавления. Как я уже говорил, этот классический вариант довольно неудобен — это, по своей сути, крайняя степень энергоинформационной агрессии. Поэтому при разработке системы ДЭИР мы уделили внимание тем вариантам Аджна-подавления, которые могут быть проведены крайне быстро и максимально незаметно как для «мишени», так и для окружающих.

### Шаг 3

## **Сбой внимания и передача точечного импульса**

Теперь рассмотрим один из вариантов Аджна-подавления — сбой внимания и передачу точечного импульса. От классического Аджна-подавления он отличается только тем, что в данном случае не нужно проводить воздействие до полного подавления «марионетки» — касаться запаса ее энергии, лишая ее на все время воздействия возможности самостоятельно мыслить и действовать. Достаточно ее только всколыхнуть. Правда, для использования передачи точечного импульса также необходимо сначала овладеть техникой Аджна-подавления. Секрет успеха в использова-



нии этого приема скрывается в умении без труда воспринимать состояние Аджна-центра «марионетки». В этом случае вы вполне осознаете, что резервный запас энергии, предназначенный для манипуляции вниманием, все время находится у человека в движении: то закрывается, то становится доступным. Для сбоя внимания нет нужды напрямую атаковать Аджна-чакру мишени. Достаточно прикоснуться лучом ВП из собственной Аджна-чакры к запасу энергии, необходимой для концентрации внимания, проложив энергии путь в обход Аджна-чакры мишени; можно также этот луч удерживать. Это дает возможность не дожидаться, пока мишень станет доступной вам энергетически, а просто воздействовать на процесс внимания столько, сколько вам будет необходимо. С другой стороны, этот прием не вызывает переключения мишени, а просто затрудняет психические действия в избранном мишенью направлении, вплоть до остановки.

Техника передачи точечного импульса заключается в следующем: как только вы уловили, что запас энергии вам открыт, прикоснитесь к нему своим собственным потоком Аджна-чакры — легко, быстро и ни в какой степени не ощутимо для окружающих. Ваше действие вызовет сбой во внимании «марионетки».

Президент  
Школы навыков  
ДЗИР Титов К. В.

Для правильного выполнения этих двух приемов необходимы три вещи — сфокусированный восходящий поток, детальное восприятие собеседника и хорошее чувство юмора.

Прежде всего необходимо научиться фокусировать проекцию ВП. Итак: усиливаем ВП, используем образ «стрелочки» в голове, направленный к Аджна-чакре (это описывалось в пособии первой-второй ступеней), направив луч ВП вперед. Поднимите руки ладонями друг к другу перед лицом на уровне Аджна-чакры, глядя на руки, тактильно определите границу луча ВП (ощущение теплого потока). Затем, не отрывая взгляда от рук, начинайте сводить ладони, удерживая поток между ними. Возникает характерное ощущение фокусировки. Продолжайте сводить ладони, пока выброс не станет в диаметре около трех сантиметров. Инструмент готов.

Это может оказаться затруднительно выполнить в одиночку, потому что групповая энергетика, к примеру, на очных занятиях, служит существенным подспорьем. Но не отчаивайтесь, всегда же можно посетить очные курсы, и ничего не будет плохого, если вы потренируетесь самостоятельно.

Второе. Точечный импульс применяется в момент, когда внимание «мишени» направлено не наружу, а полностью поглощено мыслительным процессом, соответственно, для его эффективно-го применения необходимо уметь улавливать этот момент. Понаблюдайте за собой в процессе разговора. Обратите внимание, что речь не является столь уж непрерывным процессом. Пока ваши уста произносят уже заготовленные слова, вы создаете следующую мысль, которая должна быть высказана. Когда порция произносимых слов заканчивается, наступает самый важный момент. Ваше внимание отвлекается на создание фразы, которую предстоит произнести, отвлекается и от внешнего мира, и от поддержания линии разговора, внимание связано в лингвистических зонах. Этот-то момент нас и интересует.

Ведь в этот момент наше самоосознание находится в очень щекотливой ситуации. Предыдущие слова уже произнесены и выброшены из памяти (вернее, провалились на обработку в долговременную, откуда их достать можно будет при наличии стимула только через десятки секунд). Сформулированная мысль передана в лингвистическую зону, вниманием не поддерживается (а формулирование грамматически корректной фразы — процесс слабоосознаваемый). Внимание тоже связано в этой зоне, и самоосознание слабо поддерживается. Что произойдет, если нарушить работу внимания в этот момент?

Внимание восстановится. Однако кое-чего не будет хватать. А именно: содержания предыдущей фразы, мысли, послужившей поводом создания новой и самой новой фразы. Теперь сознанию нужно восстанавливать ход мысли (это довольно частая ситуация, ведь в процессе разговора стоит отвлечься, и вспоминаешь, о чем только что говорил, прислушиваясь к словам, слетающим с собственных губ). Но восстановление возможно не в ближайшие 20—60 секунд.

Соответственно, если в этот момент привлечь внимание «мишени» к чему-либо совершенно постороннему, то она продолжит

мышление на новую тему (вспомните Шурика в «Новых приключениях», когда его отвлечение привело к перемене читаемого им стихотворения). То есть «мишень» просто «повиснет» на предложенной теме до тех пор, пока не вернется долговременная память (что наступит только тогда, когда этого потребует контекст, но ведь если мы подбросили невинную тему, вероятность этого уменьшается, не так ли?).

Как определить этот момент? Необходимо прислушаться к речи собеседника, улавливая в ней ничтожные паузы, словно не положенные по грамматике запятые, часто маскируемые набором воздуха. В этот момент конструируется следующая порция слов, и в этот момент осуществляется точечное воздействие.

Третье. Это, конечно, чувство юмора и способность к неожиданным действиям. Ведь после проведения передачи точечного импульса вам нужно отвлечь «мишень», к примеру, спросив «где бумаги», или «у вас вся спина белая»... ну и так далее. Если вы не любите реагировать спонтанно, то просто заготовьте несколько вариантов.

**Проверка.** Можете работать в паре, а можете просто немного поиграть с каким-либо собеседником. К примеру, на занятиях мы используем в качестве тест-системы коллегу, читающего хорошо памятное ему стихотворение. Сначала отработайте технику сбоя внимания, как более простую. Усиьте ВП, направьте его вперед, в область за Аджна-чакрой собеседника, проведя его сбоку или сверху самой чакры. Используя его как щуп, найдите зону внимания, что проявится в замедлении или остановке речи собеседника.

При опросе вы выясните, что собеседник просто-напросто наполовину забыл, о чем хотел говорить, потерял нить рассуждения, которая стала для него вдруг непривлекательной и слабозначимой.

Теперь переходите к передаче точечного импульса. Для этого стрелочку в голове, служащую регулятором ВП, закиньте назад и накопите некоторое количество энергии ВП, что выразится тяжестью в затылке. Как только у собеседника в речи наступит та самая неписаная запятая, сбросьте в область его внимания запасенную энергию и в ту же секунду отвлеките.

Собеседник искренне сосредоточится на предложенной вами теме.

Применения этого приема может быть вполне достаточно для того, чтобы успеть за выигранное время, к примеру, продвинуть свою идею, заставить события развиваться в нужном для вас направлении.

Сами понимаете, что когда даже на несколько минут внимание вашего соперника «переключено», вернуться в прежнюю колею ему достаточно сложно, даже если ваше воздействие уже прошло. События ведь не будут ждать. Когда же оно возвращается, инициатива ему уже не принадлежит. Надо также сказать, что результаты подобного вмешательства зачастую оказываются более эффективными, чем вы сами ожидаете.

Примером такой неожиданной эффективности может служить такой вариант развития событий: на совещании нужно было нейтрализовать человека, готовящегося выступить против важного проекта. После короткого ошеломляющего воздействия на энергетический резерв внимания ему был предложен журнал, якобы освещающий поднятую проблему под другим углом. «Мишень» на две минуты «вырубается» из происходящего благодаря проведенному воздействию. Но затем происходит интересная вещь: воздействие и замешательство, вызванное им, давно прекратились, а он продолжал читать.

Так происходит уже не собственно из-за применения этого приема, а потому, что многим людям свойственно плохо переключаться с одного вида деятельности на другой. По этой причине мы можем иногда, зачитавшись, проехать нужную остановку; заиграться в футбол и пропустить нужную передачу по телевидению и т. д.

Такое часто встречающееся следствие применения передачи точечного импульса — лишь еще один плюс в пользу этого приема. По всем этим причинам действие точечного прикосновения можно считать не только более мягким способом активного управления по сравнению с Аджна-подавлением, но в большинстве случаев и более эффективным, так как оно не требует значительной затраты собственной энергии, не вызывает какого-либо напряжения среди окружающих. Но, как вы поняли, точечное воздействие требует большего мастерства и тонкого понимания сути происходящего.

Шаг 4**Отбор энергии**

Еще один вариант жесткого энергетического воздействия подразумевает элементарный отбор энергии у противника. Этот способ используется для того, чтобы вызвать в нем смятение чувств, беспокойство, сбить его с толку. Прием особенно эффективен, когда нужно блокировать какое-либо действие на глазах у большого количества зрителей.

Вам наверняка встречались люди, которые всегда приносили только правильные, иногда до тошноты правильные речи. Они хорошо воспитанны, эрудированны, их речь на редкость грамотна и сдержанна, они никогда не позволят себе повысить на вас голос или сказать что-либо некорректное. Но вы смотрите на такого человека и думаете только о том, почему этот во всем правильный тип не вызывает у вас ни капли симпатии. Почему он настолько заиклен на своей правильности, что оказывается не способен на элементарное выражение каких-либо человеческих эмоций? Он для вас неживой, и кажется, что от общения с компьютером, который тоже не совершает ошибок, толку было бы больше. В итоге вы за таким человеком никуда не пойдете, как и большинство других. Почему он такой?

Скорее всего, кто-то лишает его энергии, придающей человеку столько обаяния, «вампит» его. Это станет предельно ясным, если вы повнимательнее посмотрите на его ауру. Все идеи, выдвигаемые неэнергичной личностью, даже самые интересные, никогда не будут восприняты должным образом; их грубо можно сравнить с салатом из самых свежих овощей, но без соли, сахара, масла, уксуса и т. д., — вроде бы положено все хорошее, а есть невозможно. Из этого следует, что метод отбора энергии может являться эффективным средством управления окружающими людьми.

Давайте зададимся вопросом: как ведет себя человек, у которого не хватает — временно или постоянно — жизненной энергии? Как вы сами себя ведете, если вдруг ощущаете плохое самочувствие? Если вы не выспались и падаете с ног от

усталости? И главное — каким вы воспринимаетесь со стороны? Согласитесь, окружающим по большей части нет дела до вашего внутреннего состояния и всех тех проблем, которые мешают вам быть в форме. Для них вы всегда должны быть активны, бодры, энергичны, целеустремленны, тем более если вы претендуете на лидерство. Если человеку хронически не хватает этих качеств, вполне возможно, что к нему кто-то «подключился» и нужно искать средства защиты. Но вам, читатель, на данном этапе вашего развития это, разумеется, уже ни в какой степени не угрожает.

Человек на самом деле может трудиться в поте лица и иметь в голове одну-единственную цель — достичь успеха, но, когда ему плохо, у него есть лишь одно желание: доползти до дивана и забыть обо всем на свете. Со стороны же создается впечатление, что этому человеку в достаточной степени безразлично то, что он сам говорит и делает. Трудно не согласиться с этим, тем более что у него в тот момент вялая речь, замедленные движения, взгляд, с трудом переходящий с одного предмета на другой. Он оказывается выключенным из общей атмосферы происходящего. Следовательно, окружающие, рассуждающие со своих позиций, воспринимают его как человека изрядно колеблющегося, неактивного, не заинтересованного в общем деле и главное — неискреннего. Что из этого вытекает? То, что за ним никто не пойдет.

Человек, вне зависимости от того, прав он или не прав, может повести за собой людей только в том случае, если он сам преисполнен веры в свою идею, если он сам до предела искренен и энергичен. Не случайно такие люди, как Гитлер, Ленин, кое-кто из наших сегодняшних политических деятелей, смогли прийти к власти: они сами фанатично верили в то, что говорили, и были предельно искренни. Сама же правильность их взглядов не могла оспариваться большим числом людей уже потому, что для нашего окружения, к сожалению, важно не столько, что мы говорим и делаем, сколько то, как мы это делаем. Стало быть, даже если вы верите в то, что говорите, но говорите при этом неубедительно, вяло, без веры в голосе (ну не до



нее вам в этот момент!), не обессудьте, вам тоже никто не поверит. Хотим мы этого или нет, но это закон, который работает всегда.

По этой причине прием, о котором пойдет речь, чрезвычайно полезен для воздействия на окружающих. Мы опять же не будем с вами рассуждать о том, этично его применять или нет; нам с вами нужно постичь сам механизм этого процесса. К тому же один и тот же инструмент, скажем, нож, может послужить орудием убийства, а может быть и безобидным приспособлением для резки хлеба. Что же касается вас, то вы уже сами знаете, что использование этих приемов приемлемо в соответствии с совестью, так же, как совершается любое действие в этом мире.

Теперь перейдем собственно к приему отбора энергии.

В первую очередь, для того чтобы свободно владеть приемом откачки энергии у противника, вам нужно хорошо освоить применение образа «переключателя», о котором мы уже говорили. Вы должны уметь быстро и легко создавать в своем сознании отчетливое ощущение рычага, ось которого расположена внутри вашего черепа. Как только этот образ стал возникать в вашем ощущении при первой же необходимости, считайте, что половина дела сделана. Теперь попробуйте ассоциировать его со своей Аджна-чакрой. Это, в общем-то, несложно и очень скоро должно у вас легко получаться. Вы уже делали это на первой ступени ДЭИР. Прочувствуйте связь, возникшую между Аджна-чакрой и рычагом. Ощущение этого переключателя должно быть таким же отчетливым, как ваше ощущение собственной руки или ноги. Точно так же, как ваша рука или нога, этот переключатель должен быть вам послушен. В первой нашей книге мы подробно говорили о технике управления астральным телом — вспомните ее, и вам будет легче освоить данный прием.

Если вы ощущаете этот переключатель передвинутым вперед, то происходит мощная отдача энергии через Аджна-чакру, если назад — то интенсивный отбор. При помощи этого инструмента вы можете не только отбирать запас энергии, необходимый для концентрации внимания про-

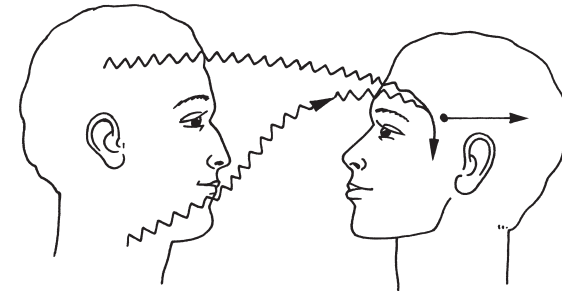


Рис. 9. Словно насос, вы временно отбираете чужую энергию

тивника, но и временно «отключать» остальные его чакры (рис. 9). Так, например, если создать падение эфирного тела примерно на уровне солнечного сплетения, то, несмотря ни на какие доводы «марионетки», выступление ее не будет убедительным и никем не воспримется всерьез, а если сделать то же самое на уровне лопаток, то она надолго потеряет способность действовать последовательно, что само по себе помешает достижению цели.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Данный прием также существует в двух модификациях — это понижение уровня энергии, необходимой для сознательной концентрации внимания, и понижение уровня энергии в активной чакре человека — области центрального энергетического столба, которая задает текущий уровень активности/осознания у человека.*

*Выполнение отбора энергии из области энергетического запаса внимания принципиально мало отличается от техники сбоя внимания, за исключением того, что сформированный лучом ВП канал служит средством оттягивания энергии при помощи заброшенной назад стрелки-регулятора. Он не требует значительного усилия.*

*Отбор энергии из области активной чакры человека, с другой стороны, технически выполняется так же, однако требует куда более значительных усилий. Этот недостаток компенсируется тем, что прием работает на значительном расстоянии и пригоден для модификации поведения лидера в присутствии аудитории.*

Сложность здесь с определением активной чакры человека. Однако это сложность кажущаяся, если вспомнить, что центральные потоки и чакры являются неизбежной составляющей субъективного пространства человека и, соответственно, воспринимаются по проективным каналам нами и, соответственно, выделяются при восприятии человека. Если присмотреться к человеку, то вы обратите внимание, что какая-то часть образа воспринимается четко, какая-то — вне области четкого виденья (это вполне естественно, так как глаза человека резко воспринимают только центральную область поля зрения). Однако разные люди видятся нами по-разному при беглом рассматривании. У одних резко воспринимаются только глаза с частью лица, у других — глаза и шея, третьи — до середины груди. Это происходит оттого, что внимание стремится распространиться на все значимые элементы образа, из них первый — это глаза, а второй — как раз активная чакра. В соответствующей зоне центрального потока и необходимо сосредотачиваться.

**Проверка.** При выполнении приема отбора энергетического запаса внимания наблюдается эффект остановки разговора. Если провести опрос, то окажется, что тема разговора словно улетучилась из сознания «мишени» — она забыла, что собиралась сказать.

При отборе энергетического запаса с области активной чакры речь «мишени» начинает терять выразительность, стеничность, уверенность.

Способ этот, так же как и Аджна-подавление в классическом виде, часто применять не стоит. Он годится только в тех случаях, когда от него наверняка можно будет получить пользу. Дело в том, что вы в определенном смысле играете роль вампира — перекачиваете на себя чужую энергию. В самом умении это делать ничего плохого нет, так как ситуации, как вы понимаете, бывают разные, но в общем и целом, согласитесь, ни к чему, обладая неограниченным энергетическим запасом, приучать свое сознание и тело к подпитке со стороны.

Ведь суть вампиризма заключается в поиске и использовании людей в качестве защиты и источника энергии. Челов-

век, постоянно практикующий этот прием, может выработать в себе эту негативную привычку — высасывать энергию у того, кто легко позволит это делать. А так как заниматься вампиризмом в некотором смысле проще, чем производить энергию самостоятельно, используя собственный уровень самосознания, то это может перерасти в дурную привычку, а приобретенные навыки поддержания собственной самодостаточности сойдут на нет (это несколько утрированная точка зрения: те, кто освоил первую и вторую ступени ДЭИР, достаточно опытные, чтобы избежать какого-либо привыкания; однако неподготовленный человек вполне может заработать неприятные последствия).

Есть еще и другая причина, по которой вампиризмом увлекаться не стоит: энергия, которую вы отбираете у «мишени», скорее всего, недостаточно чиста. Ведь, потребляя ее энергию, вы сознательно накачиваете себя фрагментами программ своего противника, с которым вы и вступили в скрытый конфликт.

### Шаг 5

## **Передача излишка энергии**

Вариантом предыдущей техники, но с противоположным знаком, является отдача «марионетке» излишка своей энергии. Делается это также при помощи «переключателя» восходящего потока энергии (конечно, читатели понимают, что сам по себе «переключатель» служит только для удобства фокусировки восходящего потока энергии).

Как вы помните, при передвижении рычага вперед начинается отдача энергии через Аджна-чакру, — именно это вам сейчас и нужно. Вы создаете мощный луч энергии восходящего потока из собственной Аджна-чакры и направляет его в свою «мишень». Воздействие краткое, но очень мощное, почти такое же, как при Аджна-подавлении, за одним исключением: вы не стремитесь подавить противника. В вашу задачу, наоборот, входит «бескорыстно» поделиться с ним собственными ресурсами. Лучше

создавать излишек энергии в шейной чакре «мишени», ближе к спине.

Правильно проведенный прием повышает уровень спокойствия «марионетки». Особенно эффективно его использование в тех случаях, когда вы имеете дело с людьми, склонными к излишней тревожности, мнительности, суете. Они, как правило, не слишком уверены в себе, но безумно энергичны. На них иногда смотришь и не можешь понять: ну откуда в этом тщедушном теле (большая часть нервных людей отличается заметной худобой) столько энергии? Где он берет силы, чтобы вертеться как юла, всюду соваться, без умолку говорить? Сразу же отметим, что вся эта деятельность, основанная на излишке энергии в области шеи и солнечного сплетения, и, как следствие ее, суетливость, сквозящая в каждом шаге «марионетки», к положительным результатам не приводят. Посылая человеку с повышенным уровнем тревожности свою энергию, которой и без того у него многовато, вы только усиливаете все недостатки его манеры держаться и нарушаете его последовательное мышление.

Так что данный прием также является неплохим способом активного управления. В результате сообщения излишка энергии деятельность вашего противника становится хаотичной, непривлекательной и, естественно, безрезультатной.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К.В.

*В выполнении этого приема ошибиться невозможно. Прошу только помнить, что данный прием, как и предыдущий, требует значительного количества энергии, то есть ее просто приходится вливать до появления эффекта. Существуют нюансы, которые вы и сами обнаружите опытным путем, без пояснений, — действительно, воздействие сзади в области шеи вызывает тревогу, воздействие в области солнечного сплетения делает поведение хаотичным, воздействие на зону внимания заставляет застревать на одной и той же теме.*

**Проверка.** Добавление энергии в область активной чакры заставляет человека все больше возбуждаться и волноваться.

### Шаг 6

## Энграмма действия

Существует очень интересный прием, суть которого — в сочетании техники Аджна-подавления и точечного воздействия. Воздействие, осуществляемое вами, очень краткое, вам достаточно только слегка всколыхнуть «мишень», но при этом вы передаете ей не просто энергетический импульс, а небольшую энграмму действия.

Что такое энграмма действия?

Давайте разберемся. Представьте себя отдыхающим в мягком кресле в уютном полумраке комнаты. Вы сидите (или полулежите) в нем уже давно, вам очень хорошо, тепло и комфортно под любимым пледом; но умом вы уже начинаете понимать, что время отдыха подходит к концу, что если вы так и пролежите в кресле, то потом долго будете об этом сожалеть. Еще одна-две минуты — и вы сбрасываете с себя плед и встаете. А теперь зададим сами себе вопрос: что лежит между намерением встать и конкретным действием? Вам наверняка знакомо это чувство. Уловили его?

Если нет, то сделайте это сегодня же, когда устанете от чтения данной книги, и прочувствуйте этот момент. Чем отличается ситуация, когда вы говорите себе: «Ну, встаю» — и никуда не идете, от ситуации, когда вы говорите себе:

«Ну, встаю» — и сразу же поднимаетесь? Во втором случае вы должны совершенно определенно ощутить нечто вроде импульса или толчка — назовите как угодно. Импульс этот локализован где-то у основания черепа или в районе затылка. Здесь находятся отделы мозга, отвечающие за двигательные функции человеческого организма; туда и попадает сигнал о вашем намерении, и если вы его туда впустили, то начинаете действовать (рис. 10).

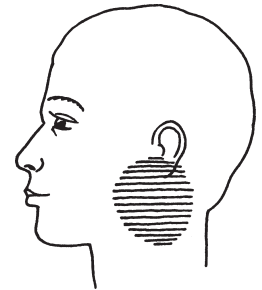


Рис. 10. Именно здесь рождается толчок к выполнению действия

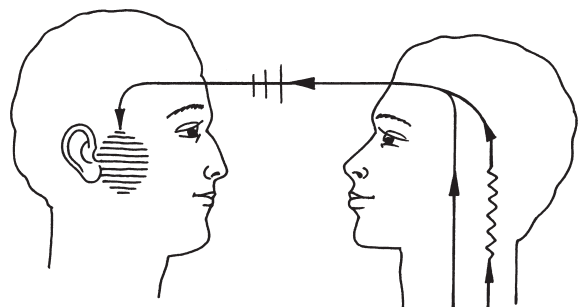


Рис. 11. Размещение энграммы действия в мозгу «мишени»

Именно этот сигнал, «толчок», и нужно передать своей «мишени». Вы на короткое время приоткрываете свою Аджна-чакру, проникаете в «мишень» и по образовавшемуся каналу передаете ей первичный «толчок», энграмму действия, размещая ее примерно в центре головы «мишени» (рис. 11). После передачи толчка контакт обрывается. При правильно проведенном приеме действие «мишени» происходит одновременно с передачей энграммы.

Достоинство передачи энграммы действия в том, что этот прием очень «легкий», то есть не вызывает напряжения среди присутствующих, не требует больших энергетических и временных затрат с вашей стороны. Вам наверняка приходилось бывать в компании людей, где присутствует один человек, внешне сохраняющий совершенно нейтральную позицию, но если понаблюдать за ним долго и внимательно, то можно заметить, что все происходящее вокруг входит в сферу его интересов, и он порой одним-двумя словами, а то и просто взглядом направляет действия своих приятелей. Вполне возможно, что человек действует неосознанно, но даже в этом случае определенный результат налицо.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

Этот прием, названный Д. Верицагиным «передачей энграммы действия», хотя иногда его еще называют «передачей стартового толчка», как и следующий, посложнее предыдущих, однако сложность с лихвой ком-

пенсруется элегантностью и незаметностью его применения. Техническая сторона имеет пару нюансов.

Прежде всего, необходимо четко представлять себе, какое именно ощущение мы передаем. Для получения представления о нем нужно сосредоточиться в области головы/шеи и подготовиться сделать резкое движение. Очень удобно это делать в просоночном состоянии — как раз перед тем, как встать с постели. Теперь сделайте это движение.

При этом в голове, в области затылка и шеи, где-то примерно по линии продолжения позвоночника, появляется отчетливое ощущение, словно волна, проскальзывающее снизу вверх. Если продолжить эксперимент, то вы убедитесь, что данное ощущение сопровождает всякое начало действия, вернее, оно даже первично по отношению к нему и запускает исполнительные механизмы любого уже намеченного действия. Ощущение это неспецифическое.

Стартовый толчок — это ощущение запуска подготовленного намерением каскада действий.

Подобная волна иногда возникает как реакция на громкий раздражитель (так, к примеру, задремавший на работе человек судорожно хватается за бумаги, если зазвонит телефон), иногда она проявляется отдельно от намеченного действия и заставляет человека просто вздрагивать всем телом (к примеру, при засыпании), иногда она просто по физиологическим причинам не возникает, даже когда ожидается (к примеру, утром, когда человек окончательно и бесповоротно в сотый раз решает уже встать с постели, но ничего не происходит, хотя в состоянии бодрствования для действия хватило бы и сотой доли подобной решимости).

Сложность заключается в том, что подобное ощущение сознательному контролю не поддается и невозможно без действия.

Поэтому технически прием лучше всего проводить так: усилить ВП, направить его луч в область возникновения стартового толчка «мишени», сформировав таким образом общее субъективное пространство, особенно плотное в области стартового толчка, а затем продержат такое состояние некоторое время, чтобы «мишень» также сформировала сенсорную проекцию. Затем совершить не заметное «мишени» резкое движение (к примеру, поджав пальцы на ноге или напрягшись), передав таким образом ему свой стартовый толчок.



*Делать это нужно в тот момент, когда «мишень» готова совершить действие, но сдерживает его. В этой ситуации происходит фальшь-старт и «мишень» действует «спонтанно».*

**Проверка.** *Попробуйте провести эксперимент. Лучше всего его проводить при помощи партнера, ставя его в условия, требующие неожиданного действия. Примером ситуации может служить отвлекшийся человек в общественном транспорте. На каждый шум открывающихся дверей в его сознании проводится анализ — выходить или нет, для чего используется намерение движения. Если преждевременно, до появления эмоционального отрицания, подать стартовый толчок, человек совершает действие, направляясь к выходу. Поэкспериментируйте, к примеру, с игрой в «ладошки».*

Приведу пример из обыденной жизни. За праздничным столом собралась компания молодежи; все молодые, интересные, общительные, но выделялась среди всех одна очень обаятельная девушка. Причем чисто внешне она совсем не была красива — скорее наоборот. Но из присутствующих этого, кажется, никто не замечал. Все без исключения — и мужчины, и женщины — хотели ей угодить, причем, что интересно, сами получали удовольствие от того, что она разрешала им это делать. Стол был богато накрыт, что уже не так часто встречается в наше время. Девушка улыбалась, шутила, не оставляя ни одного участника вечеринки без внимания. Вдруг взгляд ее упал на еще не тронутый салат из свеклы очень нестандартного оформления. Блюдо было украшено тремя большими грибами, ножки которых были составлены из чернослива и грецких орехов, а шляпки — из яйца. Разглядев его как следует, уточнив, как это сделано, девушка подетски засмеялась, перевела взгляд на хозяйку и сказала: «Знаете, я безумно люблю грибы — и собирать, и есть в любом виде, особенно маринованные». Этого оказалась достаточно, чтобы хозяйка схватилась за голову и стала сокрушаться по поводу того, что она не поставила на стол хранящиеся в холодильнике маринованные белые грибы. Она побежала на кухню, выложила грибы в блюдо и с

трудом поставила его на стол, потому что места на нем уже почти не было.

Прокомментируем: разумеется, хозяйка уже сама думала, когда готовила стол, выставлять грибы или не выставлять. И решила не делать этого. Но, несмотря на свое предыдущее решение, тут же побежала за ними. Почему? Потому что девушка, произнеся свою фразу, немного «подтолкнула» хозяйку. Девушка была ученицей моего коллеги Десменцова и выполняла «домашнее задание» (позднее она стала преподавательницей на камерных курсах ДЭИР, проводившихся нами в 1994 году). Хозяйка — моя ничего не подозревавшая двоюродная сестра Олеся, которая действительно страшно не любит делиться с кем бы то ни было милыми ее сердцу грибочками.

Конечно, приведенный пример — это лишь приятная, красивая мелочь. Жизнь иногда ставит перед нами другие, более серьезные проблемы. И описанный выше прием позволяет не только получать некоторые развлечения, но и облегчает борьбу в этом непростом мире. Если вы видите, что в ком-то из вашего окружения зреет интересная мысль, но человек по некоторым причинам не рискует ее выкладывать, подтолкните его, пошлите ему этот импульс. Он, может быть, даже рад будет этому впоследствии. Если же намечающееся действие может принести вам вред, сообщите «мишени» отказ от него, блокируйте ее мысль. В вашу задачу входит поглотить этот самый импульс. Если вам это удастся, то «мишень» не сможет приступить к реализации своего плана.

Например, вы видите, что некто господин N, назовем его так, готовится выступить на совещании против вашего проекта. Вы прекрасно понимаете, что данный проект нужен и полезен (да даже проще — ВАМ ОН НУЖЕН!), все его сильные стороны известны, и, кажется, всем бы только радоваться, что близко воплощение в жизнь подобного замысла. Идя на совещание, вы вовсе этого не ожидали; но, оглядевшись, вы поняли по всем признакам (см. первую главу), что против вас готовится заваруха. К сожалению, обстоятельства сложились так, что у вас есть завистники,

и если вы сейчас же что-то не предпримете, то ваш труд, длившийся несколько месяцев или даже лет, пойдет на смарку. Используйте тот же прием — стимулирование действия, только со знаком минус. Сообщите своей «мишени», что ей лучше сидеть не раскрывая рта, заблокируйте ее импульс так, чтобы ваш противник вообще забыл, зачем пришел на совещание.

### Шаг 7

## **Индукция противоположного действия**

Невозможно не рассказать еще об одном способе управления, овладение которым позволяет поднять уровень воздействия на окружающих на совершенно новую ступень. Он имеет много общего с приемом, о котором мы уже говорили, — с сообщением «мишени» излишней энергии. Отличается от последнего небольшим нюансом, который и изменяет коренным образом весь смысл самого воздействия.

Пожалуй, ни один из перечисленных выше приемов не требует такой серьезной подготовки, как этот. Овладение им требует не просто большого опыта, а колоссального мастерства. Суть его заключается в том, чтобы подвинуть противника на противоположное действие. Согласитесь, что ничего более полезного и придумать-то нельзя. Если у вас есть враги или хотя бы недоброжелатели (а есть они практически у каждого самостоятельно думающего человека), то благодаря этому приему вы сможете использовать на свое благо не что-нибудь, а их негативное отношение к вам. Сначала даже представить подобное сложно. Но давайте разберемся в механизме действия.

Как вы знаете, в момент возникновения в мозге человека импульса на действие создается избышек энергии. Так происходит абсолютно со всеми людьми. Но у лиц, склонных к повышенной тревожности, этот уровень высок сам по себе. И когда вы сообщаете им избышек энергии, их уро-

вень тревожности возрастает, они начинают суетиться, путаться и в конечном счете проигрывают дело. Так происходит развитие ситуации в варианте, который мы не так давно рассмотрели. Но возможен другой исход событий, о нем мы сейчас и говорим.

В тот момент, когда вы своей энергетикой производите мощный толчок, побуждающий противника к действию, поглотите тот импульс, который в нем уже есть. Сложность этого приема заключается в том, что вы используете и применяете два способа активного управления окружающими одновременно.

Но если вам удалось это сделать правильно и мгновенно, то в девяти случаях из десяти ваше действие приводит к движению на попятную, то есть «мишень», не успев ничего сообразить, говорит и делает не то, что намеревалась, а нечто противоположное. Если у вас в жизни были подобного рода затмения, когда по неизвестным причинам в последний момент вы совершали совсем не то, что задумали, это, скорее всего, означает мастерское воздействие со стороны.

**Президент  
Школы навыков  
ДЗИР Титов К. В.**

*Как я и обещал, данный прием весьма сложен именно в силу своей комплексности, хотя откачать энергию стартового толчка, пользуясь каналом сфокусированного ВП (читатели уже догадались, вероятно, что луч ВП используется просто как маркер сосредоточенности и формирования насыщенной структуры субъективного пространства), совсем не сложно. Давайте сначала разберемся, почему такое делается возможным.*

*Как известно, действие физиологически обеспечивается процессами возбуждения-торможения, причем этот процесс одновременно присутствует в антагонистических структурах. Это вполне естественно, так как, к примеру, остановить движущуюся руку означает не только прекратить ее поступательное движение, но и затратить противоположное усилие, чтобы погасить уже имеющуюся в конечности инерцию. Торможение одного процесса приводит к возбуждению другого, и наоборот (так называемая реципрокность).*

Точно такие же антагонистические процессы характерны для всей нашей психики — «сказать „раз“» одновременно означает «не сказать „раз“». Если действия не происходит, то на поверхность психики выходит его противоположность, которую можно активировать при помощи стартового толчка. Хорошим примером может послужить поведение ребенка, лезущего в вазочку с печеньем вопреки запрету матери. Хотя рука тянется к вожделенной сласти, сопротивление возбуждения-торможения настолько велико, что любой резкий звук может заставить руку как отдернуться, так и, наоборот, прыгнуть вперед, если она было потянулась назад.

Соответственно, сложность приема заключается именно в своевременной подаче стартового толчка — именно тогда, когда мозг гасит возбуждение действия, несостоявшегося по причине подавления вами стартового толчка.

**Проверка.** Для проверки техники великолепно подойдет игра в «ладошки» с партнером — когда партнеры пытаются прихлопнуть ладонь друг друга. При правильно выполненной технике вы добьетесь того, что ладонь партнера, вместо того чтобы отдернуться, вдруг с большей силой нажмет на вашу, или поднятая для «прихлопывания» ладонь вдруг, наоборот, отдернется. Потрудитесь, выбирая точный момент, — индукция противоположного действия — это инструмент виртуоза, он обеспечивает действие, не санкциони рованное сознанием «мишени», но работает в кратчайший момент, когда в ее сознании присутствуют все необходимые условия.

Мы с вами только что разбирали пример поглощения импульса к действию в атмосфере делового собрания. Человеку, намеревавшемуся выступить против принятия проекта, заблокировали возможность действовать согласно его намерениям: он просидел молча до конца совещания. Давайте теперь подумаем, как могли бы развиваться события, умея воздействующий применять технику индукции противоположного действия. «Марионетка», планирующая выступить против, скорее всего выступила бы за. Когда бы ваш противник опомнился, то был бы в сильнейшем замешательстве от того, что случилось, и вряд

ли смог бы членораздельно объяснить причину неожиданного для самого себя поступка. Выступление «марионетки» в вашу пользу, скорее всего, не стало бы шедевром ораторского искусства; ваш «единомышленник поневоле» говорил бы сбивчиво, путано, перескакивая с одного аргумента на другой (некоторые люди при этом рьяно и неестественно жестикулируют). Кто-нибудь из присутствующих на совещании наверняка заподозрил бы его в нетрезвом состоянии.

Подобного рода защита будет в чем-то комична и как поддержка вряд ли сыграет свою роль. Но она, во-первых, блокирует выступление против, а во-вторых, внесет замешательство в ряды остальных «марионеток» (в первой главе нашей книги мы говорили, что подобного рода лидеры сами по себе не возникают и в одиночку не существуют: им нужна мощная энергетическая поддержка паразитического поля).

Давайте теперь подведем некоторые итоги. Мы с вами ознакомились с возможностями энергетического управления действиями окружающих. В вашей власти сделать применение этих приемов совершенно автоматическим, и тогда оно станет незаменимой составляющей вашей жизни. Как вы уже не мыслите свою жизнь без тех навыков, которые вы получили при изучении предыдущих книг, так вскоре и приемы активного управления окружающими собственной энергетикой станут для вас абсолютно естественными, проводимыми бессознательно. Как уже говорилось, все это дано человеку от рождения самой природой, поэтому навыки вырабатываются очень быстро. Надо только захотеть вспомнить все то, что в вас заложено.

### ЧАВО (ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ)

— Насколько длительно работают техники модификации внимания? Можно ли получить длительный эффект?

— Нет, разумеется нет. Все эти техники можно отнести к приемам даже не кратковременного, а непосредственного управ-

ления. Вы имеете эффект, пока продолжаете воздействие. Для данной цели используются конструкции и программы, которые уже можно усиливать только что пройденными вами приемами.

— Можно ли заставить при помощи подавления внимания или передачи энергии сделать что-то конкретное?

— Нет, конечно. Можно заставить «мишень» прекратить текущее действие или, наоборот, ускорить действие подготовленное. Каждый метод имеет свою применимость. Для такой цели вам потребуется работа с намерением и желанием, рассматриваемая нами в следующей главе.

— Я пытаюсь тренироваться со стартовым толчком, раз за разом посылая его человеку, чтобы он встал, и ничего не происходит.

— Вы действуете не совсем правильно. Мы же говорили, что стартовый толчок приводит к реализации уже намеченного психикой действия, то есть намерения. Пока намерения нет, толчок бессмыслен. Вы должны действовать либо в условиях, автоматически создающих у человека намерение (к примеру, если его взгляд упал на бутерброд, то психика как возможный вариант рассматривает этот бутерброд взять, вот тут стартовый толчок запустит спонтанное действие), либо это намерение генерировать. В любом случае ваши результаты улучшатся, когда вы овладеете техникой улавливания намерения.

— Можно ли осуществлять воздействие по телефону?

— Можно, но довольно затруднительно. Ведь телефон обеспечивает только акустический контакт между людьми. А чем уже канал передачи информации, тем труднее создать общее субъективное пространство и модифицировать его. К примеру, вы разговариваете с человеком, а он в этот момент поглощен угрожающим свалиться ему на голову пауком. Понятно, что ваше воздействие в этот момент будет иметь мало смысла — от чего вы отвлекаете внимание? От паука или от темы разговора? Сказанные мной слова относятся и к информационным приемам управления. Большую или меньшую работоспособность при телефонном контакте демонстрируют только техники долгосрочных про-

грамм. Так что лучше всего работать непосредственно, а потом уже развивать успех по телефону.

— Я использовал точечную передачу импульса, но человек тему разговора не сменил, хотя замешательство возникло.

— Вполне естественно. Это довольно распространенная ошибка. Хотелось бы еще раз напомнить, что точечный импульс служит только для того, чтобы «мишень» задержалась на подброшенной вами отвлекающей теме. Без нее после замешательства человек будет вынужден напрячь память и пусть с трудом, но вернуться к прежнему ходу мысли.



## Тема 3

# Информационные составляющие субъективного пространства — намерения, желания и конструкции

*Информационные составляющие субъективного пространства — факторы, модификация которых определяет направление и качество протекания психических процессов.*

1. Считывание намерения.
2. Внедрение намерения.
3. Считывание и внедрение желания.
4. Использование конструкции — комбинации намерения и желания.

## Непосредственная связь между сознаниями людей

Все те методы воздействия, о которых мы с вами говорили до сих пор, — это все же еще не тонкие энергоинформационные, а скорее просто энергетические приемы. Ведь вы, применяя их, действовали не своим сознанием (а значит, не своей истинной сущностью), а энергией эфирного тела. Это совсем разные вещи: второе грубее и требует больших энергозатрат. Но избежать этого этапа в процессе обучения, как вы сами понимаете, невозможно. Ведь все развитие человека происходит по схеме «от простого к сложному».

Способности, данные человеку от рождения, намного тоньше и глубже, чем те, которые мы до сих пор использовали. Вы вполне можете научиться воздействовать на окружающих и управлять ими элементами собственного сознания, и эффект от подобного воздействия будет значительно лучше.

Кроме того, у всех грубоэнергетических приемов есть один существенный недостаток: они могут быть использованы только при решении краткосрочных задач. В жизни же, как правило, случается так, что если вы не видите перед собой перспективы (а ваше окружение может очень успешно этому способствовать), то осуществление ближайших целей просто не имеет смысла. Согласитесь, ведь все при-

меры, приводившиеся до сих пор в пособии, — это либо ступеньки, которые необходимо успешно пройти для выхода на «большую арену», либо средство разрешения критической ситуации, до которой, естественно, лучше дело не доводить. Поэтому теперь вам нужно познакомиться с более длительными методами управления. Они в значительно большей степени способны положительным образом повлиять на вашу судьбу.

Для такого воздействия все грубые импульсы, о которых мы с вами говорили, не подходят уже потому, что они очень скоро забываются вашей «мишенью». Она помнит о них только тот ограниченный период времени, пока испытывает ваше воздействие. Когда же воздействие заканчивается, ваш противник недоумевает по поводу того, как же это все могло произойти, и дает себе обещание, что больше этого с ним не повторится никогда. Поэтому для долговременного эффекта вам нужно овладеть искусством помещения образа в сознание другого человека или, проще говоря, техникой изменения сознания «мишени».

Проведение этой работы, как вы впоследствии убедитесь на своем опыте, приносит наиболее заметные плоды. Более того, осуществление подобной техники приносит само по себе колоссальное моральное удовлетворение. Ведь вы в данном случае являетесь своего рода творцом, вы лепите из человека то, что хотите получить. Это значительно больше, чем воспитание или, тем более, грубое силовое воздействие, при котором сама человеческая суть вашей «мишени» никоим образом не задействована.

Для того чтобы осуществить долговременное воздействие, необходимо понимать, каким образом работает наше сознание и каким образом оно может, не прибегая к огромным энергозатратам, контролировать соседние личности. А так как двух одинаковых личностей не бывает, то и воздействия должны быть сугубо индивидуальными.

Психологи, изучая сознание людей, проводят интересный тест. Трактровка его может заинтересовать только специалиста, нам же с вами он поможет понять, какими сугубо индивидуальными образами оперирует наше сознание.

Суть его заключается в следующем. Группе людей дается одинаковое задание: подробно охарактеризовать образы тех предметов, которые будут перечисляться. Далее испытуемым называют конкретные предметы, к примеру: цветок, стол, дом, автомобиль — что угодно, и нужно описать на бумаге тот образ предмета, который сразу же возник в вашем сознании. К примеру, вы услышали слово «стол». Какой образ стола возник у вас перед глазами? Стол письменный, или обеденный, или, может быть, журнальный? На трех или на четырех ножках? Высокий или низкий? Круглый или прямоугольный? Есть ли у него ящики?

Можете интереса ради провести этот тест-игру со своими друзьями, чье восприятие мира вам хотелось бы сравнить со своим. Если затем вы соберете листки и сравните все описанные образы предметов, то, разумеется, не встретится даже двух одинаковых, потому что сознание человека глубоко индивидуально. Схожие, разумеется, будут. О чем это может говорить? О том, что ваши души в чем-то родственны. Но даже у самых родственных душ эту схожесть можно выявить только благодаря словесному описанию заданных образов. Но, как вы знаете, «мысль изреченная есть ложь», и образ этот все-таки другой. Ни один мастер слова не может описать его не только таким, каким он является на самом деле (это распознать можно только с использованием нашей методики; но о ней — чуть позже), но даже и таким, каким сам его видит. Вспомните, сколько воспоминаний и различного рода научных трудов написано о Пушкине. И ни в одной из этих работ он не предстает перед нами одинаковым. С удивлением можно задать вопрос: неужели даже сейчас, спустя почти двести лет, исследователи умудряются найти о нем какие-то новые сведения? Отчасти, может, это и так. Но дело не только в этом. У каждого современника Пушкина, знавшего его лично, имелись свои, субъективные представления о поэте. Переданы нам они были в словесной форме, стало быть, определенного искажения миновать было невозможно. В нашем же сознании формируется образ поэта на основе уже не документов, а мемуаров и научных трудов ученых-пушкино-

ведов. Значит, при восприятии образа происходит двойное искажение. И так абсолютно со всем, о чем мы слышим, читаем, узнаем.

Закройте на минуту глаза и представьте себе своего ближайшего друга или подругу. Постарайтесь представить его (ее) как можно более жизненно, ярко, таким, каким он обычно предстает перед вами в реальности. А теперь подумайте: если бы вы могли поместить созданный вами образ в сознание того же самого человека, хорошо вам знакомого, узнал бы он себя, как в отражении? Нет, наверняка бы не узнал. Потому что образ самого себя в его сознании совершенно другой.

Что же нужно делать в этом случае? Как решить возникшую проблему несоответствия восприятия мира между собой у разных людей? Ведь нам требуется, чтобы восприятию другого человека стал доступен совершенно конкретный образ. Чтобы он, будучи помещенным в сознание другого человека, сработал, причем не каким-то схожим образом, а так, как было нами задумано. Без этого, как вы уже поняли, долговременное управление невозможно.

Для этого нужно чувствовать, какими именно образами оперирует сознание вашей «мишени» и какими образами, какими элементами собственного сознания надо пользоваться, чтобы добиться нужных результатов.

Казалось бы, это очень сложная, недоступная задача, но, как вы убедитесь, человек вполне может преодолеть пропасть между индивидуальными сознаниями. Не стоит забывать, что, несмотря на индивидуальные отличия, ядро души одного человека практически неотлично от ядра души другого (подробнее о том, что такое это ядро, мы поговорим чуть ниже). Между всеми нами значительно больше сходства, чем различия. К тому же все наши души не разделены, так как являются элементами и отражениями большей структуры — единой энергоинформационной сущности Вселенной. В это утверждение бывает сложно поверить, так как каждый из нас находится в своем физическом теле, проходит свой индивидуальный жизненный опыт, искренне верит в свою уникальность и непо-

вторимость. Но при желании любой из нас может преодолеть этот барьер, стоит лишь понять ту часть собственного сознания, которая является идентичной части сознания другого человека.

Родители, в семьях которых воспитываются однояйцевые близнецы, отмечали за детьми следующие особенности. Дети их не только безумно схожи по характеру, темпераменту, способностям, физическим данным. Уже в первые годы жизни родители замечают, что у детей совпадают вкусы в еде, одежде. В большинстве случаев близнецов одевают одинаково не потому, что так нравится маме с папой (в этом заключается заблуждение огромного числа людей), а потому, что выбор детей в этом оказывается схож. Когда начинают определяться некоторые жизненные цели, выясняется, что у этих детей ярко выражено стремление получить схожие, если не одинаковые, профессии. Врожденной оказывается и склонность к некоторым заболеваниям. Известен случай, когда братья-близнецы, уже в течение нескольких лет не жившие в одной семье, общающиеся между собой только посредством писем и редких телефонных звонков, с интервалом в несколько месяцев заболели туберкулезом. А болезнь эта, как известно, к наследственным не относится. В довершение всего эти молодые люди, женившись практически в одно и то же время, выбрали себе в жены блондинок. О чем может говорить такое сходство не только в различного рода склонностях, но и в судьбе? О том, что между двумя братьями нет того барьера восприятия, который имеется у большей части людей.

Одна из родительниц близнецов рассказывала нам о своих детях на первый взгляд совсем удивительный факт, объяснение которому с традиционной точки зрения дать невозможно (впрочем, история знает тысячи примеров невероятной тесной связи между близнецами, так что в этом отношении рассказ вовсе не удивителен). Когда одному ребенку шести лет делали укол, второй при этом перекашивался от боли и начинал плакать. Мать интересовал следующий вопрос: может ли быть поведение ребенка вызвано исключительно лишь сопереживанием, ведь дети-близнецы

обычно очень дружны? Однако дети в ту минуту находились в разных комнатах и один мог только догадываться, что происходит с другим.

Как очень скоро поняла и сама мама, ее ребенок ничуть не кокетничал, изображая физическую боль, он на самом деле ее чувствовал. Эта способность, к сожалению, утрачена большей частью людей и на данный момент еще не изучена вами. Между этими двумя близнецами связь была врожденной. При этом действовала она исправно только между ними двумя, и, таким образом, их врожденные способности оказывались ограниченными. Эта связь может развиться, но может и сойти на нет, точно так же как и любой другой навык, оказавшийся без постоянной практики.

Означает же это только то, что непосредственная связь между сознаниями существует, она вполне реальна, хотя не так уж часто встречается в повседневной жизни. Поэтому в ваших силах преодолеть барьер между собой и любым другим человеком, стоит лишь понять и почувствовать ту часть собственного сознания, которая является близнецом сознания другого человека.

### Шаг 8

## **Практическая телепатия — обнаружение и улавливание намерения**

Мы говорим о долговременном управлении и внедрении программ в чужое сознание — но для начала вам нужно научиться чувствовать мысли другого человека. На первый взгляд это кажется сложным, но на самом деле чрезвычайно просто. Будем отталкиваться от того факта, что внутренний мир человека имеет информационную природу. То есть он состоит из энергии, но организован по информационным принципам.

Давайте подумаем, что это значит. Вы наверняка замечали, что в разных языках встречаются одинаково звучащие слова, но при этом обозначающие совершенно

разные предметы или понятия. Скажем, английское слово, звучащее как «мэгэзин» («magazine»), означает вовсе не магазин — торговое предприятие, а журнал; слово «мэни» («manu»), означающее по-английски «много», с языка хинди переводится как «я»; по-немецки же «ја» («я») означает «да».

Подобных примеров можно привести множество. Воспринимается такое явление совершенно естественно, так как всем понятно, что дело тут не в слове, а в языках. Когда мы имеем дело с сознанием другого человека, нас ждут похожие сложности. Одно и то же ощущение, образ или элементарная мысль, помещенные в сознание другого человека, будут наделены им совершенно другим значением. И несмотря на то что образы, мысли и чувства, как мы уже говорили в первых двух книгах системы ДЭИР, беспрепятственно просачиваются из сознания каждого в окружающую среду, способность к чтению мыслей встречается очень редко. Ведь для того чтобы его провести, нужно искать не мысль, а первичный образ, и уже от него улавливать вторичный импульс — значение образа. Примерно так же, как увидеть дорожный знак — совсем не то же самое, что понять его значение (для этого нужно привлекать знания или логику). В сознании же человека несколько слоев, и получаемый образ всегда искажается. Одно и то же ощущение в процессе прохождения всех этих слоев обрастает множеством дополнительных значений, пока не превращается в цельный образ, которым, собственно, и манипулирует сознание. Именно по этой причине ваш друг и не смог бы себя узнать, помести вы ему в голову его собственный образ, сложившийся у вас.

Цельная мысль не приходит сама, ее нужно специально ловить. Техника этого процесса заключается в следующем. Нужно сосредоточиться на центральном ядре человеческой сущности — элементарном ощущении «я есмь». Сделать это на данном этапе вам будет не так уж сложно, хотя придется затратить много слов — то, что элементарно показывается слушателям на очных занятиях, иногда оказывается сложно описать словами. Давайте для опреде-

ленности выясним, что такое «я». Обычно мы ошибочно склонны ассоциировать себя с целым набором человеческих качеств. Все мы в общем-то хорошо представляем себе, что такое правильная самооценка. Разумеется, в течение жизни она, как и мы сами, может меняться, но обычно уже к девятнадцати-двадцати годам человек способен трезво оценить свои природные и выработанные качества. У него складывается достаточно четкое представление о своих возможностях, сфере интересов, характере, темпераменте и т. д.

Человеку мыслящему свойственно стремление разобрататься в себе, ответить на вопрос: какой я? Добрый или злой, умный или не очень, тактичный или грубоватый? — и т. д. Самое сложное в этом процессе то, что на некоторые вопросы ответить оказывается просто невозможно, потому что мы бываем разные: больные и здоровые, полные и худые, одинокие и пользующиеся сногшибательным успехом у противоположного пола... Продолжать можно бесконечно. В конечном счете на вопрос «какой я?» мы сами себе даем приблизительно такой ответ: в большинстве случаев (то есть процентах в 60—65, не больше) я оказываюсь таким-то. «Ну а какой же ты во всех остальных?» Этот вопрос, как правило, остается открытым, вернее ответ приблизительно такой: как обстоятельства складываются, такой и есть.

Тогда давайте попробуем задать вопрос по-другому: что Я такое? Отвечая на этот вопрос, люди в большинстве своем опираются на те свои качества, которые отличают их от других. Они забывают, что в каждом из нас есть нечто большее, чем просто физические данные, характер, темперамент, определенный жизненный опыт, и что именно это «нечто» и определяет в конечном счете человеческую индивидуальность. Кто-то считает себя воплощением ума или красоты, а кто-то с низкой самооценкой — олицетворением невезения и хронических ошибок.

Давайте разберемся с тем, что же такое человеческое Я и где находится его главная составляющая. Но воспользуемся для этого не взглядом извне, а посмотрим на себя

изнутри, заглянув пристально в собственное сознание. Итак, у вас есть осознанное тело, часть вашего Я. Оно может быть больным или здоровым, усталым или бодрым, но если вдруг из-за какой-либо болезни у вас изменится физический облик (несчастный случай) или даже характер (поганое настроение), это не повлияет на ваше истинное Я; все равно это будете вы и только вы. Ваше тело — прекрасный инструмент для ощущений и действий во внешнем мире, но центр вашей человеческой сути не в теле.

У вас есть эмоции. Они многочисленны, иногда противоречивы. Вы радуетесь или горюете, спокойны или взволнованны, находитесь в состоянии отчаяния или надежды. Но при этом вы понимаете, почему вас охватывает то или иное настроение, и вы даже можете при желании им управлять. Вне зависимости от испытываемых чувств вы всегда с полной ответственностью можете заявить: «Да, это Я». Следовательно, ваши эмоции — еще не самое главное в вас.

У вас есть чувства. Вы способны слышать музыку и наслаждаться ею. Вам нравится смотреть на пляшущее пламя костра и вдыхать его дым. Вы получаете удовольствие, поглаживая кошку или собаку. Через органы чувств вы познаете и воспринимаете окружающий мир. Но если, не дай Бог, вам откажет зрение или слух, вы останетесь самим собой. Вы по-прежнему можете сказать: «Я есть». Ваши чувства — это тоже еще не вы.

У вас есть интеллект. Сейчас он достаточно развит и активен. А еще несколько лет назад он таким не был: вы меньше знали, меньше умели. Он так же, как и чувства, является инструментом для познания окружающего мира, но если вы потеряете способность логически мыслить, это все равно будете вы: центр вашей сущности — не в интеллекте.

У вас имеется определенный жизненный опыт: где-то вам сопутствовала удача, где-то были поражения. И этот жизненный опыт будет у вас накапливаться все время, пока вы живете в этом мире. Следовательно, ни ваши ошибки, ни ваш успех не могут быть олицетворением вашей человеческой сути — она глубже.



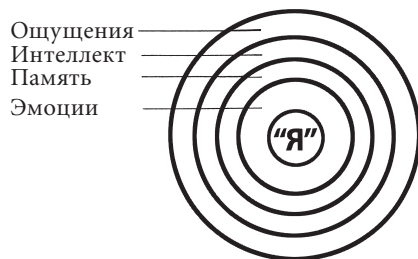


Рис. 12. Человеческое существо, словно жемчужина, состоит из многих неповторимых слоев, но в самом его центре находится объединяющая всех частица — как в центре жемчужины покоится песчинка их песков матери-Земли

Получается, что ваше истинное Я — это некий центр воли, самосознания, способный владеть и управлять вашими интеллектом, эмоциями, телом, добиваться успехов в жизни и преодолевать неудачи (рис. 12). Именно там, в этом центре, и возникают первичные импульсы, которые заставляют вас двигаться, привлекать память, испытывать эмоции и решать логические проблемы — и которые так сложно научиться воспринимать. И для того чтобы научиться это делать, нужно уметь разотождествлять себя со своими эмоциями, чувствами, интеллектом и жизненным опытом. То есть для того, чтобы ответить на вопрос «что есть Я?», необходимо воспользоваться подходом от противоположного и ответить на вопрос «что не есть Я?». Давайте попробуем это сделать, но не в теории, а на практике.

Расположитесь поудобней в кресле или на кровати, позаботившись предварительно о том, чтобы в эти минуты вас никто не потревожил. Закройте глаза, расслабьтесь и постарайтесь вспомнить какую-нибудь картину из жизни, которая вам доставила бы особое удовольствие. Образ, создаваемый вами, должен быть как можно более ярким и осязаемым, сосредоточивайтесь на всех ощущениях, которые будете испытывать, наслаждайтесь ими, запоминайте их.

Закройте глаза и представьте, что вы, к примеру, входите в лес. Каким он предстал в вашем воображении? Он хвойный или смешанный, густой или больше напоминает парк? Какая погода в этот день? Пройдите хотя бы немно-

го в глубь леса, насладитесь его запахами, красотой деревьев, пением птиц. Ощутите эти запахи как можно сильнее. Попробуйте среди всех птичьих голосов выделить какой-нибудь один, принадлежащий конкретной птице. Проведите рукой по траве, определите, влажная ли она, давно ли был дождь. Какие эмоции вы при этом испытываете? Вам нравится? Вам очень хорошо здесь? Не хочется уходить? Но вам придется это сделать, ведь вы, кажется, стали делать это упражнение для того, чтобы научиться распознавать первичные импульсы, возникающие в центральном ядре человеческой сущности.

Давайте от созданных вами образов вернемся к реальности. Итак, вы знаете свои особенности восприятия окружающего мира, вы только что в очередной раз в этом убедились, выполняя предложенное упражнение. Вы в той или иной степени любите в себе все это, потому что ваше восприятие отличает вас от других людей, создает вашу уникальность.

Вы только что испытали приятное ощущение прогулки по лесу. В вашей жизни было и будет еще много других приятных моментов, вызвавших огромное количество положительных эмоций.

Теперь откройте глаза и сосредоточьтесь на себе, отбросив все эмоциональные моменты. Как вы уже знаете, ваши эмоции и чувства — это не вы. Это не ваше Я. Отрешитесь от них. То есть не выключите, а просто отбросьте как объект внимания. Для начала это может быть сложно: слишком сильно мы идентифицируем себя со своими ощущениями. Вам будет проще справиться с поставленной задачей, если вы скажете себе, что все наши чувства, мысли и даже деяния — это все не самое главное, а находящееся на поверхности чего-то более важного. В душе у каждого человека есть ядро, без которого невозможно было бы наличие всего остального, вот оно-то и управляет нами. Оно — главное, и именно оно нам сейчас и нужно. Когда вы всем своим существом осознаете, что суть заключается в нем, то «шелуху» легко можно будет отбросить.

Теперь сделайте то же самое с любым предметом, находящимся в поле вашего зрения, — с цветком, вазой,

ботинком — с чем угодно. Исключите образ вещи из сферы своего внимания. Отбросьте как объект — и вы исключите из списка своих объектов внимания зрительное восприятие, логическое восприятие и привлечение памяти (она была задействована автоматически для анализа природы образа, попавшего в сознание).

А теперь главное. Посмотрите на любого постороннего человека и ощутите, что центр, расположенный за вашей Аджна-чакрой, где-то в центре вашего сознания, и его такой же центр — одно и то же. Не обращайтесь внимания на все, что окружает это ядро. Не воспринимайте этого. Важен только тот самый центр, который остался в вашем восприятии после отбрасывания эмоций, памяти, логики и зрительного образа. Ядро сознания постороннего человека, точно так же как и ядро вашего сознания, является энергоинформационным сгустком и элементом энергоинформационной сущности Вселенной. А так как в корне вы с этим человеком едины, то нет ничего, что вы не могли бы друг о друге постичь.

Когда вы сможете это выполнить, к вам сразу же придут первичные ощущения: не желания, а, скорее, намерения этого человека. Постарайтесь, глядя на него, определить, что он слышит, что видит, куда направляется и с какими чувствами. Ваши ощущения также будут к вам приходиться в виде первичных фрагментарных образов, но вы, в отличие от изучаемого вами человека, без труда можете их воспринимать. То есть вы, ваше Я, временно будете анализировать не свои образы, а образы, находящиеся в сознании другого человека.

Главное достижение, которого вы добились, — это возможность ощущать ЖЕЛАНИЯ и НАМЕРЕНИЯ другого человека. Прочувствуйте как следует первичный образ другого сознания — вот человек видит улицу и... тут есть еще что-то... ОН ХОЧЕТ ВСКОРЕ СВЕРНУТЬ НАЛЕВО! ХОЧЕТ — это желание, а СВЕРНУТЬ — это намерение — базовые элементы сиюминутного механизма сознания. На этом уровне чаще всего происходит воздействие энергоинформационного паразита, и на этот элемент проще

всего влиять со стороны. Ведь если есть желание и намерение, то достаточно только подать импульс к действию (а вы уже знаете, как это делается), чтобы человек немедленно начал реализовывать получившуюся конструкцию!

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Действительно, как справедливо заметил Дмитрий Сергеевич, на этом этапе придется потратить много слов, хотя на занятиях объяснение, демонстрация и обучение этому приему с последующей проверкой занимает меньше часа. Однако это материя основополагающая, поэтому придется остановиться на ней поподробнее.*

*Итак, для того чтобы научиться ощущать намерение другого человека, необходимо понять, что такое намерение, научиться ощущать собственное намерение, научиться отделять сигналы, порождаемые психикой другого человека, от своих собственных, и, разумеется, научиться объединять свое субъективное пространство с субъективным пространством другого человека так, чтобы это самое намерение можно было почувствовать. Всего ничего, не правда ли? Однако на деле все значительно проще.*

**Давайте попробуем дать определение намерению:** намерение — это удерживаемая в субъективном пространстве схема просчитанной последовательности использования внимания применительно к конкретным психическим фигурам, предназначенная для дальнейшего выполнения как единичная целостная команда, без обязательного участия осознания.

*То есть для выполнения намерения сознание, строго говоря, не необходимо. Намерение используется психикой повсеместно — к примеру, если вы собирались зачем-то пойти на кухню, а затем забыли, зачем, то совершенно не исключено, что ноги вас принесут туда сами, и придется несколько секунд вспоминать, зачем вы, собственно, туда шли. Сознание участвовало в формировании намерения, но затем оно существует само по себе в виде некоей схемы возможного предстоящего действия как самостоятельная фигура, выполняющаяся целиком и практически автоматически. Есть даже такая аллегория: «намерение — это скелетик уже раз продуманной мысли».*

*Намерение используется психикой, чтобы упростить процесс координации действий. Действительно, если необходимо выйти из*

комнаты, то к чему утруждать сознание, каждый раз осознанно вырабатывая траекторию? Ведь достаточно следующих переменных: вашего текущего положения, местонахождения двери и расположения предметов, с которыми не стоит сталкиваться. Все это хранится в нашей психике как единый комплекс, который запускается к исполнению по принятии простого решения — выйти наружу.

Подобного рода схемы действия можно обнаружить, исследуя процесс собственного мышления, везде. К примеру, вам предложили встать — и ваше сознание послушно воспроизводит в себе в ощущении последовательность вставания. Если вы решите не вставать, она будет подавлена, но если решите встать, то ваше тело выполнит намеченную последовательность, в то время как сознание займется обдумыванием чего-либо другого. Или, допустим, вы идете знакомой дорогой с работы домой — вы обдумываете проблемы, любуетесь природой, наблюдаете прохожих, но тело неуклонно несет вас в нужном направлении. Как ощущается это намерение в собственном разуме? Вернее всего, как некий невидимый коридор, канал облегченного движения, заставляющий вас совершить некоторое усилие, чтобы выйти из него (попробуйте заставить себя отклониться от курса, и вы сразу же ощутите это усилие).

Понаблюдайте за собой. Постарайтесь обнаружить в своем сознании как можно больше таких схем. Привыкните к тому, как ощущается намерение.

Итак, пока мы выяснили, что намерение — это никак не конкретный образ и не жесткая схема — это, скорее, выраженное в ощущении отношение между фигурами субъективного пространства. Соответственно, отдельно, без фигур, оно не существует.

Как будет ощущаться намерение другого человека? Так же, как ваше собственное. К примеру, вы выбрали какой-либо предмет из лежащих на столе, собираясь его взять, когда прозвучит команда. Отвернитесь и выкиньте этот предмет из головы. Подумайте о чем-нибудь отвлеченном. Теперь вновь посмотрите на предметы: так какой вы собирались взять? как он воспринимается?

**Разумеется, не образом и не словом. Просто этот предмет несколько ярче, выпуклее, чем остальные. Он выделен намерением. Именно подобного ощущения и следует ожидать, ра-**

**ботая с психикой другого человека.** При этом ощущение будет именно зафиксированным на объектах, которые вы либо совместно наблюдаете, либо вызываете словом в сознании «мишени». Изолированного намерения не существует, поэтому не ошибитесь, запутавшись в ощущениях, привязанных к образу предметов в своем сознании. Якорный предмет, позволяющий выявить намерение собеседника, находится в объективном пространстве, а не в пространстве субъективном, и к нему привязаны элементы общего субъективного пространства.

Итак, с намерением мы более или менее разобрались, хотя эта тема для самостоятельного освоения не слишком проста. Теперь нам предстоит уяснить, за счет чего мы можем уловить намерение другого человека и каким образом можем отделить его от независимых продуктов нашей собственной психики.

Первый момент прост. Мы уже много говорили на эту тему. Для того чтобы ощутить намерение другого человека, нужно сформировать с ним общее субъективное пространство. Причем пространство достаточной плотности, позволяющее вашей собственной психике выстроить проекцию, включающую в себя элементы субъективного пространства собеседника, и в том числе его текущее намерение.

Вот с выявлением этого намерения на фоне содержания собственной психики дело обстоит сложнее.

Наше субъективное пространство переполнено воспроизведенными и воспринятыми образами, эмоциями, ощущениями — и, естественно, намерениями, соединяющими эти фигуры субъективного пространства, словно провода в телефонном коммутаторе, по которым в любую секунду может быть пущен энергетический ток внимания/воли.

Соответственно, нам нужно научиться отделять свое восприятие от собственного содержимого субъективного пространства. Но как это сделать, ведь мы традиционно слиты со своим субъективным пространством?

Это можно сделать благодаря тому, что наш самосознающий центр — область, или точка «Я есмь», в субъективном пространстве и так выделена — ведь она регистрирует субъективные феномены, будучи от них, таким образом, отделена. Предпосылки имеются.

И для того чтобы уловить намерение «мишени», нам придется остановить восприятие собственного содержимого субъективного пространства. Этого нельзя сделать надолго и невозможно сделать полностью. Можно только, так сказать, «провести инвентаризацию» текущего содержания субъективного пространства — и в момент, когда инвентаризация проведена, выполнить объединение с субъективным пространством «мишени», наблюдая те же объекты, которые наблюдает она.

Технически выполняется это так: мы закрываем глаза, оказываясь в обедненном внешними стимулами субъективном пространстве. Постараемся ощутить это пространство — ведь вы сами, точнее точка наблюдателя и самоосознания, она же точка «Я есмь», находитесь где-то в центре этого пространства: вы регистрируете окружающие вас образы, сторонние источники телесных ощущений, приходящие откуда-то снизу эмоциональные сигналы и появляющиеся вокруг логические осознания...

Теперь откройте глаза, сохраняя сосредоточенность и неподвижный взгляд, зафиксировав его на любом объекте. Фиксируем порожденные им ощущения и отстраняемся от них, фиксируем остальные образы и тоже отстраняемся, фиксируем эмоции и тоже отстраняемся, фиксируем понимание и тоже отстраняемся. Возникает отчетливо ощущение централизации психики. Вы сейчас полностью отождествились с областью «Я есмь».

В этом состоянии мы и объединяемся с «мишенью», формируя в ощущении канал, соединяющий центр вашего сознания — и сознания «мишени». Немедленно в вашем сознании появляются новые элементы, по-новому объединяющие наблюдаемые вами в окружающей реальности объекты. Это — намерения «мишени».

Поэкспериментируйте сами. К сожалению, более подробно улавливание намерения трудно объяснить при помощи текста, куда большую помощь может оказать совместное выполнение упражнения в группе с опытным психонейроэнергетиком, транслирующим это ощущение централизации. Так что здесь придется потрудиться. Однако уловить их относительно несложно, по сравнению с преодолением следующего препятствия, созданного одним из оперативных механизмов нашего сознания. Это так называемый «внутренний критик», в определенном смысле — ловушка нашего сознания.

**Внутренний критик — это одно из проявлений естественных механизмов нашего сознания, проводящая верификацию воспринятой фигуры путем генерации ее противоположности для последующего сравнения, и в большинстве случаев приводящий к отсеиванию слабого сигнала.**

Каким образом наш мозг проверяет, правилен ли, корректен ли воспринятый им образ?

Действительно мы ощутили нечто или нам только это показалось? Согласитесь, такая процедура необходима почти всегда. Итак, мы восприняли кошку.

Как увериться, что это именно кошка? Сравнить ее с «некошкой». Именно с «некошкой», а не с «эталонной кошкой», потому что если речь идет об идентификации, допустим, образов воображения, то образ «эталонной кошки» также может содержать ошибку.

Соответственно, для того чтобы действительно понять, видели ли мы на стене тень, нам необходимо сравнить воспринятый образ с образом стены, на которой этой тени нет. То есть в каждом нашем внутреннем построении присутствует его противоположность.

Когда мы отвечаем на вопрос: «Действительно ли ваза стоит на столе?», мы неизбежно отвечаем и на вопрос: «Не пуст ли на самом деле стол?». Это полезный механизм, и для ответа нам потребуется повторное восприятие стола, чтобы сравнить яркий и отчетливый сигнал со зрительного анализатора с более слабым сигналом, созданным продуктивным воображением (достаточно известные психологические эксперименты доказывают, что внешние и внутренние сигналы различаются психикой по их интенсивности — так, почти неслышимые слова из наушников человек склонен считать собственными мыслями).

Но в нашем случае и воспринятый сигнал, и сигнал внутреннего критика исходят из нашего же субъективного пространства. По интенсивности они равны, или сигнал внутреннего критика даже мощнее. И единственный выход — это натренироваться различать их по времени — действительно воспринятый сигнал регистрируется до проверочного противоположного сигнала. То есть если вы и улавливаете намерение, то вы улавливаете его как первый сигнал, потому что второй, каким бы убедительным он ни казался, по определению неверен.



Вам предстоит нарабатывать навыки улавливания намерения, проверяя правильность уловленного намерения на практике. Вам нужна дисциплина разума.

Есть еще одна причина, по которой эта тренировка необходима. Дело в том, что при отсутствии значительного превышения по интенсивности сигнала воспринятого и сигнала внутреннего критика, сознание начинает складывать на чашу весов внутреннего критика доводы опыта. Все происходит так же, как при воспроизведении давно потерянного воспоминания: стояла ваза или не стояла... не помню, нет, не стояла, потому что цветы я запомнил бы... или она была пустая... помню, бутерброды были... а вот была ли там ваза... нет, потому что она не мешала... наверное, все-таки нет.

Такой же механизм срабатывает при создании ложных воспоминаний — так называемых конфабуляций, наблюдающихся, кстати, именно при недоступности воспоминаний реальных. Наиболее ярко это выражено у пациентов с амнезией, но у любого нормального человека конфабуляций предостаточно, так как они используются для маскировки дырок, оставшихся после вытесненных, подавленных по причине болезненности воспоминаний. Это тоже работа механизма сознания, известного нам как внутренний критик.

Соответственно, если поддаться ему при улавливании намерения, то он просто позволит нашему воображению нагородить невесть что, выдавая желаемое за действительное. Кстати, то же самое правило и по той же самой причине верно и вообще для восприятия всех проективных феноменов — регистрации поля, ауры, информации эфирного тела. Под влиянием этого механизма происходит примерно такое рассуждение (возьмем для примера работу с эфирным телом): «так, слева что-то белое... или желтоватое... / кажется большим... но не очень... холодильник? Нет, холодильник угловатый, а здесь округлый... / вроде бы неподвижный... нет, шевелится... / привидение? Нет! Белый медведь!». А при проверке оказывается, что за углом висела простыня. Единственная достоверная информация была в первый момент: «что-то белое». Вся остальная цепочка рассматриваемых противоположностей — это только работа воображения под влиянием внутреннего критика.

Здесь есть один тонкий вопрос, ответ на который может существенно помочь работе с намерением, и начинается он так: почему все же сознание, перебирая воображаемые образы, в конечном счете отдает предпочтение одному из них? На деле же все просто.

По мере перебора элементов цепочки изменяется эмоциональный фактор, и, соответственно, каждый последующий образ обладает большей энергией, большей яркостью, чем предыдущий. Ведь ответ должен быть получен, а шаг за шагом его нет, и шаг за шагом на его нахождение выделяется большее количество энергии. А энергия в нашем случае означает более интенсивно воспринимаемые фигуры.

Как только фигура по интенсивности преодолевает определенный порог — бах! — она принимается за истину. Искренняя ошибка совершена. В этом есть и биологическая логика: при значимой ситуации нет времени умствовать, любое действие лучше нерешительности, и, соответственно, подъем эмоций заставляет выбирать самые яркие фигуры, не давая воспринимать остальные.

Стало быть, наш ответ будет звучать так: при улавливании намерения необходимо сохранять максимальную эмоциональную отстраненность. Иначе поддержанная энергетически под влиянием эмоционального фактора фигура, генерированная внутренним критиком, будет заведомо более интенсивной, чем уловленная, — и может ее полностью замаскировать. Родается беспочвенная фантазия, зачастую отвечающая совершенно прозаическим мотивам.

Так, именно с несоблюдением правила принятия во внимание только первого сигнала и правила соблюдения эмоциональной отстраненности связано огромное количество вымысла, мистики и просто бреда в писаниях и речениях множества кустарей-эзотериков всех мастей (не будем забывать, что есть и великолепные специалисты, однако встречаются в этой массе они реже, чем уран в огороде), космических контактеров и прочих липовых спасителей человечества, шествующих по головам простаков под выспренными лозунгами типа спасения мира от глобальных катастроф или астрального нашествия колорадского жука. Не будем уподобляться им и останемся людьми, которые знают, что делают, понимают, как это делают, и могут поручиться за это.



**Проверка.** Выберите человека на улице, идущего по своим делам. Централизуйте свое сознание, сосредоточьтесь на области «Я есмь», создайте проективный канал. Уловите намерение человека — его грядущий путь будет ощущаться вами, как ваше же намерение при перемещении в пространстве, за исключением того, что это намерение не проистекает из вашего сознания. Понаблюдайте за этим человеком, убедившись, что траектория движения (здесь остановиться, здесь перейти на другую сторону) совпадает с вашим восприятием. Добейтесь автоматически качественного восприятия намерения. Если вы делаете все правильно, то результативность окажется весьма высока (к примеру, на очных занятиях правильный предмет из четырех-пяти определяется с точностью до девяноста процентов). Такая тренировка удобна еще и тем, что причин волноваться нет, и вы привыкнете регистрировать намерение отстраненно.

Постепенно эта способность глядеть в самый корень человеческого существа разовьется у вас в настоящую телепатию и вы сможете чувствовать и понимать значительно больше, чем раньше. Перед вами откроется полная картина переменных, которыми оперирует сознание человека. Для вас уже не представит никакой сложности заглянуть в душу другого человека; более того, вы сможете понимать его лучше, чем он понимает сам себя: ведь не тренированный человек обычно полностью поглощен театром собственного субъективного пространства, и, в отличие от вас, не умеет воспринимать без искажения первичные импульсы, принятые сознанием. Мы уже не говорим о том, что вы без труда будете воспринимать различные произведения искусства, особенно музыку и живопись. Ведь любое искусство по своей природе нелогично и строится на интуитивном восприятии мира.

У вас обязательно получится — ведь, несмотря на кажущуюся сложность задачи, слушатели на наших курсах овладевают этим всего за одно занятие!

Продолжайте использовать полученные навыки, совершенствуйте их. В реальной жизни простор для их применения очень широк. Умея «читать» истинные, глубинные

намерения человека, вы сможете с легкостью избегать врагов, приобретать друзей, избавляться от тех проблем общения между людьми, которые вызваны различного рода недопониманием.

Разумеется, это только начало, хотя и замечательное. Приложите максимум усилий, терпения, и очень скоро вы сможете не только распознавать первичные импульсы окружающих, но и помещать свои намерения в сознание другого человека, вытеснив предварительно его собственные.

### **Применение намерения для управления сознанием человека**

Как вы помните, во многих случаях поведение запрограммировано действием паразитического энергоинформационного поля, и под «собственными» намерениями конкретного человека подразумеваются действия, обусловленные подпиткой этого поля. Поэтому до того, как вы будете вытеснять первичный образ из сознания человека, привыкшего к «симбиозу» с паразитической структурой, вам нужно будет сначала изолировать «марионетку» от ее энергоинформационной среды. Вспомните, как это делать, заглянув в предыдущие главы. Особенно это полезно при выполнении масштабных задач. (Как видите, вы не просто воздействуете на человека, управляете им, но и в некотором роде играете при этом роль освободителя от паразитического влияния привычной ему среды.)

После того как вы справились с поставленной перед вами задачей, вы можете непосредственно приступить к подаче мыслеобраза. «Марионетка», резко отрезанная от своей среды, находится в состоянии повышенной чувствительности и поэтому с готовностью примет образ со стороны, то есть посланный вами.

Здесь есть один нюанс: подача образа не должна связывать вас и «мишень» единой энергетической связью, поддерживающейся длительное время. Она должна быть уничтожена сразу же по получении информации или

воздействия. Впрочем, если вы достаточно хорошо насытите энергией оболочку, то влияние эгрегора будет маловероятно. Но предосторожность есть предосторожность.

Даже находясь на вашей теперешней ступени развития, вы обладаете меньшими энергетическими резервами, чем разветвленная сеть паразитического энергоинформационного поля: ведь в нем задействовано огромное число людей, и все они обеспечивают ему свою подпитку; вы же с решением своей проблемы и своим единичным воздействием остаетесь пока в одиночестве. Возьмите себе за правило, что, работая с каждым конкретным человеком в отдельности, вы должны быть предельно точны. Это личность, хотя и привыкшая к управлению. В вашу задачу может входить только правильная подача мыслеобраза; в противном случае вы толкнете человека по неверному пути. Если вы попытаетесь управлять человеком непрерывно хотя бы в течение получаса, то убедитесь, что эффекты станут непредсказуемыми — ведь подаваемые вами образы почти, но не абсолютно совершенны, — и ошибки будут накапливаться. Вы, как хороший врач, должны стремиться не навредить ни себе, ни людям и все взвесить, прежде чем предпринять какие-то действия. В вашем распоряжении для управления базовыми мыслеформами имеются следующие пять элементов намерения: намерение действия, намерение отвлечься, намерение уверенности, намерение отказаться, намерение пересмотреть ситуацию. Данные разновидности намерения отражают типичные реакции психики и отличаются по восприятию. В данном упражнении, как и в следующем, мы пользуемся намерением действия. Остальные намерения мы будем разбирать в процессе работы с конструкциями.

Мы уже говорили, что описать человеку несведущему эти ощущения очень сложно, тем более что они очень субъективны и каждый мастер, давно практикующий внедрение собственного первичного образа в сознание «марионетки», говорит о своих ощущениях по-разному. Вообще, все ощущения всегда очень индивидуальны, в данном же случае вы имеете дело не со своими ощущениями, а с чу-

жими. Так что впечатлений от первого же успешного результата будет у вас бездна! Просто нужно хотя бы один раз испытать, что они такое, и тогда вы их уже никогда ни с чем не спутаете. Хотя в основе будет лежать все то же знакомое нам намерение, вы создадите дополнительные обортона, делающие обращение с намерением более удобным для вас. Со временем в дополнение к намерению вы будете получать смутные образы, беспокоящие «мишень», затем восприятие детализируется, и вы будете достаточно достоверно для себя определять ход мыслей «мишени». Однако, несмотря на реальную достижимость этого результата, нужно учитывать, что хотя вы и отражаете достоверную картину происходящего в психике собеседника, построена она будет совсем на других переменных, нежели у него. Это происходит оттого, что для выделения образов и намерений вы пользуетесь своим вниманием, выхватывающим иные, чем внимание «мишени», фигуры. Для этого и служит предыдущий 8-й шаг системы навыков ДЭИР третьей ступени.

Стоит вам один раз «поймать», почувствовать ощущения другого человека, и вам сразу станет понятно, что скрывается под энергетическим определением его намерений. Если же у вас будут возникать какие-либо сложности, что в общем-то маловероятно, вам обязательно помогут группы единомышленников, продвинувшихся дальше вас по пути эволюции.

### Шаг 9

#### **Техника управления при помощи намерения**

«Марионетка», находящаяся под влиянием паразитического энергоинформационного поля, как мы говорили, действует вполне логично и осознанно, только вот «логичность» ее поведения обусловлена не ее личными внутренними установками, а действием паразитической сети. Собственная же система оценки у «марионетки» находится в пассивном состоянии. Поэтому после того, как вы пре-

рвете воздействие на нее энергоинформационного внешнего поля, она окажется совершенно растерянной.

Мне иногда задают вопрос: испытывает ли «марионетка» какие-либо ощущения в тот момент, когда ее отсекают от родной ей подпитки? Конечно, испытывает, но все это происходит на уровне перемены настроения, растерянности, возникновения некоторого переосмысления происходящего. Ее ощущения можно сравнить с ощущениями человека, который сам не заметил, как оказался в незнакомой обстановке, и никак не может вспомнить, как это с ним случилось, и понять, что он тут вообще делает.

Подсказать ответ на этот вопрос должны будете вы. Все ваши действия сводятся к следующим этапам. Первый этап — его можно назвать предварительным — заключается в том, что вы изучаете сознание «мишени», «подслушиваете» ее мысли, анализируете, какой первичный образ подойдет для нее, а какой нет. Затем, на следующем этапе, вы должны создать себе необходимый настрой и отождествиться с «мишенью». (Как это делать и какие упражнения использовать для тренировки, мы с вами уже разобрали.) И третий этап, конечный, состоит в том, что в нужный момент вы вталкиваете в сознание «мишени» тот образ, который создали собственным сознанием.

Вы сами очень скоро сможете убедиться, что хоть мы сейчас и разложили весь процесс воздействия на его составляющие, времени он занимает совсем немного — он практически мгновенен. Главное в этом деле — получить необходимые навыки, ну и, естественно, точно знать, чего хочешь, чтобы не наломать дров.

Надежнее всего пользоваться именно образами намерения, о которых мы уже упомянули. Суть их применения заключается в том, чтобы направить действия человека в нужное вам русло. К примеру, человек занимается определенным видом деятельности. Работает хорошо — не из-за денег и не ради самого процесса работы, а просто потому, что привык трудиться с полной отдачей, даже ничего за это не имея. У него прекрасные во всех отношениях способности, но ему и в голову не приходит поискать себя в

другом деле. Вы же, используя приемы, о которых пойдет речь ниже, без особого труда можете привести его к мысли о перемене деятельности. Вам достаточно будет только посеять в его голове мысль о том, что он годами выполняет работу, ему самому совсем ненужную, что его лишь используют вышестоящие «марионетки», — и он все пустит на самотек и будет выполнять ту работу, которая нужна вам. Разумеется, пример утрированный, и никто не станет решать за человека, что ему нужно на самом деле. Однако вы действительно сможете внедрить в его сознание намерение, которое изрядно упростит последующее с ним общение, а возможно, прольет для него свет на возможный выход из ситуации.

Президент  
Школы навыков  
ДЗИР Титов К. В.

*Передача намерения проста как теоретически, так и практически.*

*Итак, для передачи намерения формируется общее с «мишенью» субъективное пространство, и транслирующееся воздействующим человеком намерение благодаря проективным механизмам «мишени» становится доступным психике «мишени». За счет чего данное намерение может быть принято к исполнению? Это также просто. Намерение подается заранее, таким образом, оно просто принимается как данность и в том случае, если «мишень» осуществляет выбор впервые и в области относительно небольшой эмоциональной значимости (к примеру, человеку предложено взять один из предметов со стола) принимается к выполнению как заготовка собственной психики «мишени». Кроме того, транслируемое намерение удерживается воздействующим больше, чем намерения, вырабатываемые психикой «мишени», и, таким образом, как бы «возвращается», заставляя «мишень» вновь отбрасывать выработанное собой намерение ради транслируемого. Итак, два качества: опережение и длительность — делают возможным результативное внедрение намерения в психику «мишени». Лучше всего, разумеется, подавать намерение в момент принятия «мишенью» решения, то есть непосредственно перед действием.*

*Практически нет ничего сложного: генерируется намерение у самого себя, проводится формирование проективного канала, объединяющие субъективные пространства воздействующего и его*

«мишени», контакт сохраняется и намерение удерживается вплоть до окончания действия. В тот момент, когда вы отождествляетесь с «мишенью», вы **и есть она** — поэтому, к примеру, если вы транслируете намерение взять со стола карандаш, то вы не представляете себе, что «мишень» берет карандаш, а сами, **находясь в сознании «мишени», берете карандаш ее рукой**. Чем выше ваша энергетика и чем плотнее контакт, чем ярче ощущение вашего собственного намерения, тем лучше.

Затруднения, как показывает опыт школы ДЭИР, связаны с иной ошибкой: попыткой транслировать намерение вместе с образами тогда, когда эти образы в сознании «мишени» не присутствуют. К примеру, попытка «внушить» человеку купить хлеба, когда он смотрит телевизор. Естественно, это не сработает, так как к тому моменту, когда он случайно вызовет в сознании образ хлеба, вы давным-давно уже перестали это намерение транслировать. А ваше транслированное намерение не пройдет потому, что сознание «мишени» переполнено куда более яркими фигурами, и ваш сигнал окажется потерянным. Так не пойдет. Кстати, этой ошибки никогда не совершают суггесторы, работающие, к примеру, на сцене — они работают только с фигурами, находящимися в области непосредственного восприятия «мишени» (к примеру, никто из них не даст невербальную команду «достать из кармана джентльмена в третьем ряду сигару», а пойдет иным, правильным путем: «повернуться налево; пройти вперед; посмотреть на джентльмена в черном костюме; подойти к нему; сосредоточиться на его кармане; залезть в него; достать сигару; повернуться»). Соответственно, намерение должно накладываться на образы, уже присутствующие в сознании «мишени».

Что же делать, если необходимых для вас фигур нет? Вспомнить, что от природы у вас имеется дар речи. В ответ на слово у человека в сознании возникают необходимые образы, с которыми можно работать, дополняя их соответствующими намерениями. Совершенно не обязательно при этом вслух предлагать нужные действия, по причине того же внутреннего критика — достаточно просто упомянуть нужные фигуры, связывая их одновременно намерением по проективному каналу.

И еще одну вещь стоит упомянуть еще раз: намерение — это схема, которая стремится быть проверенной логикой «мишени».

Поэтому через некоторое время оно будет замещено другим, более оправданным системой мотивации «мишени». Соответственно, намерение является средством оперативного управления, и работает лучше всего в момент непосредственного принятия решения о действии или экстренного обдумывания. Не ждите чудес сразу же. Чудеса — это результат кропотливого труда.

**Проверка.** Попробуйте поработать в паре, предлагая партнеру выбор из нескольких возможных вариантов. Или воспользуйтесь естественной ситуацией, ставящей перед человеком подобный выбор: к примеру, куда повернет человек, вошедший в вагон метро, — направо или налево? От вас может зависеть... В общем, проблем с модельными ситуациями не предвидится.

Приведем другой пример. Случай этот произошел со старой знакомой (одноклассницей) одного из моих учеников, хорошо владеющего системой навыков ДЭИР. Сын этой женщины, уже подросток, попал в дурную компанию и долгое время чувствовал себя там вполне комфортно. От попиваемых спиртных напитков, от разного рода курева (а курились, как вы догадываетесь, не только сигареты) вреда, по его мнению, никакого быть не могло. Аргумент на этот счет был следующий: если бы это было так вредно, никто бы не пил и не курил вовсе, зато «кайф от спиртного и от покуриваемой травки непередаваемый». Доказать что-то обратное было невозможно, так как ребенок все меньше поддавался влиянию извне. Общее ощущение свободы и вседозволенности, царившее в группе, нравилось парню куда больше, чем давление семьи и школы. Он был очень рад, что оказался в этой компании, даже гордый ходил. Как теперь вспоминает его мать, вытащить его оттуда было практически невозможно. Но произошло чудо, вернее, так считает его мать. Однажды ни с того ни с сего парня посетило ощущение, что его пребывание в этой компании нужно не столько ему, сколько его корешам. Ему-то с этого какой прок? Учебу забросил, еще немного — и оставят на второй год; испортил отношения с родителями и давешними друзьями, перестал посещать спортивную секцию



и из самых сильных парней своего класса превратился в хлюпика. Вот, пожалуй, и все «достижения». После того как на него нашло это «озарение», все потихоньку стало налаживаться и в школе, и дома. Чудес, разумеется, не бывает. Просто мастер ДЭИР, помня о старой школьной дружбе, оказал семье посильную безвозмездную помощь и вправил парню мозги. О том, что он собирается это сделать, мама юнца, конечно, знала и чисто по-человечески была рада хоть какому-то участию, но что «каким-то там потусторонним воздействием можно человека от дури излечить» — в это, разумеется, не верила. И когда парень неожиданно для нее взялся за ум, прибежала к нам сама не своя от радости, не зная, как отблагодарить. А ведь всего этого она, в общем-то, могла добиться и сама, будь у нее достаточно знаний и веры в собственные силы.

Теперь вы убедились, что такое управление совершенно элементарно? После того как вы привыкнете использовать приведенные в этой книге приемы, вы добьетесь таких достижений, которые и не снились большинству экстрасенсов-чудотворцев.

С образов намерения, как мы уже сказали, лучше всего начинать; они являются своего рода фундаментом воздействия мыслеформами. Но со временем, поднатюнув в этом деле, вы сможете пользоваться и другими, более сложными образами; к примеру, запускать в сознание «мишени» законченную логическую конструкцию и даже вкладывать в ее уста свои слова.

Итак, вы уже знаете, что при помощи передачи образа вы можете «перехватить» управление «марионеткой» у паразитического энергоинформационного поля. Это позволяет вам беспрепятственно манипулировать сознанием «марионетки». Вследствие этого «марионетка» не только не может принести вам какой-либо вред или даже беспокойство, но начинает сознательно действовать в ваших интересах.

Некоторые люди оказываются способными к этому от рождения. Где бы они ни оказались, всюду и без особого труда они могут незначительным приложением собственных усилий не только привлечь к себе внимание людей, но и со-

вершить переворот в их умах. О таких говорят, что они прирожденные лидеры. Как вы понимаете, отличительная особенность лидера состоит не в том, какие идеи он проводит в жизнь, и не в самих идеях, а в том, что за ним идут люди и он способен их себе подчинять. Все остальные достоинства, такие как интеллект, работоспособность, ораторское и полководческое искусство, разумеется, играют определенную роль, но далеко не главную. Вы сами наверняка знаете среди своих близких таких умных и трудолюбивых людей, которых вы уважаете и даже, возможно, любите, но за которыми вы никогда не пойдете, случись так, что они попытаются вас куда-то вести. Если человек не в состоянии увлечь за собой других, то он не может быть лидером, хотя, конечно, сам о себе он имеет право думать все что угодно.

История знает много прирожденных лидеров, вышедших из различных слоев общества, которые получили мировую известность только благодаря своим способностям вести за собой людей. Они стали лидерами не по воле случая, как это иногда бывает, когда ситуация требует наличия вождя, а потому, что их лидерство — ядро их человеческой природы. Они будут вожаками в любой ситуации, при любых обстоятельствах. Таковыми стали, например, Ленин, возглавивший революцию 1917 года, Спартак, привлечший в 73—71 годы до н. э. в свои ряды 70 тысяч повстанцев, и многие другие истинные лидеры. Они могли вести за собой массы, потому что от природы обладали даром манипулировать сознанием окружающих. Мы вовсе не гарантируем вам, что, продвигаясь в дальнейшем по пути эволюции, вы приобретете такую же славу и войдете в историю. Согласитесь, не это нужно для счастья. Но стать лидером в большом коллективе и тем более в собственной семье — это уж вы обязательно сможете.

### Особенности управления

О том, насколько возрастает результативность всех действий при высоком уровне мотивации к ним, вы знаете сами. Не случайно говорят, что человек может добиться чего угод-



но, стоит ему по-настоящему этого захотеть. Поэтому «марионетка», управляемая вами, добиться сможет очень многого, если вы умело используете приемы подачи первичного образа; результаты ее деятельности были бы значительно ниже, пытайся вы ее подталкивать грубыми импульсами, о которых мы говорили в предыдущих главах.

Как вы понимаете, помимо «марионеток», то есть людей, с головой вовлеченных в поле паразитической энергии, вас окружает значительное число обычных людей, не вовлеченных или слабо вовлеченных в эгрегориальную социальную иллюзию.

Их отличает от «марионеток» то, что они не подвергались постоянному воздействию со стороны, хотя и не были защищены от него. Они привыкли к эпизодическому влиянию, которое вполне в состоянии нейтрализовать через некоторое время.

То, что существует в центре намерения, очень легко проверяется логикой. «Марионетка», привыкшая не проверять возникающие образы (а с нею и все чувства, и эмоции, и умозаключения) и действовать согласно им, оказывается очень послушна подпитывающей ее среде. Поэтому в случае вашего успешного отключения «марионетки» от питающего ее поля вы вполне можете взять на себя управляющие функции привычного «марионетке» сгустка паразитических полей: изменится суть воздействия, принцип останется тот же.

Если же вы имеете дело с людьми, чье сознание практически незамутненно (вернее, используется от случая к случаю), задуманное так просто у вас не реализуется. Приготовьтесь к неизбежным трудностям, которые будут вам мешать до тех пор, пока вы не научитесь подавать человеку, не привыкшему к постоянному управлению со стороны, образ, соответствующий уровню его восприятия. В случаях, когда вы имеете дело с такими людьми, ваше воздействие должно как можно больше гармонизировать с внутренним набором личностных качеств «мишени».

Относитесь к такому человеку внимательнее, чем просто к «марионетке», с большим, если так можно сказать,

уважением. Что попало в голову ему вы все равно никогда не вобьете, если же это и получится, то ценой только колоссального труда, который может быть неоправдан. Поэтому наш вам совет: подобного рода людям посылайте только те образы, которые не примутся их сознанием и логикой в штыки; умейте найти компромиссный вариант между своим воздействием и внутренней сутью отдельного человека. Скажем, что делать, если вы знаете, что вам мешает конкретная личность, самостоятельно мыслящая, имеющая определенные доводы не в вашу пользу и желание выступить против?

Если проблема носит сиюминутный характер, то вы можете воспользоваться грубыми импульсами и подавить это стремление. Но, как вы сами понимаете, это все ненадолго, и вся ваша энергия будет уходить на то, чтобы не пропустить случай, когда ваш противник может открыть рот и выступить против вас. Разумеется, вам бы хотелось, чтобы проблема была решена раз и навсегда. Вы знаете, что на свою сторону вам будет его не привлечь, поскольку он, так же как и вы, добивается своих целей, осмысливает происходящее, взвешивая все «за» и «против».

Что можно посоветовать делать в этом случае? Ищите компромиссный вариант. Если вам не удастся сделать из противника единомышленника, добейтесь, чтобы он хотя бы не выступал против вас, чтобы он оставался при всех голосованиях «хронически воздержавшимся». Подкиньте ему выгодную для него идею, помогите создать определенное поле деятельности, попытайтесь тем или иным способом увести его от вас. Вообще, старайтесь действовать поактивнее в социальном плане. Когда у него в голове возникнет некоторое осознание того, что мешать вам — дело не шибко выгодное, тогда действуйте подачей нужного образа. Теперь вам уже ничто не должно помешать.

Для успешного претворения задуманного в жизнь примите на вооружение следующий нюанс: намерения, подаваемые окружающим, не должны быть связаны непосредственно с ситуацией, которую вы пытаетесь решить. Пусть эти намерения апеллируют к каким-либо посторонним

событиям, на которые и внимания-то серьезного обращать никто не будет. Используя их, вы добиваетесь своего, отвлекая внимание людей от основной проблемы.

Разберем возможную ситуацию. К примеру, ваш начальник ни в какую не хочет посылать вас в заграничную командировку. Он прекрасно понимает, что она будет способствовать вашему профессиональному росту, а ему это не очень-то выгодно: конкуренты никому не нужны. При этом вы понимаете, что ваш начальник — единственное серьезное препятствие на вашем пути, так как других людей, способных вам помешать, рядом нет. Ваша трезвая самооценка также подсказывает вам, что из всего коллектива вы единственная стоящая кандидатура для этой поездки: вам она даст больше, чем кому-либо другому, и что именно по этой причине вас не хотят отпускать.

Что можно сделать в такой ситуации? Во-первых, ни с кем не спорьте и ни в коем случае не говорите никому, что хотели бы ехать. Помните, что если вы будете заострять внимание на ситуации, то же самое сделает и ваш начальник, и все ваши дальнейшие действия будут проверяться его логикой. Ваша задача — повернуть ситуацию таким образом, чтобы ему стало наплевать и на заграничную командировку, и на вас. Тогда он не будет вам мешать и вы добьетесь своего. Чем же можно отвлечь его внимание? Да всем, что для него значимо и что может подвернуться под руку!

К примеру, вам стало известно, что у вашего шефа нездоровый желудок. Положите как-нибудь незаметно ему на стол рекламную газету с перечнем самых лучших пансионатов, где лечат подобные заболевания (благо сейчас таких много). Еще лучше, если в этом материале будет подробно расписано, что может случиться, если болезнь запустить. Если газета хотя бы попадется ему на глаза, можете посылать ему образ конкретного намерения — съездить подлечиться. А дальше наблюдайте за происходящим. Без вашего воздействия он, скорее всего, положил бы эту газету туда, куда обычно складывают макулатуру. А как поступит в этот раз, увидите сами. Наблюдайте тихо, незаметно; промолчите, если он вдруг поинтересуется, кто мог положить

газету на его стол. Если ваш начальник достаточно хорошо обеспечен и материальная сторона вопроса его остановить не может, очень скоро ему будет не до вас. К тому же он будет полностью уверен, что решение поправить здоровье он принял совершенно самостоятельно. Вы же поедете в желанную командировку, совершив предварительно положительный со всех точек зрения поступок: благодаря вашему своевременному вмешательству улучшится состояние здоровья человека и, возможно, продлится его жизнь.

Вообще-то эти слова лишние: если вы хорошо владеете техникой считывания намерения, то вы быстро привыкнете воспринимать особенности работы сознания людей настолько, что эти правила выведете и сами.

### **Использование образов желания для управления**

Помимо передачи образов намерения вы можете воспользоваться также и образами желания. Это означает, что вы можете изменить восприятие ситуации другим человеком, «поправив» его. Говоря проще, заставить его желать то, чего хотите вы. О том, что означает желание в жизни любого человека и как оно им движет, мы уже немного говорили. Кроме того, в отличие от образа намерения, желание действует дольше, потому что относится к немотивированным сигналам подсознания и, что очень важно, почти никогда не проверяется логикой.

Человек всегда склонен стремиться осуществить свои желания, даже если понимает, что они приносят ему вред. И даже если он осознает причину их возникновения, он скорее будет продолжать осуществлять задуманное, чем согласится нейтрализовать причину. Скажем, тот подросток, попавший в дурную компанию (его историю мы недавно разбирали), прекрасно понимал, что до того, как он там оказался, ему не хотелось прогуливать уроки, покуривать травку и т. д., то есть он хорошо понимал, что именно явилось причиной его новых желаний.

Казалось бы, чего проще: объединившись с другими родителями, учителями, а может быть, и при помощи милиции, просто попытаться разогнать эту компанию с ее паразитическим воздействием, и все тогда встанет на свои места. Нет, не встанет. Потому что действием паразитической среды была запущена, по сути, разрушающая программа, и она вполне может функционировать в рамках сознания конкретного подростка. Теперь он открыл для себя новые виды развлечений, и ему не хочется с ними расставаться. Желания группы стали его желаниями. Более того, даже если бы его компания рассыпалась, он нашел бы себе такую же или еще хуже; потому что, как вы знаете, высокий уровень мотивации обеспечивает быструю реализацию задуманного. И если бы не своевременное вмешательство, отрубившее его от воздействия губительной среды, а затем поселившее в его сознании другие желания, паразитические стремления так бы и продолжали им руководить.

Или другой пример: молодой мужчина, все силы отдающий восхождению по служебной лестнице, влюбляется в девушку. Сам он по натуре очень деловой, расчетливый; главное в его жизни — самоутверждение за счет получения материального достатка и карьерного роста. Он целиком посвящает себя работе, учебе в аспирантуре, получению определенного социального статуса. Многие друзья справедливо критиковали его за такой подход к жизни: ведь в общем-то он сам себя ограничивал от многих житейских радостей и элементарного человеческого счастья. Но вот случилось нечто, чего от него никто и никогда не ожидал: он не просто увлекся, а страстно влюбился, что называется, до беспамятства. Так, что при этом забыл и о работе, и об учебе, и об элементарном материальном достатке, без которого, как вы сами понимаете, можно просто протянуть ноги. Самое неприятное в этой ситуации то, что именно такая страсть в итоге в любовь-то и не перерастает. Философы не случайно всегда проводили грань между страстью, влюбленностью и любовью. Эти понятия могут поначалу смешиваться, но выживает в конечном счете только любовь. Страсть же любая рано или поздно перегорает. То же

самое, скорее всего, ожидало в ближайшем будущем и нашего молодого человека. Ему грозило лишиться не только объекта своей страсти, но заодно и всего того, чего он уже почти достиг.

Известно, что все девушки, пользующиеся успехом у мужчин, требуют внимания. В самых «легких» случаях мужчина должен по крайней мере уделять много времени объекту своей страсти. Так поступал и наш герой. Действовал он безоглядно и безрассудно, результатом чего стало его увольнение с престижной, хорошо оплачиваемой работы, а также отчисление из аспирантуры. При этом он практически не расстраивался, воспринимая все происходящее с ним философски, сел на шею собственным родителям и не собирался в своей жизни что-то менять. Советы приятелей, сводящиеся в общей сложности к одному: плюнуть на свою пассивность и не дурить, никакого действия не имели, потому что, невзирая ни на какие логические убеждения, человек сознательно желал отдавать все свое время возлюбленной.

Дело дошло до того, что «доброжелатели» молодого человека в лице родителей и близких родственников попросили девушку уехать на время из города. Им казалось, что если просто убрать девушку (причину выбора неправильного пути) «с глаз долой», то все встанет на свои места или хотя бы не так быстро пойдет под откос. Она, разумеется, делать это отказалась и в общем-то была права: не таким средством надо решать подобную проблему.

И проблема эта, несмотря на всю ее сложность, была решена. В сознание молодого человека по просьбе родителей была заложена определенная логическая конструкция (вам еще предстоит освоить, что это такое), которая очень скоро начала работать и привела к желаемым результатам. Смысл этой конструкции заключался в следующем: если ты не возьмешься за ум, эта девушка впоследствии сама тебя бросит: зачем ей нужен отец семейства без работы и без денег, умеющий только изливать свои чувства? К этой логической форме было добавлено желание продолжать учебу в аспирантуре и работать. Надо сказать, что и то и другое

возымело действие. И очень скоро на свете появилась новая счастливая семья: в ней царили не только любовь, но и достаток.

### Шаг 10

## **Техника управления при помощи желания**

Техника передачи желания заметно отличается от техники передачи намерения. Одно из отличий заключается в том, что для передачи желания нужно суметь особенно точно воспринять чувственную сферу «мишени», то есть «подслушать» ее мысли и чувства еще более тщательно, чем если бы вы имели дело с намерением. Вызвано это, во-первых, тем, что, как вы уже поняли из приведенных примеров, желание что-либо совершить всегда связано у каждого человека со временем, местом и конкретными людьми. Даже самые размытые, еще не сформировавшиеся человеческие желания подразумевают хотя бы один из этих компонентов. Сами понимаете, что человек может желать чего-либо только конкретно, но никак не абстрактно.

Другая причина заключается в том, что желание всегда лежит более поверхностно, чем намерение. Его, может быть, легче обнаружить в социальном плане, просто общаясь с людьми, но для управления оно более сложно. Как вы помните, для того чтобы почувствовать намерение другого человека, приходится сознательно выключать слой за слоем собственное сознание, так вот, желание идет в этом ряду непосредственно перед элементарным намерением.

По сути своей, с энергетической точки зрения желания могут быть только двух типов: положительное, заключающееся в стремлении чего-либо добиться, и негативное, смысл которого выражается в стремлении чего-либо избежать, что-то отвергнуть. Но в любом случае стремления эти вполне конкретны, и их вам нужно узнать, «подслушав» их в сознании «мишени».

Желание к тому же связано с намерением, но не зависит от него, а служит условием для принятия или непринятия

намерения. То есть если есть намерение и оно не вступает в противоречие с желанием, то все идет как по маслу: человек действует четко, уверенно; одним словом, на пути человека никаких его собственных, внутренних барьеров не возникает. Если же между намерением и желанием возникло противоречие, то намерение, как правило, остается нереализованным. Стало быть, если в сознание «мишени» поместить желание, противоречащее ее намерению, то намерение это реализовано не будет. Относительная сложность применения для управления желания сторицей окупается именно этой особенностью.

Давайте, перед тем как заняться непосредственно изучением техники подачи определенного желания, вспомним необходимый нам процесс сосредоточения на нашем с вами ядре человеческой сущности. Если вдруг забыли, как это делать, загляните в начало этой главы.

Итак, вы сосредоточились на своих чувствах, ощутили еще раз все свои особенности восприятия окружающего мира, ощутили свои чувства — зрение, слух, осязание — и отделились от них, отбросили их как объект внимания. Потом сделали то же самое со своими эмоциями и интеллектом: и то и другое отбросили за ненадобностью. Главное сейчас — центр вашей энергоинформационной сущности или, если хотите, ваша душа. Сейчас, за этим упражнением, вы в очередной раз почувствовали свое настоящее «Я» в чистом виде, без ретуши и прикрас в виде эмоций, разума и чувств.

Теперь, когда основной подготовительный этап воздействия позади, сделайте то, что вы уже умеете и неоднократно практиковали: посмотрите на любого постороннего человека и ощутите, что центр, расположенный за вашей Аджна-чакрой, и его такой же центр — одно и то же. Если отождествление прошло успешно, то можете продолжать. Теперь сосредоточьтесь на эмоциях и желаниях, только уже не своих, а «мишени» — так вы начнете проникаться ее эмоциональной сферой. Скорее всего, вы научитесь это делать уже в скором будущем и тогда сможете точно так же, как это делали с намерением, помещать в сознание «мишени» свои желания.

Вы должны создать себе необходимый настрой и отождествиться с «мишенью». (Как это делать и какие упражнения использовать для тренировки, мы с вами уже разобрали.) И в нужный момент вы «вталкиваете» в сознание «мишени» тот образ, который создали собственным сознанием.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Итак, желание. Давайте не позволим себе запутаться в этом слове и скажем сразу же, что речь идет не просто о желании в обыденном смысле этого слова и, Боже упаси, не о страстном желании типа «хочу — не могу». Речь идет об **элементарном желании** — эмоциональном доводе, разрешающем или отменяющем реализацию того или иного намерения.*

Разберемся, что происходит в нашей с вами психике, когда мы рассматриваем необходимость того или иного действия. Предположим, мы созерцаем бутерброд и, как следствие, рассматриваем намерение откусить кусок. Почему именно откусить кусок, а не убрать бутерброд в холодильник? Потому, что так определили наши внутренние условия, мы просто увидели бутерброд и, возможно, ощущаем легкий голод. Вообще же одна и та же фигура может являться элементом сотен и, наверное, тысяч намерений, формирующих ее связи с другими фигурами, однако они воспринимаются нами через призму потребностей, проявляющих себя ощущениями эмоциональной природы, «раскрашивающими» воспринимаемую картину в тона персональных предпочтений потенциального отношения к удовлетворению потребности. Поэтому намерения воспринимаются не все одновременно — воспринимается самое яркое.

Но нам предстоит решить, будем мы есть бутерброд или оставим эту мысль. В зависимости от чего мы примем решение? В зависимости от того, насколько нам его хочется? Или от понимания, что это не ваш бутерброд и, съев его без комментариев, вы потеряете лицо? Или от того, что вы собирались худеть? Или от того, что скоро обед и бутерброд испортит аппетит?

Правильно, от всех этих факторов, значимость которых определяется их эмоциональным уровнем. В конце концов какие-то факторы побеждают, и в нашем сознании появляется **эмоциональный вывод — элементарное желание**. Просто: да или нет, ощущение, разрешающее выполнение намерения или отстраняющее

его. Нам предстоит почувствовать его на себе. Но пока дадим определение.

**Элементарное желание — это ощущение эмоциональной природы, являющееся субъективным результатом определения преобладания позитивной или негативной мотивации, служащее причиной выполнения или подавления текущего рассматриваемого намерения.**

Естественно, что элементарное желание как инструмент управления значительно выгоднее намерения, так как его практически невозможно проверить логически. Эмоциональное состояние — это вам не конкретный образ, и повторить его в памяти значительно труднее. Обычно сознание и не пытается делать этого, а списывает на собственную непознаваемость констатацией вроде «вдруг захотелось».

Однако, если хочешь получить предсказуемый результат, его и сложнее применять, поскольку элементарное желание должно быть приложено к конкретному намерению. Вы можете, транслируя позитивное или негативное желание, «одобрять» или «отменять» возникающие в сознании «мишени» намерения, но для конкретного действия вам нужно очень четко намерения «мишени» ощущать. Впрочем, это возможно, к тому же существуют конструкции, позволяющие получить значительно большую результативность... ну да мы забегаем вперед, к тому же в теорию. Пока нам все равно нужна практика трансляции элементарного желания.

Для начала предстоит его ощутить.

Включите по радио утреннюю гимнастику, закройте глаза и поставьте перед собой задачу — иногда, когда предлагают, скажем, поставить ноги на уровне плеч, вы будете делать это. Иногда — нет. Ваша задача — отследить и запомнить ощущения, сопровождающие совершаемое и не совершаемое действие.

Что происходит в вашем сознании, когда вы слышите предложение, допустим, поднять руку? Намерение всплывает сразу же. Затем происходит слабоосознаваемое в процессе сличение положительной и отрицательной мотивации. Если положительная перевешивает, то мелькает ощущение позитивного элементарного желания (словно ощущение разрешения, лучше не описать, полезнее ощутить) и оно вызывает к жизни стартовый толчок, это намерение реализующий. Если негативное (как отстранение, но



только ощущение даст полное представление о нем) — то намерение отбрасывается и замещается иным.

Трансляция желания в принципе не отличается от трансляции намерения и приносит результат по тем же причинам, что и трансляция намерения — за тем, конечно, исключением, что передается другое ощущение.

**Проверка.** Сыграйте с кем-нибудь из друзей в игру, просто расспрашивая о его желаниях вроде «хотел бы он такой автомобиль или нет» (ну да сами придумаете); (и не вводя его в курс, естественно, потому что поначалу вам будет непросто справиться с мотивационной игрой, которая может возникнуть в результате, например, он будет расценивать любое желание как предположительно внушенное вами и действовать «от противного»... кстати, в такой игре вам нужно будет воздействовать не на желание или нежелание предмета вопроса, а на желание ответить «да» или «нет»... но полагаю, что вы и сами бы догадались). Одновременно с вопросом, формирующим намерение, транслируйте то или иное элементарное желание. Задача понятна. Обратите внимание, что при трансляции отрицательного желания высока вероятность, что при повторном выборе «мишень» использует его еще раз — так как отрицательное желание вызывает к жизни намерение пересмотра, требующее дополнительного времени. Желание — это неоценимое средство воздействия.

Вы уже знаете, что желания и намерения «марионетки», как правило, диктуются влиянием энергоинформационной паразитической среды. Они вполне гармонируют друг с другом, а потому логичны и скоординированны. Это означает, что наваянное энергоинформационной структурой желание может быть удовлетворено при реализации одновременно наваянного намерения. Поэтому есть два варианта управления «марионеткой». О первом мы уже упоминали. Он заключается в том, чтобы внедрить в ее сознание только желание. Так как намерение у нее осталось прежнее, заложенное еще паразитическим энергоинформационным полем, то между желанием и намерением происходит конфликт, что неизбежно сказывается на поведении «ма-

рионетки». Наблюдая за нею, вы станете свидетелем ее хаотичных, суетливых действий, то есть вы можете с легкостью нарушить сосредоточенность человека и вывести его из вдохновенного состояния, служащего непременным залогом успешности действия. И если ваша «мишень», например, собралась произнести речь и повести людей за собой (хотя бы на производственном совещании или в споре на коммунальной кухне), то ничего у нее не выйдет!

Есть и другой вариант. Он несколько сложнее в воплощении, но результат его эффективнее. Суть его заключается в том, чтобы изменить как желание, так и намерение (далее мы будем проходить применение так называемых конструкций, и суть их тоже состоит в одновременном воздействии на желание и намерение). При этом действия «марионетки» будут благодаря вашему воздействию логичны, последовательны, продуманны и, если вы не возражаете против такого слова, красивы. Вам же, организатору всего происходящего, останется только любоваться ими, наблюдая за тем, как она реализует задуманные вами планы.

К примеру, вы пришли на рынок и собираетесь у конкретного продавца купить, допустим, помидоры. Товар действительно хороший, красивый, и продавец — сама любовь. Вы протягиваете ему для помидоров полиэтиленовый пакетик и с удивлением отмечаете, что вежливость торговца — лишь капкан для простаков, потому что обвешивает он всех поголовно, и довольно ощутимо. Вас, разумеется, тоже сейчас обвесит, если вы не примете мер.

Каковы могут быть ваши действия в такой ситуации? Конечно, можно в последний момент отказаться брать у него помидоры, походить по рынку в надежде найти такого продавца, который не обманывает. Да много ли в наше время таких? К тому же жульничает он, а убыток и беспокойство причиняется вам! С какой же стати вам так просто уйти? Иногда неплохо поставить рвачей на место.

Сделайте то, о чем мы только что говорили. Измените желание «мишени», то есть продавца. Подкиньте ему идею, к примеру, положить вам овощей в два раза больше по весу, чем вы просите. Если вы хотите стать свидетелем его

странных, суетливых действий, а заодно выставить его в этом свете перед остальными торговцами, можете изменить только его желание. Оно вступит в противоречие со старым намерением продавца вас обвесить, и этот конфликт забавно отразится на его поведении (то ли он ошибется в подсчетах, то ли у него все будет валиться из рук, то ли он будет краснеть и мямлить, но эффект будет, и презабавнейший). Если же вы дорожите своим временем и находиться в обществе этого человека вам неприятно, сработайте жестче: измените и намерение, и желание. Очень быстро он положит вам в пакетик интересующий вас товар и в нужных количествах, будет с вами предельно вежлив, улыбчив, а если вы того захотите — даже деньги с вас взять откажется. В конце концов, товара у него много, почему бы не угостить хорошего человека!

Желания людей, в меньшей степени подверженных воздействию паразитической энергии, изменять намного легче и производительнее, чем желания «марионетки». Происходит это по той причине, что желания всегда возникают спонтанно, выполняются, как правило, быстро и критически никак не оцениваются.

К примеру, захотелось вам съесть мороженое. Если у вас не болит горло и вы не боитесь перебить себе аппетит, вы идете и покупаете его. Или же не покупаете, если по какой-то причине вынуждены от него воздержаться. Но вы никогда не станете мучить себя долгими и бессмысленными размышлениями типа: «А с чего это вдруг мне захотелось мороженого?» Обычный человек — сам себе хозяин, и поэтому для него естественно стремление удовлетворить каждое свое желание. Отсюда и замечательное изречение: «Желания нужно удовлетворять по мере их возникновения».

«Марионетка» же реализует свои желания вынужденно (вернее, не свои, а своей паразитической среды). То, что она думает и чувствует, описать достаточно сложно, но в общем и целом можно сказать следующее. Она руководствуется не столько принципом «я хочу», сколько положением «так надо, так должно быть». Действует она при этом совершенно сознательно, так как привыкла к таким

приказам извне. В обычной жизни «марионетка», помимо некоторой самоуглубленности, отличается также упрямством. О человеке — «марионетке» паразитических энергоинформационных структур часто говорят, что он живет в своем, изолированном от других мире, и общаются с ним, кстати, почти исключительно такие же «марионетки», люди его клана. Достучаться до такого человека практически невозможно, так как его сознание ограничено влиянием паразитического поля.

По сравнению с обычным человеком человек-«марионетка» в большей степени углублен в себя и свои ощущения, несколько заиклен на них. Простой же человек, как правило, на них особого внимания не обращает — живет ради выполнения своих желаний, совершенно автоматически подгоняя под них свои намерения.

Теперь, когда вы умеете манипулировать человеческими желаниями и намерениями, можно начать отрабатывать новый прием — комбинацию намерения и желания. Прием этот позволяет влиять на ситуацию комплексно, не вдаваясь в тонкости внутреннего мира «мишени». Он очень хорошо подходит для относительно неглубокого, но действенного контроля.

### Шаг 11

## **Использование конструкций для управления чужим сознанием**

Сочетание намерения и желания называется конструкцией. Конструкция — один из базовых элементов человеческой психики. Ее роль чрезвычайно велика не только в процессе осознания человеком своего желания, но и на последующем затем этапе выработки логически обоснованного плана действий.

Разумеется, намерение и желание — эти два элемента психической машины головного мозга — тесно взаимосвязаны. Давайте попробуем их осознать сами для себя на конкретных примерах — ведь мы с вами изучаем не мерт-

вую теорию, но учимся манипулировать сознанием на том уровне, на котором знакомы с ним от рождения, а именно изнутри (вот этого еще не делала ни одна система в мире!).

Скажем, вы торопитесь на работу, вам нужно побыстрее попить чаю и выходить из дому. На плите стоит закипающий чайник. У вас возникло *намерение* схватиться за него, но тут же оно пришло в конфликт с *желанием* избежать контакта с ним, так как в последний момент вы осознали, что он может обжечь вам руку. В итоге вам пришлось встать и идти за прихваткой, которую вы раньше отложили за ненадобностью в сторонку.

Или другой пример. Вы намереваетесь поспать подольше: уж больно устали за прошедший день. Сладко потягиваясь в постели, вы вдруг осознаете, что ваше сегодняшнее опоздание на работу будет уже не первым, а так как вы желаете еще продолжать трудиться в той же организации и получать зарплату, то вы все-таки заставляете себя встать, а намерение отоспаться переносите на выходные.

С другой стороны, если у вас отсутствует стартовое намерение, то желание выливается просто в смутное томление или заканчивается неясной тревогой. Подобные ситуации часто случаются с каждым из нас (помните расхожую шутку: «Чего-то хочется, а кого — не знаю»)? Как правило, к этому приводит усталость, которую люди в большинстве случаев не умеют предотвратить. Дело в том, что при усталости возникновение намерения тормозится. (По этой причине нужно стремиться организовывать свою жизнь так, чтобы усталость посещала вас как можно реже: уметь должным образом обеспечить себе и работу, и отдых.) Сам же человек чувствует себя дискомфортно, так как его желание, нарастающее полным ходом, не находит реализации. Причина же внутренней дисгармонии, как правило, не осознается.

Иногда к этому могут привести даже положительные в общем и целом эмоции. Скажем, в течение трех недель вы прекрасно проводили время на южном побережье. Но под конец начинаете испытывать что-то вроде неясного томле-

ния. Казалось бы, чего вам не хватает, ведь все так хорошо! Вы загорели, поели фруктов, каждый день подолгу купались в море. Про работу и слышать не желаете и, приступив к ней, очень долго не можете втянуться в обычный жизненный ритм. Вам чего-то хочется, но чего именно, вы не осознаете. Вы просто устали отдыхать (и бездельничать). Вот намерение работать вас вовремя и не посетило — по причине вульгарной усталости. Как видите, намерение и желание между собой связаны теснейшим образом, и от того, насколько четко вы умеете использовать и то и другое, зависит ваше умелое овладение таким инструментом управления, как конструкция. В вашем распоряжении следующие базовые разновидности конструкций: закрепляющая, подавляющая, отменяющая и заменяющая. Давайте начнем с первой.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Для того чтобы более гибко обращаться с конструкциями, нам придется побольше узнать о намерении. Мы обещали это сделать в данной главе. Итак, можно выделить следующие виды намерений — намерение уверенности, намерение действия, намерение отказа, намерение отвлечься, намерение пересмотра. Они отражают разные типы типичных реакций, и каждое из них применимо с разными результатами. Я их опишу, а вы попробуйте обнаружить эти ощущения в себе, чтобы потом пользоваться ими при создании конструкций.*

*До сих пор мы работали с намерением действия. Как мы помним, **намерение действия** ощущается как некий коридор в пространстве, по которому словно легче двигаться — для преодоления его приходится прилагать понятное усилие. Однако намерение действия не исключает альтернативы себе, и, затратив усилие, ее можно обнаружить. Добавим, что намерение действия выражает логическое отношение «это», и проиллюстрируем его воображаемой ситуацией, когда вы намерены выйти из комнаты. Намерение действия имеет более жесткого родственника — намерение уверенности.*

***Намерение уверенности** выражает отношение «только это», не предполагает альтернатив и ощущается как коридор, причем восприятие остального пространства подавлено. Словно искрив-*

ление пространства, которое привело к сжатию и практическому исчезновению остального пространства, оставив только один коридор. Проиллюстрируем его воображаемой ситуацией, когда вы намерены выйти из комнаты, потому что перед вами на стол положили гранату с выдернутой чекой.

**Намерение отказа** выражает отношение «не это», альтернатив не предполагает, ощущается как коридор в пространстве, заканчивающийся тупиком не доходя до фигуры, к которой оно относится. Проиллюстрируем это воображаемой ситуацией, когда вы бродите по комнате, но знаете, что на одном из участков (вот он, вы знаете его) на самом деле перекрытия нет, а дыра в пять этажей замаскирована миллиметровым лакированным шпоном, похожим на настоящий пол один в один.

**Намерение отвлечься** выражает отношение «не это, другое» и по сути состоит в обозначении альтернатив. Ощущается как все пространство, из которого вырезан коридор, ведущий к фигуре. Проиллюстрируем это воображаемой ситуацией, когда перед вами стоит задача выбрать из присутствующих в комнате предметов любой, кроме телевизора.

**Намерение пересмотра** выражает отношение «недостаточно информации» и ощущается как клубок незаконченных, хаотичных коридоров в пространстве. Проиллюстрируем это воображаемой ситуацией, когда вас спросили, что делать с тем, что лежит в коробке, содержимое которой вам неизвестно.

Этот набор намерений как бы маркирует фигуры нашего субъективного пространства, избавляя нас от необходимости каждый раз заново вычислять отношение к уже знакомой фигуре. К примеру, героин — отказ, нечто малознакомое — пересмотр, МММ как источник дохода — отвлечься, вымыть грязные руки — действие, спастись от опасности — уверенность. Можно даже сказать, что вся наша жизнь — это движение от намерения пересмотра к более определенным намерениям.

Алгоритмы действий также формируются методом переключения намерений. К примеру, заменить предмет на другой: намерение отказа — намерение отвлечься — намерение пересмотра — намерение действия в отношении другой фигуры (если будет негативное желание, то мышление вернется на шаг назад). Или поднять с асфальта крупную купюру: намерение пересмотра — намерение

действия (или даже уверенности в зависимости от величины купюры). Или спастись от скучного занятия: намерение отвлечься — намерение пересмотра — намерение отказа — намерение пересмотра — намерение действия (напомним, хотя, может, это и излишне, что переключение с намерения на намерение осуществляется под воздействием элементарного желания). Ну и так далее.

Понаблюдайте себя и свои намерения в отношении тех или иных фигур. Научитесь определять намерения и научитесь генерировать их. Затем приступайте к отработке передачи их другому человеку.

**Проверка.** Попробуйте передавать разные намерения в стандартизированной ситуации, хотя бы такой же, которую мы использовали для тренировки передачи намерения действия. Правильность передачи вы сможете выявить по поведению «мишени»: намерение действия — действие; намерение уверенности — более быстрое действие; намерение отказа — отсутствие действия; намерение отвлечься — отчетливая поисковая реакция; намерение пересмотра — задумчивость, промедление с непредсказуемым (если не транслировать другого) переключением.

Эти навыки потребуются вам для дальнейшей работы с конструкциями. Отработайте нижеприведенные схемы Дмитрия Верицагина, а затем мы поговорим о более общих принципах создания и применения конструкций.

**Шаг 11а. Техника использования закрепляющей конструкции.** Закрепляющая конструкция служит для того, чтобы укрепить в чужом сознании ту или иную мысль. Например, в голове у человека возникла идея, которая вам выгодна (при этом совсем не важно, вы ему ее подали или он сам ею проникся). Эта идея может быть им принята, а может — и нет. Ситуации эти, согласитесь, очень распространены. Каждый день мы решаем проблемы, связанные с поездками, покупками, времяпрепровождением и т. д. И каждый раз, оказываясь перед фактом принятия решения, мы задаемся приблизительно такого типа вопросами: «Стоит ли покупать эти так настойчиво предлагаемые зимние сапоги? Действительно ли они такого хорошего качества, как о них



говорят, и не многовато ли за них просят?» или: «Надо ли идти с этим мужчиной в театр, если стоит отличная погода и можно съездить с другим поклонником за город?».

Такие вопросы — иногда важные, иногда не очень — вам приходится решать почти каждый день в процессе общения с людьми. К этому приводит любой спор, выяснение отношений, обмен мнениями. Иногда они ничего существенного в вашей жизни не решают, иногда происходит так, что из этих мелочей складывается жизнь.

К примеру, вы — коммерческий агент, предлагаете хороший, качественный товар. Но рынок, как известно, сейчас переполнен и за потребителя приходится бороться. Вы разговариваете с директором магазина (или, в зависимости от особенностей вашей работы, просто с потенциальным покупателем) и видите, что он колеблется, взвешивает все «за» и «против» и что на его решение сейчас может повлиять все что угодно, и если оно окажется не в вашу пользу, то вы на неопределенное время (до следующей сделки, а когда она еще будет!) останетесь без денег. Вы за ним внимательно наблюдаете (а ваши возможности включают и непосредственное подслушивание его мыслей) и вдруг видите, что на мгновение у него возникла мысль *последовать вашему совету*. Вам срочно нужно что-то предпринимать, потому что момент для воздействия как нельзя более подходящий.

Если в эту минуту вы подадите в сознание «мишени» *позитивное желание*, как вы это уже умеете, то этим самым вы закрепите возникшее намерение, и получившаяся конструкция начнет свою работу.

Конечно, в наиболее серьезных случаях вы можете «запустить» действие конструкции, развив намерение самостоятельно (или поддержать его своим воздействием, если оно недостаточно сильное). Как это делается, вы уже знаете. Правда, разумнее все это делать не в два этапа (вызвали намерение — занялись желанием), а, что называется, в одно касание. Как вы помните, намерение в сознании «мишени» лежит значительно глубже желания. Сначала, на глубоком уровне, вы внедряете намерение, а затем, удаля-

ясь из сознания «мишени» на более поверхностный уровень, видоизменяете желание.

При этом не забудьте, что мыслеобраз желания обязательно включает в себя образ конкретного результата. Стало быть, если вы — коммерческий агент, не забудьте, что именно должна захотеть купить у вас ваша «мишень» из всего предлагаемого вами товара, когда и на какую сумму. Если же вы упустите хоть один из важных элементов, в действиях «мишени» возникнет растерянность, а это вам сейчас совсем не нужно. В подобных ситуациях закрепляющая конструкция — оперативный и надежный способ воздействия на окружающих.

**Шаг 116. Техника использования отменяющей конструкции.** Отменяющая конструкция служит для того, чтобы не допустить совершения «мишенью» определенных действий. Если воспользоваться предыдущим примером взаимоотношений между коммерческим агентом и покупателем, то вы можете, почувствовав намерение «мишени» отклонить ваше предложение, прикоснуться к ее сознанию в момент возникновения *нежелательного для вас намерения* и внедрить *негативное желание*. В данном случае намерение (отклонить предложение) и внедренное вами негативное желание (отменить намерение) вступают между собой в противоречие. Как вы помните, если есть намерение и оно вступает в противоречие с желанием, то намерение остается нереализованным. Стало быть, начнет происходить именно то, что вам нужно: ваш покупатель не сможет вам отказать в приобретении товара.

Конструкция эта, начиная работать, запускает в подсознание целый комплекс реакций, направленных на активное уклонение от конкретного действия. В данном случае вам (то есть коммерческому агенту) нужно избежать отказа в заключении намеченной сделки.

**Шаг 116. Техника использования подавляющей конструкции.** Подавляющая конструкция используется тогда, когда вам нужно, чтобы ситуация сама собой сошла на нет. В этих случаях, как правило, нелогично пользоваться отменяющей или тем более закрепляющей конструкцией.



Они эффективны в тех вариантах, когда от человека нужно добиться каких-то действий. Подавляющая же конструкция используется в ситуациях прямо противоположных, когда какого-либо развития событий надо избежать.

Приведем следующий пример. Вы едете в транспорте без билета. (Ситуация, знакомая абсолютно каждому горожанину и, кстати говоря, подчас возникающая по вполне объяснимым причинам, с которыми, к сожалению, кондукторы, а тем более контролеры, не очень-то хотят считаться. В нее периодически попадают все, даже самые дисциплинированные люди.) Представим следующую картину: вас «засек» контролер и требует штраф. Ему не приходится мучиться в принятии решения брать или не брать штраф. Естественно, брать — ведь он этим живет. Следовательно, ни отменяющую (негативное желание и намерение действия), ни закрепляющую (позитивное желание и намерение действия) конструкции использовать вы не можете.

Итак, что вы будете делать в этой ситуации? Варианты — заплатить штраф, или идти в милицию в случае отсутствия денег, или, еще круче, устроить скандал на весь вагон — отбросим: не для того мы с вами изучаем приемы управления окружающими. Давайте зададимся вопросом: какова ваша цель в данной ситуации? В общем-то, она вполне конкретна: контролер должен от вас отстать, не получив желаемого штрафа. Если учесть, что многие люди успешно выкручиваются из подобных положений каждый день, овладеть некоторыми приемами вам-то уж тем более не составит никакого труда.

При создании подавляющей конструкции вы можете действовать двумя способами. Первый заключается в том, чтобы *модифицировать желание «мишени», направив его на другой результат, но сохранив при этом общий знак: позитивность или негативность*. Под «позитивностью» и «негативностью» понимается внутреннее согласие действовать или отказ от действия. К примеру, подкиньте контролеру желание что-нибудь перекусить (как видите, позитивность знака сохраняется). Очень может быть, что ваше желание

будет отчасти созвучно его собственному, и тогда он откликнется на ваше «предложение» почти с радостью. Вы сможете пронаблюдать, как он, к удовольствию таких же пассажиров, как вы, махнет на вас рукой, выйдет из вагона и направится к ближайшему ларьку.

Используя второй способ, вы можете прикоснуться к «мишени» своим полем и *переменить намерение*. К примеру, изменить намерение вас оштрафовать на другое — оставить вас в покое. К тому же и причина налицо: денег у вас, по всей видимости, нет, а вести вас в милицию — себе дороже выйдет, ведь вы не последний «заяц» в его жизни.

При использовании как первого, так и второго способа «мишень» редко завершает принятую ею программу действий. Происходит это потому, что человек не может действовать из неискренних для самого себя побуждений. Ведь вы меняете в данной ситуации что-то одно: либо желание, либо намерение. Для получения четкого, ярко выраженного результата этого недостаточно. Правда, он вам и не очень нужен: чтобы погасить развитие проблемы, вполне достаточно и такого.

Но вам тем не менее стоит помнить, что действия «мишени» будут неорганизованны, непоследовательны и не завершены. Поэтому будет лучше, если вы, несмотря на недостаток времени, сможете услышать внутреннее состояние «мишени» и подсказать человеку такую идею, которая бы гармонировала с его истинными проблемами, но не имела бы отношения конкретно к вашей ситуации. К примеру, вы уловили, что он немного голоден, — помогите ему осознать его желание покушать. Если видите, что он одинок и страдает от этого, подкиньте ему желание познакомиться с рядом сидящей девушкой и т. д. В таких случаях ваше воздействие с использованием подавляющей конструкции будет значительно эффективнее.

**Шаг 11г. Техника использования заменяющей конструкции.** Последняя, заменяющая конструкция нужна для полной трансформации ситуации в сознании «мишени». Состоит она из *поданного вами намерения и созвучного ему*

желания. Из этого следует, что из всех вышеперечисленных конструкций эта будет наиболее эффективна и потребует, хотим мы этого или нет, большего мастерства. Здесь же нельзя не сказать об одной сложности: немотивированное желание чаще всего проходит логическую проверку, и поэтому его нужно будет отдельно мотивировать. Сделать это можно будет самостоятельно (хоть высказать вслух) и уже после этого внедрить заменяющую конструкцию, которая уже и запустит подсознательный механизм своей реализации, связав его с предложенной ситуацией.

К примеру, у вас есть возможность продвинуться по служебной лестнице, и вы знаете, что вполне этого заслуживаете. Но у вашего начальника другое мнение на этот счет: ему бы хотелось повысить в должности близких ему людей. Используйте заменяющую конструкцию: измените его желание и намерение в вашу пользу, не забыв предварительно создать им мотивацию, — и очень скоро все увидят вас в новом качестве. Для мотивации желания используйте настоящие, реальные причины, по которым вы вполне оправданно претендуете на новое место. Когда в сознании у «мишени» осел мотив будущего поступка, можете запускать в действие саму конструкцию.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

Как мы видим, применение конструкций дает более предсказуемый результат, нежели применение намерения или желания. Просто потому, что при их помощи мы идем тропами, привычными для разума.

**Конструкция — это последовательно вводимая комбинация намерения и желания, имитирующая естественные переменные мышления, но опережающая их.**

С другой стороны, при помощи конструкций возможно вызвать столь разнообразные эффекты, что уже одно это является в своем роде трудностью. Кроме того, эффект конструкций, как и эффект прочих приемов, зависит от текущего содержания разума «мишени». Соответственно, хотелось бы вывести общее правило работы с конструкциями, определить сферу их применения и применимости. Этим мы и займемся.

Однако прежде уделим немного внимания технике внедрения конструкций и последовательности использования ее элементов.

Технически это несложно: проводим централизацию своего сознания до области «я есмь», создаем проективный канал с сознанием «мишени», внедряем намерение, и, уже прерывая контакт, дополняем намерение желанием. При работе с конструкцией нет необходимости удерживать контакт длительно. Отметим это как несомненный плюс этого приема.

Хотелось бы напомнить, что правила трансляции намерения и желания не отменяются — намерение должно подаваться с опережением и применительно к элементу общего субъективного пространства у вас и у «мишени», а желание должно быть приложено к намерению. Разумеется, остальные упоминавшиеся факторы также влияют на результативность: она возрастает в условиях цейтнота, повышенной эмоциональности и пониженной сосредоточенности «мишени» (намекаю, что для усиления эффекта можно использовать и стартовый толчок, и воздействие на активную чакру, и влияние на внимание... арсенал у вас уже достаточно велик).

Но, как мы уже говорили, эффект конструкций, как и любого другого элемента мыслительного процесса, настолько сильно зависит от предыдущего содержания психики (контекста мыслительного процесса), активной мотивации, предыдущих отработанных схем, содержания наблюдаемых образов, что мы рискуем потеряться в этом разнообразии. Нам необходима общая схема эффектов комбинации намерения и желания на дальнейшую реализацию намерения. Создадим ее.

Как можно видеть, несмотря на разнообразие влияния конструкций на мыслительный процесс человека, связанное с разнообразием мыслительного процесса, эффект каждой отдельной конструкции вполне конкретен.

Для использования конструкций нам будет, что, впрочем, не удивительно, необходимо учитывать мотивационную структуру и состояние психики «мишени». Тогда, пользуясь эффектами отдельных конструкций, можно хоть направлять мыслительный процесс «мишени». Особенно это удобно при психотерапевтическом процессе, когда необходимо дать человеку возможность взглянуть на ситуацию с новой стороны, отличной от той, которая диктуется привычной системой рассматривания этой проблемы, сложившейся у «мишени» исторически.

*Схема эффектов комбинации намерения и желания на дальнейшую реализацию намерения*

	(+) элементарное желание	(-) элементарное желание
<b>Уверенность</b>	Увеличивается скорость, увеличивается сила, уменьшаются колебания, маловероятен переход к намерениям отвлечься, отмены, пересмотра	Мощный сбой, вплоть до ступора, переход к намерению пересмотра, однако он очень затруднен, состояние зависания, затруднено действие (застывание)
<b>Действие</b>	Увеличивается скорость, увеличивается сила, вероятен переход к намерению уверенности, затруднен переход к отмене и отвлечению	Сбой, затруднение действия, вероятен переход к намерению отказа и далее к пересмотру
<b>Отказ</b>	Ускоряется реализация намерения; в зависимости от мотивации а) «Да, не это» или б) «Нет, не это» облегчается переход а) к намерению отвлечься или б) к пересмотру	Ускоряется реализация намерения; в зависимости от мотивации а) «Да, не это» или б) «Нет, не это» облегчается переход а) к намерению пересмотра или б) к отвлечению
<b>Отвлечься</b>	Ускоряется отвлечение, вероятен переход к намерению действия	Ускоряется отвлечение, вероятен переход к намерению пересмотра, но сам переход затруднен и занимает больше времени, ощущение психологической спутанности
<b>Пересмотр</b>	Ускоряется пересмотр и выработка определенного намерения	Ступор, переход к каким-либо иным намерениям резко затруднен, ощущение «тумана», недифференцированность мыслительного процесса, вероятно соскальзывание на другую тему

*Большой интерес в этом отношении представляют собой сбойные конструкции, так как их эффект позволяет временно заблокировать то или иное направление мышления и создать новое в течение этой вынужденной паузы.*

*Однако нужно учитывать, что конструкции, хотя и действуют дольше намерения и желания, поданных по отдельности, все же при изолированном применении относятся к средствам тактического, а не стратегического управления, и лучше всего срабатывают в области, предварительно не проработанной мышлением «мишени», тогда, когда внедренная конструкция как*

*бы вносит ясность в еще не проработанный ею мотивационный пласт.*

**Проверка.** *Используйте ситуацию, создающую у «мишени» необходимость выбора нескольких возможностей. Хотя бы двух. Транслируя ту или иную конструкцию, наблюдайте эффекты. Обратите внимание, что несмотря на то, что конструкция более удобна в применении за счет того, что воздействие осуществляется точно, время воздействия оказывается критически важным — если вы не успели к моменту наблюдения образа «мишенью» и самостоятельному формированию ее намерения, то конструкция принимается в меньшем проценте случаев.*

*Особо наблюдайте эффект сбойных конструкций, и вы обнаружите, что при своевременном ее применении не только увеличивается время реакции при первом выборе, но и, весьма вероятно, при выборе повторном.*

Таковы основные приемы управления базовыми мыслеформами человеческого сознания. Они — весьма надежное средство для оперативно-тактического контроля над людьми. Их коренное отличие от грубого управления заключается в том, что они влияют на подсознание «мишени», благодаря чему работают достаточно длительное время после прекращения воздействия. На деле, как правило, они движут человеком до тех пор, пока не исчерпают сами себя, то есть пока не выполнена заложенная в них программа и не достигнут интересующий вас результат. Естественно, это наблюдается только тогда, когда конструкция внедрена точно в нужный момент. Тогда, когда мышление «мишени» само пришло к необходимости сделать тот или иной вывод, а мы этот вывод только «подсказали».

Привыкайте пользоваться полученными навыками. Кроме сиюминутных выгод, которые они могут вам принести, владение этим искусством позволит вам разрабатывать свои планы на совершенно ином уровне, чем планы обычного человека, и ставить перед собой качественно иные цели.

В перспективе вам, разумеется, могут понадобиться еще более длительные результаты воздействия. На данный

момент вы уже владеете необходимой для этого базой. Инструмент для этого также есть: это сознательно сгенерированные программы. Эта техника по своей сути имеет много общего с уже имеющимися у вас навыками применения программ. Но поскольку мы с вами все дальше продвигаемся вперед, а не топчемся на месте, то и овладение этой методикой потребует некоторых усилий. В общем-то, с некоторыми простыми программами вы могли бы справиться уже сейчас. Но мы все же рекомендуем вам заниматься составлением и внедрением программ уже после того, как вы окончательно освоитесь с программами.

Связано это с тем, что неумелые попытки пользоваться программами чрезвычайно утомительны. Вы будете тратить на них много времени и сил, а результаты будут оставлять желать лучшего. Согласитесь, это всегда неприятно. Поэтому всему свое время. Но если вы уже достаточно уверенно пользуетесь программами, то настоятельно рекомендую вам привыкнуть пользоваться программами, так как теперь они способны сберечь вам массу времени и сил.

### ЧАВО (ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ)

— Когда я стараюсь передать желание, то как бы я ни старался накачать эмоции, человек поступает по-своему.

— *Вы совершаете распространенную ошибку, о которой мы уже говорили. Просто созданное ощущение желания, даже мощно транслируемое, вступает во взаимодействие с текущей мотивационной структурой человека. Хорошей иллюстрацией такого взаимодействия может служить пословица «на воре и шапка горит», или, к примеру, буйная реакция старой девы на естественные человеческие шалости. Чем ярче желание, тем ярче и противодействующие структуры — таким образом, мощность желания может даже усиливать мощность обратной реакции. Так что транслировать нужно именно результат преобладания тех или иных доводов, то есть элементарного желания.*

— Когда я применяю конструкцию не в тестовой ситуации, а в жизни, я не успеваю подать ее вовремя.

— *Действительно, чтобы выбрать вариант конструкции с учетом мотивации человека и текущей ситуации, требуется время. Зачастую успеть действительно трудно. Однако справиться с затруднением помогут две вещи: если вы будете постоянно регистрировать происходящее в сознании человека, то его мотивация станет очевидной и воспроизводимой вами автоматически; а если вы будете использовать в необходимые моменты только сбойную конструкцию, то вам не будет нужды долго выбирать. Вообще же, если вы каждый раз будете отдельно устанавливать контакт, отдельно создавать желание, отдельно намерение, и затем воздействовать, то со временем будет тяжело. Поэтому лучше просто привыкнуть поддерживать контакт непрерывно и направлять мышление «мишени» в нужную сторону.*

— Я говорю человеку: «сделай то-то», и подтверждаю свои слова намерением. Однако эффект незначительно лучше, чем без передачи намерения.

— *Снова распространенная ошибка. Произносятся слова вслух, вы таким образом и без энергоинформационного действия создаете намерение в сознании человека. Но при этом данное намерение идентифицируется как предложенное вами, и в игру вступают такие факторы, как отношение «мишени» к вам, к вашим целям, отношение этого намерения к текущим мотивам «мишени». Ваши слова должны вызвать только образ, а вот намерение к нему вы уже добавите энергетически. То есть либо слово «булка» — и намерение действия «съесть» (образ самого себя человек регистрирует и без ваших слов), либо слова «съесть булку» — и тогда уж положительное элементарное желание.*

— Я, отождествляясь с «мишенью», не могу воспринять ее мысли — какая-то мешанина выходит.

— *Воспринимать мысли как они есть — практически нереальная задача. Во-первых, дело в том, что мысль — это перебор и трансформация образов в зависимости от конкретных субъективных свойств этих образов в направлении, продиктованном мотивацией человека. Соответственно, даже одни и те же образы в вашем и ее восприятии будут иметь как бы разные «углы», вы просто не успеете за ее комбинированием как потому, что верную*



последовательность образов вам дольше искать, так и потому, что вам требуется дополнительное время на срабатывание внутреннего критика. Кроме того, образ — это вещь невероятно субъективная. К примеру, невозможно даже доказать, что вы и «мишень» одинаково видите зеленый свет — «мишень» просто может отличать его от остальных и использовать для его обозначения слово «зеленый», а воспринимать его как вы — красный. При трансляции намерения такое различное восприятие не играет большой роли, поскольку намерение накладывается на уже присутствующие у «мишени» образы — но вот «телепатии» оно весьма мешает. Скажем, подсмотренный образ прямой линии может означать карандаш, а здоровенный гроб — футляр для очков... Намерение более надежно.

— Когда я работаю с партнером, он вроде бы начинает делать нужное, но потом передумывает.

— Для того чтобы успешно работать с партнером, нужно отчетливо представлять себе, что происходит в его разуме. Поскольку это партнер, то он в курсе ситуации — и волей-неволей будет создавать помехи, даже если хочет помочь. То есть он строит гипотезы относительно того, каким должно быть ваше воздействие, и соответственно либо стремится ему помешать, либо помочь. Но, поскольку он не уверен в том, каким оно будет, то начинает срабатывать его внутренний критик, превращающий партнера просто в генератор случайных чисел. Кроме того, если вы ввели партнера в курс игры, то вы сами волнуетесь, следовательно, в игру вступает ваш собственный внутренний критик, мешающий обеспечить непрерывность воздействия. В этой ситуации воздействие лучше усиливать другими методами из нашего арсенала, к примеру, воздействовать на внимание.

— Если человек уже выработал намерение относительно предмета, то мне не удастся его заместить.

— Это тоже понятно. Мышление — это процесс, логику которого сломать невозможно. Она может быть только развернута в ином направлении при помощи того же мышления. Соответственно, в данном случае лучше использовать желание или конструкцию, а для надежности лучше воспользоваться программой.

## Тема 4

### Комбинированные техники — программы

*Программы — комбинированные приемы, создающие условия для направленного формирования необходимого устойчивого стереотипа реакции психики «мишени».*

1. Теория программ.
2. Некоторые варианты программ.
3. Психологическая защита от манипуляции.



### **Техники длительного действия — программы для сознания человека**

Теперь, когда вы освоили применение конструкций, перед вами встала новая задача — овладеть техникой применения программ. В предыдущей главе мы уже упоминали о программах, из чего вы, должно быть, сделали вывод об их чрезвычайной важности и эффективности в использовании. Сразу же предупреждаю вас о том, что программы — самый сложный вопрос, рассматривающийся в данной книге. Окончательно разобраться в нем можно только при постоянных тренировках. Применение программ — это искусство.

Один из наиболее частых вопросов, на которые мне приходится отвечать, таков: сколько времени уйдет на овладение программами? К сожалению, человеческая натура устроена так, что мы, преследуя ту или иную цель, боимся перетрудиться. Решая вопрос о том, надо нам что-то сделать или нет, мы обычно задаемся вопросом: а каких усилий это потребует и стоит ли игра свеч? В применении программ, как в изучении иностранного языка, пределов для совершенствования не существует. Тренироваться и отшлифовывать полученные навыки вы можете постоянно, хоть до конца жизни. Но все дело в том, что по мере овладения нашей методикой вы перестанете относиться к этому

процессу как к обучению. Для вас применение программ станет своего рода философией, мировоззрением, новым взглядом на жизнь. Поймите раз и навсегда, что технологии ДЭИР — это не просто пассивный набор каких-то конкретных навыков, которые можно получить за какие-то считанные дни, а потом, за ненадобностью, забыть; эти приемы очень скоро станут частью вашей жизни, будут влиять на нее и облагораживать ее. И если вы освоите их по-настоящему, вы уже никогда не захотите с ними расстаться. Они будут вам надежным спутником в течение всей вашей жизни.

Приведем следующий пример. Вам по работе нужно было научиться печатать на пишущей машинке. Вы ходили две недели на ускоренные курсы, потом закрепили полученные навыки в процессе работы и уже недели через три достаточно быстро печатали. Через полгода вас перевели в другой отдел, где была профессиональная машинистка, и через несколько месяцев от ваших навыков машинистки мало что осталось: они почти забылись, так как вы не поддерживали их. Вас этот факт несколько не огорчил: нужно будет — вспомните. Но при всем этом ни получение этих, в общем-то, полезных навыков, ни их утрата на вас как на человека совершенно не повлияли — вы остались таким же, каким и были.

В нашем же случае с системой навыков ДЭИР все обстоит по-другому. Даже если вдруг случится невероятное: вы в совершенстве овладеете нашей методикой, а затем неожиданно для себя перестанете ее использовать (попадете, к примеру, на необитаемый остров или ваше окружение станет настолько идеальным, что вмешательство будет просто неуместно), эти знания никогда вас не покинут. Чисто технически вы что-то, может быть, и подзабудете, что не составит никакого труда вспомнить самостоятельно. Но ваше мировоззрение останется прежним. Не говорю уже о том, что сама суть этих знаний навсегда останется в вашей душе, вашей памяти, и вы всегда будете осознавать себя человеком, способным творить, менять по своему желанию души и умы окружающих.

Из того, что было сказано, вовсе не вытекает, что процесс овладения программами бесконечно длительный. При благоприятных обстоятельствах вы сможете стать свидетелем собственного успеха очень скоро. Ваши достижения будут в первую очередь зависеть от того, насколько хорошо вы усвоили материал первой книги и укрепили собственную энергетику, насколько хорошо вы решили все свои внутренние проблемы, связанные с новым эволюционным этапом (мы говорили об этом в предыдущей книге), а также научились приемам пассивного и активного управления окружающими, изученным вами сравнительно недавно. Если со всеми предыдущими этапами вы справились успешно, можете быть вполне уверенными в том, что дела у вас пойдут как по маслу.

Очень скоро вы сможете воздействовать на людей рефлекторно — это войдет у вас в привычку. Применение программ будет для вас столь же естественно, как поздороваться со знакомым человеком, даже с тем, кого вы не очень любите. При этом сохраняться ваша программа будет месяцы и даже годы. Вы станете тайным ваятелем человеческих душ, будете свидетелем того, как люди под вашим легким воздействием абсолютно искренне делают то, что другой бы не мог заставить их совершить и изпод палки. Нет ни одной области человеческой жизни, которая могла бы стать для вас недостижимой. Вы сможете давать окружающим установки на здоровье, счастье, любовь. Вы же будете ощущать себя человеком, способным гармонизировать не только свою жизнь, но и сделать окружающих вас людей в чем-то лучше и счастливее.

Итак, что же такое программа для человеческой психики? Современные ученые, изучающие деятельность человеческого мозга, приходят к следующему выводу: мозг человека по своему функционированию действительно очень схож с компьютером. Сравнение это, возможно, не всем понравится, но, используя его, мы вовсе не пытаемся каким-то образом принизить человека, лишиться его чисто человеческой уникальности и во всем уподобить машине. Мы имеем в виду только некоторые аспекты деятельности мозга

(мы сейчас разберем примеры, и вам станет понятно, что я имею в виду). Кроме того, если знать, какие элементы анализировать, то механическая природа сознания станет совершенно ясной. К тому же, как известно, наше внутреннее Я далеко не ограничивается нашими интеллектом, эмоциями, чувствами и т. д. Мы с вами все это уже знаем и поэтому никоим образом не пытаемся посягнуть на истинное ядро человеческой души (оно, то самое чувство Я, которое вы уже научились ощущать, еще никем не изучено). Давайте же разберемся с тем, что подразумевается под сравнением человеческого сознания и компьютера.

Вы наверняка замечали, какую роль играет в вашей жизни настрой на те или иные события. Так, если вы даете себе определенную установку на что-то, к примеру, на успех, удачу или, наоборот, на провал, то эта ваша установка неизбежно работает. Можно даже сказать категоричнее: большая часть того, что происходит с вами в вашей жизни, — и плохое, и хорошее, — так или иначе допускается вами или даже планируется. Происходит это потому, что вы сами или же под воздействием каких-либо энергоинформационных полей программируете совершение в своей жизни тех или иных событий (еще раз настоятельно рекомендую вспомнить материал предыдущей книги).

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 от них полной отдачи собственных сил для достижения определенного результата — освобождения родной земли от захватчиков. Замечено было также и то, 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 пси-

хика человека возникновение таковых не допускала. В ней была заложена программа на физическое здоровье, и все, что зависело от конкретно ее функционирования, она ему обеспечивала. Как видите, определенное сходство с компьютерными программами налицо. Психику человека можно сравнить с компьютером и по другой причине — наше сознание балансирует между внешними переменными и внутренними условиями, постоянно решая уравнение изменения внутренних условий при помощи образов или внешних переменных. Конечно, психика многопланова и в ней решается одновременно множество задач. Программу запускаешь — и она работает. Но защитить человека от негативного воздействия извне, например: предательства, ранения, произвола старших по званию, — она не могла. А если и могла, то в очень незначительной степени. Это касается тех случаев, когда человек неосознанно применял те приемы, которые мы с вами уже научились использовать.

Однако программа для человеческой психики значительно сложнее. Ее не удастся просто написать, а потом ввести с клавиатуры. Тем более оказывается она сложной, если вы создаете ее не для себя, а для постороннего человека, которым хотите управлять. Вы, зная методику управления системы навыков ДЭИР, уже понимаете, что эту программу, планируя успешный исход дела, вам придется внедрить в сознание вашей «мишени», пользуясь только вам доступными энергоинформационными методами. Давайте сначала выясним для себя, что представляет собой эта программа и как ее можно создать.

### **Теория программ для сознания человека**

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

вы должны сами отчетливо осознавать, иначе будет невозможно внедрить их в сознание «мишени».

Итак, первый элемент — это описание, или *характеристика ситуации* или проблемы, с которой вы столкнулись. Создавая ее, вы должны отчетливо представлять себе всю ситуацию, которую будете впоследствии внедрять в сознание «мишени». Она должна быть яркой, конкретной и однозначной для восприятия.

Второй элемент — это *мотивация* для действия. Она включает в себя обоснованную причину ваших последующих действий и напрямую вытекает из ситуации, в которой человек оказался.

Третий элемент — *образ (или энграмма) действия*, к которому привели характеристика ситуации и мотив к действию. Он также должен быть ярким и однозначным. Если вы сами будете находиться в растерянности и замешательстве, то этим же будут отличаться и действия человека, на которого вы воздействуете.

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, которые 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 лечить. При этом вы не знаете точно, что с ним, насколько серьезно он болен. Следующее ваше действие (это 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, и вы отчетливо представляете себе, как будете выглядеть в глазах сотрудников и строгого начальства, рассказывая всем, переминаясь с ноги на ногу, какой лес был темный, 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 можете быть настолько обеспокоены случившимся, что у вас возникнут серьезные проблемы с выработкой энграммы действия. Не случайно говорят, что если человек чего-то очень сильно хочет, стремится к чему-то до безумия, то это что-то оказывается для него неосуществимым. Мой совет в данном случае следующий: 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 пытается 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. А могут быть и посложнее, как в примере с человеком, заблудившимся в лесу, или даже еще слож-

нее. 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, запущенной в действие она быть не может.

Обратите внимание на тот факт, что в случаях, когда все четыре элемента программы налицо, она срабатывает как одна мысль. Человеческому сознанию нет никакой надобности дробить ее на элементы. Это нужно нам с вами, да и то временно, чтобы понять механизм ее действия. Если уже все ясно, то она воспринимается вашим сознанием как нечто единое.

Но как только эта программа отчетливо вами осозналась, перед вами возникла сразу же другая дилемма — запускать ли эту программу в действие или не запускать. При этом надо отметить, что готовые программы достаточно часто по той причине не запускаются в действие, что они проверяются, в зависимости от ситуации, либо намерением, либо желанием. Эта проверка не входит собственно в программу, но совершенно неизбежна — и потому очень важна.

Для наглядности вернемся к первому нашему примеру: заболел ребенок. Если вы не желаете (негативное желание) брать больничный лист, вы постараетесь не вызывать врача, а справиться домашними средствами: витаминами, горячим молоком, перцовым пластырем — и обратитесь к врачу только в самом крайнем случае. Если же для вас было бы очень даже неплохо посидеть несколько дней дома (на работе ваши больничные листы никого не раздражают, а дел дома накопилось много, что требует вашего присутствия) — вы вызовете врача не колеблясь (позитивное желание). Игрет также роль уже выработанное намерение — пойти или не пойти к врачу. Если вы всегда в подобных ситуациях склонны не доверять здоровью

своего ребенка случаю, то, скорее всего, этот принцип — всегда обращаться к врачу — не подведет вас и сейчас. Вы обязательно обратитесь к врачу, даже если очевидной необходимости в этом нет, и сядете на больничный. Если же вы в принципе не намерены этого делать, то, вероятнее всего, будете лечить ребенка домашними средствами.

Из этих примеров вы наверняка поняли, что такое программа, как она работает и, самое главное, какую роль она играет в жизни человека. Овладение нашей методикой дает возможность беспредельно расширить сферу своего влияния в общественном и личном планах. Так как большая часть нашего успеха в жизни основывается на том, насколько хорошо мы умеем находить контакт с окружающими, для вас практически не будет существовать ситуаций, которые бы вы не могли повернуть в свою пользу.

У программ есть одно немаловажное преимущество по сравнению с уже изученными вами приемами: их применение лишено каких-либо побочных эффектов, таких как ощущение давления или контроля у «мишени». Программы эти совершенно естественны и не вызывают у человека ни малейшего отторжения. Как вы помните, даже при воздействии базовыми мыслеформами, требующими изменения сознания «мишени», вы в половине случаев вызывали у своей «мишени» чувство растерянности и дисгармонии. Человек, пусть даже это «марионетка», склонен в той или иной степени анализировать происходящее, и поэтому ваше воздействие может быть хоть и достаточно долгим для того, чтобы вы могли реализовать свои планы, но не бесконечным.

Программы же, по сравнению с конструкциями, предполагают очень тонкое воздействие на подсознание «мишени», они органически вписываются в ее внутренний мир и не вызывают его дисгармонии, хотя бы за счет того, что программы воздействуют заранее и с их воплощением человеку не нужно торопиться. Однажды мы спросили молодого человека, которого в лечебных целях пришлось подвергнуть воздействию конструкции, о том, почему он повел себя таким неожиданным для себя и для окружаю-

щих образом; было ли его поведение вызвано его личностными особенностями или в эти неожиданные для него и окружающих минуты что-то выбило его из обычной колеи, и если да, то что именно (о том, в какие моменты производилось воздействие, ему, разумеется, сказано не было). По его словам, в эти минуты он все время испытывал какое-то непонятное чувство, что-то вроде «оборонительного стремления освободиться от чего-то такого, что непонятным образом вселилось в душу и стало жить в ней помимо его воли». Конструкция сработала безошибочно. Но несмотря на то что с того момента прошло уже достаточно много времени и само воздействие уже давно закончилось, у молодого человека это ощущение из памяти не стерлось.

Достоинство программ состоит также в том, что их можно применять, пользуясь совершенно различными методами — энергетическим и вербальным. Первый метод заключается в непосредственном вторжении в сознание «мишени» (в этом состоит основное сходство с воздействием мыслеформами). Вербальные методы применяются в словесной форме. В этом случае вам потребуется овладение особыми приемами, скажем, приемом голосового режима (о нем мы подробно будем говорить в следующей главе) и некоторыми другими.

Применение программ в словесной форме отнюдь не ново, оно в течение веков оттачивалось цивилизацией. Вы сами неоднократно сталкивались с тем, как влияло на ваше поведение и, более того, на ваше мировоззрение общение с тем или иным человеком. Наверняка в вашей жизни были люди, которые пусть не вечно, но какой-то определенный период оказывали на вас неограниченное влияние. При этом то, что они вам говорили, далеко не всегда отличалось от того, что вы слышали от других людей. Просто те, другие, не могли подобрать ключ к вашей душе, а эти — смогли. Другие могли внушать вам то же самое или, наоборот, совсем противоположное, но все, что шло от них, совершенно не задевало вас за живое.

Почему за одним человеком люди пойдут куда угодно, считая его своим лидером, а за другим, призывающим к



тому же, — нет? Почему у одной учительницы музыки ваш ребенок не только плохо занимается, но и вообще демонстрирует отсутствие каких-либо музыкальных способностей, а у другой — и способности откуда ни возьмись появляются, и трудолюбие заодно с ними? Ответ на эти вопросы вы, наверное, угадали: эти личности умели совершать иногда осознанное, иногда — нет, воздействие на окружающих; люди вокруг них становились живым воплощением их идей и стремлений.

Применение программ обычно прячется под завуалированными терминами «ораторское искусство», «дипломатия», «психология общения». Но мы с вами должны все расставить на свои места. Ведь за этими словами прячутся приемы контроля со стороны чужой психики, которым мы подвергаемся в нашей жизни ежедневно. Однако действительного совершенства эти приемы достигнуть не могли именно в силу своей завуалированности. В рамках системы навыков ДЭИР, слава Богу, все ориентировано правильно. В этой главе мы с вами рассмотрим программы, подразумевающие манипуляцию посторонним сознанием, а в следующей — чисто поведенческие и словесные приемы, которые принесут вам массу пользы.

Итак, вы уже знаете, что такое программа и какую роль она играет в процессе воздействия. Как же она составляется и как можно вмешаться в ту или иную программу?

### Шаг 12

## Составление программ для чужого сознания

На начальных этапах обучения применению программ практически невозможно пользоваться только энергоинформационными методами. Вызвано это тем, что учитывать всю совокупность и взаимосвязь образов, привычных для внутреннего мира «мишени», чрезвычайно сложно. Поэтому сейчас мы не будем рассматривать ситуации, когда воздействие на окружающих происходит только при помощи энергетических методов. Примите к сведению только

тот факт, что, несмотря на очевидную сложность, такое воздействие вполне возможно, но не сейчас. Осуществимо это в том случае, если вы будете постоянно совершенствовать технику заимствования образов из сознания вашей «мишени» и благодаря постоянным тренировкам разовьете в себе нечто вроде полной телепатии и умение непосредственно контролировать других людей. На данном же этапе нашего обучения это невозможно.

Поэтому на практике используются несколько вариантов комбинированного воздействия.

**Первый вариант** заключается в том, что *программа формулируется на словах*; при этом осуществляется ее энергоинформационная поддержка на уровне *желания* (рис. 13).



Рис. 13. Энергетическая поддержка на уровне желания

Давайте для примера разберем программу, воплощение которой поможет в следующей ситуации. Допустим, в доме закончились продукты и вам нужно кого-нибудь из ваших ленивых членов семьи отправить в магазин. Полюбовно договориться не удастся (муж традиционно лежит на диване, читая газету; старшая дочь болтает по телефону с приятелем, вы же заняты младшим сыном и из дому выйти не можете). Они все пребывают в спокойной уверенности за свои желудки, так как стопроцентно убеждены в том, что вы что-нибудь придумаете и как-нибудь из этой ситуации выкрутитесь. При этом внешне все выглядит так, как будто обед нужен только вам и есть в этом доме тоже хотите только вы. Вам остается либо устроить крупный скандал и вызвать тем самым всеобщее раздражение, либо самой идти в магазин, после чего вам сядут на шею еще крепче, либо — третий вариант — умело использовать технику манипулирования кем-нибудь из своих домашних. Думаю, теперь вы предпочтете последнее.

Для начала выберите того члена семьи, от которого в решении данного вопроса будет больше толку. Если ваша

дочь к хозяйству не приучена, то, скорее всего, выбор падет на супруга. Затем сформулируйте программу на словах, не упуская ее элементов. Выглядеть она может приблизительно так: «В доме закончились продукты. Нам с тобою и детям нужно что-то есть. Сходи в магазин и купи чего-нибудь существенного, чтобы было, чем пообедать». В том случае, если вы вполне доверяете кулинарному вкусу вашего супруга, можете не уточнять в программе, что именно он должен купить: он купит то, что ему самому больше нравится. Если же у вас имеются некоторые сомнения по поводу того, как он истратит деньги, перечислите ему все, что он должен купить, досконально: мясо, рыбу, сыр, масло, яблоки и т. д.

Формулируя программу, вы даете одновременную энергоинформационную поддержку программы на уровне желания. К примеру, внедрите в сознание вашего мужа желание вкусно поесть («ХОЧУ говяжьей печенки под майонезом с картошкой»). Внедряя желание вы уже научились, с этим у вас проблем не будет. И уж что-то, а печень и картошку он вам принесет, даже если придется не в один магазин заскочить. В этой ситуации намерение действия вырабатывается «мишенью» самостоятельно и действие, как правило, происходит немедленно.

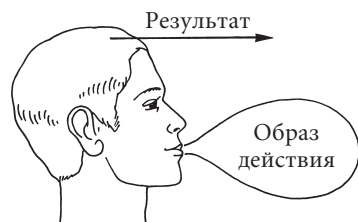


Рис. 14. Энергетическая поддержка результата

**Второй вариант** воздействия заключается в том, что *на словах формулируется только образ действия*, при этом происходит энергоинформационная *поддержка его результата* (рис. 14). В нашем случае программа действия — «сходить в магазин за продуктами»; остальную часть программы

вам проговаривать не нужно. Произнеся отчетливо третий элемент программы, осуществите мощную энергоинформационную поддержку ее результата — вкусно пообедать. Хорошо, если она несет в себе элемент желания, по сути своей совпадающего с результатом. В этом случае

образ результата будет использован сознанием вашего мужа («мишени») в качестве обстоятельства для выработки желания. Намерение действия тоже является продуктом деятельности его психики.

Этот вариант вызывает несколько замедленную реакцию по сравнению с предыдущим: проговариваете вы лишь один элемент из всей программы, поэтому «мишень» слишком многое должна прояснить в своем сознании самостоятельно. Однако этот способ имеет и некоторые преимущества. Во-первых, он экономит силы воздействующего (для женщины, совмещающей ведение домашнего хозяйства с работой, или мужчины, замученного важными делами, это немаловажно); а во-вторых, этот способ более органично, чем в первом случае, вписывается в сознание «мишени», ведь мотивация действия принадлежит ей самой.

**Третий вариант** заключается в *формулировании на словах образа действия* и одновременной мощной энергетической *поддержки намерения* этого действия (рис. 15). Он может быть очень эффективен в отношениях с сослуживцами, до которых обычным способом не достучаться. Поэтому при всех производственных сложностях советуем применять его.



Рис. 15. Энергетическая поддержка намерения действия

К примеру, у вас имеются интересные идеи, планы, осуществление которых помогло бы вам и вашим сослуживцам значительно увеличить ежемесячные доходы. Но вы знаете, что единственное условие, при котором вам удастся их протолкнуть, — это ваше продвижение по службе. Продвигать же вас начальство не особенно хочет: у него есть другие, более «нужные» кандидатуры. Что вы можете сделать в данной ситуации? Естественно, используя не какие-то грубые методы воздействия, которые на данном этапе вашего развития себя уже исчерпали, а программы. Скорее всего, вы можете «помочь захотеть» вашему начальнику повыситься по служебной лестнице не кого-нибудь, а

именно вас. И в этом желании он должен быть предельно искренним. В этом случае вам обеспечено длительное и успешное пребывание в новой должности. Вы формулируете на словах третий элемент программы. К примеру: «Хочу получить должность заведующего отделом маркетинговых исследований» (или какую угодно другую). При этом осуществляете мощную энергоинформационную поддержку намерения действия. Внедрять намерение, как, впрочем, и желание, вы уже умеете. В этом случае все мотивы для себя должна будет выработать сама «мишень», то есть ваш начальник — он сам для себя ответит на вопросы, зачем ему лично требуется вас повышать. При условии правильного выполнения этот вариант начинает работать почти сразу же. Некоторая издержка состоит в том, что со стороны вашей «мишени» может возникнуть некоторое противодействие. Но происходит это далеко не всегда, так как при работе с «марионеткой», привыкшей к постоянному подчинению паразитическому энергоинформационному полю, это наиболее надежный способ. К тому же такой способ обращения вырабатывает в «мишени» привычку к подчинению. Ваш начальник формально может продолжать оставаться таковым, если вы не претендуете на его место, но на деле все чаще будет к вам прислушиваться и принимать все исходящее от вас за истину в последней инстанции. Естественно, в служебных отношениях это может быть весьма полезно.

**Четвертый вариант** состоит в словесном описании ситуации и мощном энергетическом мотивировании желания (рис. 16). Давайте для примера обратимся к уже разобранной нами сцене: женщина отправляет мужа в магазин за продуктами. Какой может быть характеристика ситуации в данном случае? Допустим, такая: «В доме совсем нечего есть!» Произнося вслух эти слова, вы должны обеспечить мощное энергетическое мотивирование



Рис. 16. Мотивирование ситуации

желания. Оно останется тем же — вкусно поесть. Так как намерение вырабатывается сознанием «мишени» самостоятельно и вы не упоминаете об остальных составляющих вашей программы, то результата нужно будет немножко подождать, ведь ваша «мишень» должна «созреть» для ожидаемого от нее поступка. Впрочем, если вы не совсем еще умираете с голоду, какие-то 10—15 минут роли не сыграют! Зато впоследствии ваш муж будет сохранять полное и глубокое убеждение: все, что он сделал, — плод его личной, никем не спровоцированной заботы о любимой семье.

**Пятый вариант**, несколько силовой, включает в себе сочетание конструкции и стартового толчка (рис. 17). Из содержания предыдущей главы вы знаете, что конструкция включает в себя комбинацию намерения и желания. В нашей ситуации вы можете внедрить в сознание «мишени» (мужа) желание мощным рывком преодолеть голод и соответствующее ему намерение. Как вы помните, в связи с использованием конструкции у «мишени», как правило, возникает неясное ощущение тревоги или потерянности. Как только вы поймаете своего мужа на том, что он по собственному желанию встал с дивана, стал ходить из угла в угол, как будто что-то потерял, спросите его, чем он обеспокоен и не хочет ли выйти на свежий воздух развеяться, а заодно и в магазин заскочить — и себе приятно, и домашним польза. Как и в предыдущем случае, «мишень», несмотря на некоторое беспокойство на начальном этапе воздействия, не отмечает никакого давления с вашей стороны. Наоборот, вам будут только благодарны за вовремя подсказанную мысль: ведь таким образом вы помогаете заполнить ощущение пустоты, неожиданно охватившее «мишень».



Рис. 17. Сочетание конструкции и энграммы действия

И последний вариант, **шестой**. Он заключается в формулировании на словах результата программы, ее четвер-

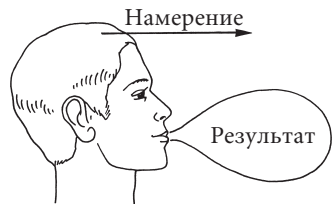


Рис. 18. Формулирование результата в словах программы

того элемента, и мощной энергетической *поддержки намерения* (рис. 18). Для примера воспользуемся все той же ситуацией. Итак, результатом действия должна быть вкусная еда. Четко сформулируйте его. К примеру: «Сделаем-ка очень вкусный обед». При этом энергетически обеспечьте

возникновение намерения. В этом случае образ результата будет использован сознанием «мишени» в качестве условия для выработки желания. Этот способ, как правило, не сразу вызывает реакцию, но хорошо вписывается в сознание «мишени», ведь мотивация действия — сходить в магазин — принадлежит ей самой.

Такова общая техника применения программ. Мы рассмотрели шесть вариантов их технического использования. Может возникнуть вопрос: какой из перечисленных способов применять на деле? Очень скоро вы будете без особого труда это определять. Сама ситуация вам это подскажет.

Мы специально продемонстрировали вам все варианты на простейших примерах. Независимо от того, насколько сложна проблема, которую вы хотите решить, принцип работы программы всегда одинаков. И начинать, естественно, лучше с простых ситуаций, характеристика которых и описание действия состоят из одного компонента. В дальнейшем, с приобретением опыта, вы сможете решать и другие, более сложные проблемы. На данном этапе вы уже свободно пользуетесь своей энергетикой, и по этой причине у вас уже есть очень многое из того, что для человека с обычным бытовым мировоззрением недостижимо. У своего окружения вы пользуетесь неизменным авторитетом, но вам нужно большее: чтобы программы, вживляемые вами в сознание других людей, держались как можно дольше — если надо, то и всю жизнь.

Все программы, о которых мы с вами будем говорить, отличаются одной немаловажной особенностью. Вы уже знаете, что в эффективной реализации и мыслеформы,

и программы огромную роль играет желание. Особенность, о которой я говорю, заключается в том, что в качестве обстоятельства желания вы должны закрепить общее условие, которое будет созвучно с результатом действия — неважно, с положительным или отрицательным. К примеру, вы закладываете «мишени» программу на неудачу в действиях. При этом вам нужно заложить негативное желание в отношении его цели на энергетическом уровне и задать в вербальной форме ту самую цель, к которой она стремится, пусть даже и позитивную. Сложно? Ничуть!

Допустим, один из ваших близких родственников собрался ехать отдыхать на Кавказ, где сейчас неспокойно. Никакие доводы о том, что в настоящее время это делать небезопасно, на него не действуют: он едет с друзьями и не хочет от них отставать. Вы же, здраво оценивая ситуацию, стремитесь ему помешать. Вариант действия программой следующий. На словах вы ему говорите: «Да, тебе обязательно нужно съездить на Кавказ, там очень красиво, климат прекрасный, да и возможности такой может больше не быть». Но сами слова «съездить на Кавказ» сопроводите внедрением мощного негативного желания. В результате все его дальнейшие действия, направленные на осуществление сформулированной цели, будут носить непоследовательный характер и не увенчаются успехом. На физическом уровне это может проявиться в чем угодно: ваш родственник с компанией упустят момент, когда нужно будет купить билеты; или ему неожиданно предложат интересную и денежную работу, которую будет просто смешно променять на отдых; или, скорее всего, ребята сами передумают ехать туда, а выберут для спокойного отдыха что-нибудь другое. Вам же скажут, что новый вариант для них интереснее предыдущего или что-нибудь в этом духе.

Президент  
Школы навыков  
ДЗИР Титов К. В.

Хотелось бы уделить еще немного внимания вопросам создания программ, так сказать, попытавшись сделать небольшое резюме к теории их формирования.



**Программы** — это техники долговременного воздействия, хотя нами при их составлении используется арсенал воздействия кратковременного. К примеру, конструкции — это тоже метод кратковременного воздействия на сознание человека, потому что они работают именно в тот момент, когда были применены, желательно в обстановке некоторой спешки. И долговременные эффекты, описанные Дмитрием Верищагиным в разделе, посвященном конструкциям, обеспечены искусством воздействующего, которому не нужно было составлять программу, а достаточно было воспользоваться искусно выявленной мотивацией человека. То есть программа в тех случаях получилась сама.

Тонкость создания программ состоит в том, что чтобы тот или иной вариант действия был принят человеком за свой и надолго удержался в его психике, — при этом нужно учитывать, что любой вариант действия, любое отношение проверяется в ходе мыслительного процесса относительно остального содержимого психики.

Если введенный вами элемент вдруг, сам по себе, начинает противоречить остальным логико-эмоциональным связям субъекта и не имеет связей, подтверждающих эту самую противоречивость, то он, вероятнее всего, будет отсеян. Отсеян примерно так же, как неверно вспомненное имя или телефон — ведь когда мы сталкиваемся со смутно вспоминаемым человеком и начинаем перерывать закрома памяти в поисках его имени, мы отбрасываем несколько вариантов как неверные.

Почему? Потому что они не имеют подтверждающих связей. Стоит появиться имени с такими связями, и мы ощущаем его как истинное. И чем большее эмоциональное значение имеет область, где всплыл такой противоречащий элемент, тем более вероятно его отсеивание.

Соответственно, нам необходимо создавать условия, при которых такие «подтвержденные» связи будут формироваться. Можно, конечно, было бы вести энергоинформационное воздействие параллельно с ходом не зависящего от нас мышления человека, однако тогда удобного момента придется дожидаться слишком долго.

Лучше всего здесь нам поможет слово, которое способно вызывать в сознании человека намерения, участвующие в процессах осмысления и трансформации идей. Слово — подкрепленное энергоинформационным воздействием.

Сначала поговорим о **мишени воздействия**. Итак, процесс сознательного мышления, посвященный внутренним причинам или внешним обстоятельствам, имеет четыре такта, **каждый из которых** автоматически (и практически неосознаваемо) сопровождается элементарным желанием, выявляющим соответствие внутренним условиям субъекта и соответствие моделированным психикой обстоятельствам.

Описание ситуации — мотивация — образ действия — образ результата (и его эмоциональная оценка, которая чаще всего сливается с этим образом, поскольку он сконструирован психикой как идеальный). Первый и второй пункты могут меняться местами в зависимости от того, внешняя причина (молоко убегает) или внутреннее побуждение (есть хочется) двигают человеком.

Истинным двигателем процесса мышления является мотивация — эмоциональный фактор, позволяющий человеку оценить персональную значимость ситуации и подобрать действие, приводящее к результату.

Обратим внимание, что в этом построении присутствует внутренняя, скорее математическая даже, логика: эмоциональная оценка ситуации должна быть противоположна по знаку эмоциональной оценке результата. Образ действия — это конструкция, соединяющая воедино образ ситуации и результат, то есть своеобразная точка равновесия.

Конечно, кажется, что варианты мышления чрезвычайно разнообразны, однако по зрелом размышлении оказывается, что дело обстоит именно так. Ведь мышление оперирует относительными величинами.

Приведем примеры: хочется есть (самодостаточный посыл) — есть нечего («плохо» относительно посылы) — сходить в магазин (конструкция возможности результата) — принести колбасы («хорошо» относительно посылы). Насколько «хорошо»? Настолько, насколько теперь не «плохо».

В доме нет еды (пока еще бескачественная констатация факта) — а гостей нужно угостить (самодостаточный посыл, оценка ситуации «плохо») — сходить в магазин (конструкция возможности результата) — принести продуктов («хорошо» относительно посылы). Насколько «хорошо»? Настолько, насколько теперь не «плохо».



Какой отличный автомобиль («хорошо») — но не хочется видеть на нем грязь (эмоциональный посыл, теперь «плохо») — заехать на мойку (конструкция возможности результата) — вымытый автомобиль («хорошо» относительно посылки). Насколько «хорошо»? Настолько, насколько теперь не «плохо».

Такие примеры можно приводить до бесконечности, однако сути это не изменит. Мышление идет от субъективного «плохо» к «хорошо», замыкая каждый такт. Более того, даже извращенные разумы, например, разумы мазохистичные, тоже вынуждены пользоваться такой же схемой — просто у них субъективные оценки «хорошо» и «плохо» слегка перепутаны по сравнению с нормальными личностями. Схемы от «хорошо» к «плохо» как такта мышления не существует — это только лишь возможный вариант вынесения оценки ситуации, на котором мысль завершена не может быть. Мышление накручивает такт за тактом, и часто идеальный образ результата становится описанием ситуации следующего такта, цикл может приводить к действию внешнему или внутреннему, в результате чего переставляются предметы вовне или образы в памяти, подобные такты используются в разговоре, рекламе, политических играх... Однако мы забрались слишком далеко. Нам же интересуют практические моменты.

Как мы видим, к данной системе мы имеем несколько доступов разного уровня, позволяющих модифицировать эмоциональные соотношения в цикле мышления.

Прежде всего, мы можем влиять на **мотивацию и на ее описание**. Это довольно мощный аргумент, к тому же удобный для применения, потому что его очень легко направлять прямо по ходу действия. Мотивация соответствует теме разговора и очень удобна для экстренного направления мыслей. И недостаток этого доступа заключается в том, что подобное воздействие связано с темой разговора и поэтому эффект может быть по свежим следам пересмотрен. Здесь сложно использовать заготовки, не соответствующие обычной мотивации человека. Подобная прямота полезна при большом искусстве.

Далее, мы можем влиять на **эмоциональную оценку образа ситуации или образа результата**. Это еще более мощное воздействие, причем удерживающееся значительно более длительно.

Оно по определению скрыто, ведь оценка — это личное дело каждого, и она редко становится предметом разговора (к примеру, для папы угощенные гости это «хорошо», а для мамы одетые и оставившие грязь на половичках гости скорее «плохо» (хотя относительно мотивации все будет выглядеть пристойно, то есть пришедших гостей нужно покормить). Кроме того, хотя человек отчетливо осознает собственную мотивацию, степень оценки текущей ситуации и тем более образа результата он определяет инстинктивно, подбирая ее как бы «на вес» («есть хочется» — (неоспоримо); «в доме нечего есть» — (так-таки действительно совсем ничего?); «купить колбасы» — так ли ее хочется?) — и довольствуется возникающими в процессе уже хорошо знакомыми нам ощущениями элементарных желаний. В то же время именно эти две оценки определяют индивидуальный образ действий, который обычно и является целью воздействия. Простое усиление «плохо» в описании ситуации или «хорошо» в описании результата вызовет резкое увеличение энергии выполнения программы, а обратные действия вызовут ее снижение.

Кроме того, мы можем влиять и на **эмоциональную оценку образа действий**, отталкивая или подталкивая человека к нужному варианту (нужно в магазин, да лень).

А если учесть то, что мы можем использовать **намерения для подсказывания образа действия, конструкции для ускорения или перехода мысли от такта к такту, модулировать внимание, влиять на активные чакры, генерировать стартовый толчок, и учесть применение слова** в те или иные моменты воздействия, то возможности окажутся еще большими.

Соответственно, вариантов действительно может быть бесконечное множество. Но самое главное, что и делает программы столь перспективными, это все-таки воздействие на эмоциональный фактор и его запланированная интерференция с личной структурой мотивации человека в сочетании с нашими словами. Все остальное делает его собственное мышление, запечатлевающее программу в памяти.

Но достоинства и варианты такой интерференции мы обсудим после рассмотрения некоторых конкретных вариантов программ, так сказать моделей, приводимых Дмитрием Верицагиным.

Теперь, когда мы с вами разобрались с общей техникой создания и реализации программы, давайте рассмотрим различные варианты программ, используемых в тех или иных жизненных ситуациях. Я предлагаю рассмотреть семь их видов. Это те программы, которые используются в повседневной жизни чаще всего.

Разумеется, в реальной жизни их может быть неограниченное количество. Посудите сами: разные люди, ставящие перед собою разные цели, попадают, соответственно, в разные ситуации. Естественно, что продуцируемые ими программы одинаковыми быть не могут. И те семь типов программ, о которых мы с вами будем говорить сейчас, не могут претендовать на обеспечение полного контроля над окружающими. Но тем не менее это основные типы существующих программ. Освоив их, вы сможете беспрепятственно комбинировать применение одной программы с другой, в зависимости от требований конкретной ситуации. Зная некоторые свои индивидуальные, личностные особенности, вы в скором времени сможете выбрать и довести до совершенства применение каких-то своих программ, составленных лично вами, ставших главными в вашем понимании.

Те же программы, которые мы будем разбирать с вами сейчас, условно можно разделить на позитивные, целью которых является осуществление какого-либо действия, и негативные, суть которых состоит в том, чтобы помешать задуманным планам «мишени».

Всего можно выделить **четыре позитивные программы**.

**Шаг 12а. Программа закрепления реакции.** Суть первой программы заключается в том, чтобы закрепить в сознании «мишени» реакцию на ваши действия или слова. Естественно, как и при использовании всех других типов программ, главное в ней — ее результат. Однако особенностью данной программы является то, что результатом является эмоциональная реакция «мишени».

Как известно, эмоциональное расположение к вам окружающих в большинстве случаев способствует вашему

благополучию во всех жизненных сферах. Человек, пользующийся симпатией окружающих, скорее достигнет каких бы то ни было успехов в работе и в любви, чем не пользующийся таковой. Это может быть не очень приятно признавать, но факт остается фактом: ни талант, ни интеллект, ни трудолюбие с пробивными способностями не играют в жизни человека такой значительной роли, как умение нравиться людям. И что только подчас ни делается, чтобы добиться расположения к себе! Сколько подхалимов испокон веков вилось возле любого начальника или даже начальничка, стоящего подчас чуть выше остальных! Чувство собственного достоинства у них само собою куда-то исчезало, что в общем-то естественно: лишнее оно при данных обстоятельствах. Те же, кто ни на какие сделки с совестью никогда не шел, в большинстве своем вели предельно скромное существование и не могли ни на что претендовать.

Впрочем, всегда была и третья категория людей, не слишком многочисленная, но уж больно заметная в самом хорошем смысле этого слова. Психологи часто называют их «гениями общения». Всюду, где бы они ни появились, у них возникают дружеские или хотя бы приятельские связи. Все и всегда им рады и желают помочь. И дело далеко не в том, что они всегда отличаются положительными человеческими качествами в классическом смысле этого слова или массой редкостных достоинств. Бывает даже наоборот. Однако людям они нравятся, потому что — осознанно или нет — они умеют вызвать и закрепить в человеке нужную для них эмоциональную реакцию на себя.

Так как общаться с людьми нам приходится абсолютно во всех жизненных ситуациях (за исключением тех случаев, когда мы оказываемся в полном одиночестве), то и применение этой программы может быть полезно всегда и везде. Я бы даже назвал ее основной, и по этой причине практиковать использование программ советую начинать именно с нее. Впоследствии, переключившись на другие виды программ, вы наверняка не откажетесь от нее, а будете отшлифовывать ее все больше и больше.

Как я уже сказал, применяется она во всех сферах человеческого общения — всегда, когда нужно прочно закрепить положительную реакцию на себя собеседника. Разумеется, если ситуация того требует, вы можете закрепить и отрицательную, скажем, неприязнь, раздражение, недоверие и т. д. Но это случаи исключительные, и мы их касаться не будем. Скорее всего, в ближайшем будущем они вам не понадобятся. К тому же принцип осуществления программирования от этого не меняется. Возьмем обычный пример. Вас предельно задевает тот факт, что при распределении премиального фонда руководство почему-то обходит вас стороной. Вы знаете, что работаете если и не лучше других, то уж однозначно — не хуже. При этом кое-кто получает значительно больше, чем положено, а вам не перепадает ничего. То, что вы временами задерживаетесь на работе, никем не замечается, что всегда вовремя или даже раньше срока сдаете отчеты и планы — тоже. При этом начальник всегда норовит подбросить вам работы еще. Очевидно, боится, что вы заскучаете. Вы не отказываетесь, но вас раздражает его откровенное равнодушие к вам как к сотруднику.

Что вы в данной ситуации можете сделать? Закрепить в начальнике положительную реакцию на вашу работу. Если ваш шеф воспринимает ваше ответственное отношение к труду как должное, вам, скорее всего, для начала придется эту реакцию у него вызвать. Если он до сих пор ничего против вас не имел и относился к вам нейтрально — сделать это будет несложно. Вам просто нужно будет заставить обратить на себя внимание и преподнести плоды своего труда в самом лучшем свете. Сделать это, учитывая ваш колоссальный опыт, — для вас сущий пустяк. Определитесь только в том, какую именно реакцию вы хотите закрепить: благодарность, радость, гордость за такого сотрудника, как вы, или что-то другое. В нашем случае вам, скорее всего, захочется ощутить его благодарность, выраженную в том числе и материально. Следовательно, целью программы будет закрепление реакции благодарности на вашу работу.

Для начала создайте программу, которую планируете внедрить в сознание своего начальника. Как вы уже знаете, она обязательно должна включать в себя четыре составляющие: характеристику ситуации, мотивацию для действия, энграмму действия и его результат (благодарность).

Технически данная программа запускается следующим образом. Всю составленную вами программу вслух проговаривать смысла нет. В качестве результата ситуации достаточно вслух проговорить четвертый элемент программы. К примеру: «Я буду предельно благодарен вам...» Слово «Я» непосредственно оседает в подсознании «мишени» и начинает свою работу как относящееся именно к ней. То есть благодарность будет испытывать именно она. Сама же фраза: «Я буду благодарен вам» рассудком «мишени» воспримется как следствие вашего, а не ее желания кого-то отблагодарить. Поэтому она и внимания на нее не обратит. При этом вторую половину фразы: «...за отлично выполненную работу» вслух проговаривать, естественно, не надо, так как ваш начальник поймет, что из ваших уст звучание ее неуместно. Проговаривая четвертый элемент программы, подкрепите его мощным энергетическим внедрением позитивного желания. Это то, что при правильном подходе к делу должно обеспечить вам успех.

Как вы помните, в этой же главе мы с вами разобрали шесть вариантов чисто технического осуществления программирования. Данное программирование на закрепление реакции благодарности у «мишени» проведено с использованием шестого варианта, когда на слова формулируется результат ситуации и при этом дается мощная энергетическая поддержка желания. Конечно, техническое осуществление программы может быть любым. На мой взгляд, предложенное нами подходит больше всего, но вполне возможно, что у вас, когда вы освоитесь с применением данной программы, будет несколько другое мнение на этот счет. Зависеть ваш выбор будет от целого ряда причин, в первую очередь от того, в какой ситуации и с какими людьми вы окажетесь; какую информацию можно будет до них донести вербально, а какую — нет. Но в любом

случае возможны варианты, и выбирать их вы будете по своему вкусу.

**Шаг 126. Программа полного доверия.** Вторая позитивная программа заключается в том, чтобы вызвать у «мишени» не критическое восприятие ваших высказываний и поступков. Применение ее бывает очень полезно в ситуациях, когда вам нужно обеспечить себе полное согласие «мишени» со всем тем, что вы говорите и делаете. Причем, в отличие от предыдущей ситуации, согласие это должно быть основано не на положительном к вам отношении, а на том, что ваше предложение заставляет «мишень» по-настоящему с вами согласиться. Она в данном случае идет вам навстречу не потому, что как-то эмоционально реагирует на вас, а потому, что не может найти повод вам возразить. Она без малейшей логической оценки воспринимает все то, что исходит от вас.

Для примера используем ту же ситуацию, что и для разбора предыдущей программы. Уж очень хорошо она отражает сегодняшние финансовые проблемы, с которыми столкнулось большинство из нас. Внесем в нее лишь небольшие дополнения. Теперь мы осуществим управление с использованием уже другой программы и, соответственно, в другом техническом варианте. Этот пример поможет вам осознать, насколько переплетаются между собой все программы по своим функциям, а заодно понять некоторую условность их разграничения: ведь, как вы уже догадались, разные по своей сути программы могут использоваться в аналогичных ситуациях.

Пример опять же коснется распределения финансов. На сей раз внесем некоторые дополнения. Дело происходит в бюджетной организации. И если случилось так, что вы, читатель, работаете в одной из них, то проблема окажется вам очень близкой. Основная масса сотрудников в ней, в том числе и вы, страдаете от низкой заработной платы. В это же время начальство кормится денежными поступлениями от многочисленных коммерческих структур, с которыми сотрудничает ваша организация. Но до рядовых

сотрудников эти деньги, естественно, не доходят, а оседают в карманах руководства. И в этой ситуации само начальство не упустит случая упрекнуть вас в том, что вы плохо работаете, иногда опаздываете и т. д. Ваши же доводы о том, что за такую зарплату вообще смешно на работу ходить, на директора впечатления не производят. В этих обстоятельствах вы совершите вполне оправданное воздействие на руководителя, закрепив в его сознании необходимость улучшить материальное положение сотрудников, регулярно помогая им выдачей премии (или назовем это материальной помощью). Сам бы он, естественно, никогда до этого не додумался.

Технически программу проводить следует так. Вам нужно будет сначала проговорить образ действия и его результат, добавив при этом необходимую доверительную формулу типа: «Для вас очень важно в этой ситуации... к примеру, заручиться поддержкой коллектива» или: «Вам очень поможет в решении данного вопроса материальная заинтересованность ваших коллег».

Образ результата, составляющий вербальную основу программы, может быть следующим: «вам нужно 80 процентов средств, полученных от коммерческих структур, отдавать сотрудникам». (Не стоит думать, что эта цифра завышена до невозможности. Вы вполне заслужили этих денег и должны суметь постоять за свои интересы. Здесь все зависит от мощности и искусности вашего воздействия. Более того, именно такую пропорциональность в 1997 году удалось провести в жизнь Василию Г., обучавшемуся на наших курсах. Невероятно, но факт.) Созданный в сознании начальника результат действия сопроводите мощным внедрением образа намерения. Если ситуация того требует, закрепите в его сознании также и причину: «Иначе все поувольняются, а организацию закроют; и будешь ты сам себе директор». Несколько повторений этой ситуации — и ваш директор очень скоро станет прислушиваться к вашим советам, причем не только в финансовых вопросах, но и во всех остальных. В итоге это приведет к тому, что фактическим директором вашей конторы станете вы; он же

будет числиться таковым только на бумаге. С чем вас и поздравляем.

**Шаг 126. Программа на готовность помочь.** Смысл следующей программы, третьей, с которой мы с вами ознакомимся, заключается в обеспечении готовности вашей «мишени» вам помочь. Согласитесь, что овладение ею позволит вам успешно выйти из любой, самой сложной ситуации, где бы вы ни оказались. Актуальность этой программы особенно повышается в тех случаях, когда на помощь вообще рассчитывать не приходится.

В какой-то степени данная программа по своему смыслу перекликается с программой, направленной на закрепление эмоциональной реакции на ваши действия и слова. Разница в том, что эта программа ставит более конкретные цели, осуществление которых в большей степени ощутимо физически. Согласитесь, ведь закрепление такой реакции, как благодарность — в случае, рассмотренном нами, или какой-нибудь другой — радости, симпатии, например, — возможно, создает определенную почву для того, чтобы люди вам при случае помогли. Но наличие у человека симпатии по отношению к вам или радости от одного вашего присутствия еще не гарантирует того, что он бросится помогать вам при одном намеке на просьбу. Он может к вам очень хорошо относиться, но у него могут быть другие планы. Но бывает также и наоборот: к вам относятся прохладно, но тем не менее не отказываются при случае помочь.

Именно такую цель мы и ставим сейчас, разбирая с вами эту программу: вы должны уметь при любых обстоятельствах добиваться от окружающих необходимой поддержки. Согласитесь, что возможность в любой момент заручиться помощью окружающих вас людей — это значительно лучше, чем добиваться того же результата, но с использованием денег или связей. Причина все та же: в вашем случае люди действуют искренне, а не из желания что-то от вас получить. Следовательно, поддержка, оказываемая вам, значительно надежней.

В данном случае вы проговариваете вслух желательную для себя энграмму действия и его результат. При этом энергоинформационная поддержка должна прийтись на четвертый элемент программы — результат. Применение этого приема, основанного на вашей энергоинформационной поддержке, заставляет «мишень» вырабатывать собственное желание и намерение. Ваша цель становится для нее подсознательным условием для реализации ее желания. Давайте разберем ситуацию, на которой было бы отчетливо видно действие этой программы на готовность помочь.

Для наглядности вот вам пример. События, о которых я вкратце расскажу, произошли в семье моих хороших знакомых, где мать семейства, умная и энергичная женщина (назовем ее Галина), неплохо владела техникой внедрения программ. Однажды ей неожиданно для самой себя пришлось применить эти навыки не на ком-нибудь, а на собственных домашних. Дело в том, что у них в семье очень остро встал жилищный вопрос. В трехкомнатной квартире их обитало уже семь человек. К тому же обстоятельства усугублялись тем, что скоро брат Галины собирался жениться и молодую жену привести в свой дом. Семья у них дружная, и каждому новому человеку там, безусловно, рады. Но, как известно, впоследствии в молодой семье возможно пополнение, и тогда жильцов в квартире стало бы уже не восемь, а девять. Конечно, лучше в тесноте, чем в обиде, но все-таки должны же быть какие-то пределы! Все родственники, в том числе и брат-жених, это понимали. Нужно было срочно что-то предпринимать, а что — никто не знал. В результате все смирились с происходящим, не видя абсолютно никакого выхода.

А выход был, и вполне реальный. Только нужно было поднапрячься, чего влюбленному молодому человеку совсем не хотелось. Подобный выход из положения уже нашли их соседи по даче. Они отстроили еще один загородный дом, не очень шикарный, правда, но денег, которые они выручили от его продажи, им вполне хватило для улучшения жилищных условий.



Брату Галины, руки у которого, как говорят, золотые, было бы совсем несложно за несколько месяцев отстроить средних размеров дом. Помимо того, что он многое умел сам, ему ничего не стоило сколотить бригаду из приятелей, которые бы могли за символическую плату в очень короткие сроки завершить строительство. Впоследствии этот дом, правда, нужно было еще суметь выгодно продать, но уж это бы мать семейства взяла на себя.

Проблема заключалась только в одном: нужно было заставить брата, совершенно не верящего в эту «глупую аферу», взяться за дело. Кроме него, из всех членов семьи этого действительно сделать никто не мог. И его все-таки удалось сподвигнуть на строительство дома. Сделано это было следующим образом.

Как уже было сказано, для технического осуществления программы рекомендуется сформулировать на словах третий и четвертый элементы программы. Они могли быть следующими: «Нужно построить хорошую дачу и затем продать. Этим мы расширим нашу жилплощадь» (был возможен также другой результат: «Осуществим выгодный обмен»). При этом была оказана параллельная энергоинформационная поддержка на результат. Это энергетическое воздействие обеспечило выработку собственного позитивного желания и намерения. В итоге цель Галины увеличить жилплощадь стала для ее брата подсознательным условием для реализации лично его желания. По своей сути оно, естественно, целиком и полностью совпадало с целью.

Догадался ли молодой человек об этой манипуляции? Разумеется, нет. Он был уверен, что сам до всего дошел. Но самое смешное то, что Галина как-то сама ему об этом рассказала: думала проверить его реакцию. А он оскорбился, потому что не поверил ни в какое воздействие. Подумайте сами: человек принял решение взяться за такое грандиозное дело, ухлопал на него столько времени и сил, а когда все закончилось, ему дают понять, что он в этом деле — только пешка! Дабы не ссориться, настаивать на своем Галина не стала.

**Шаг 12г. Программа на усиление решимости.** Теперь поговорим о последней позитивной программе, четвертой. Суть ее заключается в том, что она усиливает решимость «мишени». Она, как вы сможете сами в этом убедиться, является наиболее легкой по сравнению с уже разобранными. Вызвано это тем, что используется она главным образом в тех случаях, когда вся основная часть работы с «мишенью» либо уже проведена, либо изначально не требовалась. Вам нужно лишь помочь конкретному человеку добиться того, против чего он и так выступать не намерен.

Технически программа осуществляется следующим образом. Для того чтобы запустить ее в действие, вам нужно проговорить вслух все ее четыре составляющие и сделать при этом отдельное энергетическое подтверждение на результат.

К примеру, вашего сына не сегодня-завтра заберут в армию, чего вам бы по некоторым причинам искренне не хотелось. Ребенок у вас домашний, болезненный, к жесткому обращению не привыкший. К тому же ситуация в стране на данный момент такова, что ваш ребенок может домой и не вернуться. Поэтому осуждать вас за подобное стремление может только совершенно далекий от нашей действительности человек. Вы не приемлете для себя каких-либо противозаконных методов решения данной проблемы. К тому же вы бы хотели, чтобы ваш сын продолжил учебу. Это также избавило бы его от службы. Польза от успешного поступления в институт была бы двойная: и для юного ума хорошо, и для материнского сердца спокойно. И все, казалось бы, уже решено в вашей семье, все шаги продуманы, да вот только ваш оболтус не очень-то хочет учиться. Он прекрасно понимает важность сложившейся ситуации, клянется, что вскоре возьмется за ум, сам переживает, но после уроков, однако, бежит играть в футбол, а не садится заниматься математикой, которую ему нужно будет сдать на вступительных экзаменах как минимум на четверку.

Сейчас уже поздно рассуждать о том, чего вашему ребенку не хватает — желания учиться, способностей, или же он у

вас просто бесхарактерный и дворовая компания им управляет как хочет. Обо всем этом нужно было думать раньше. Сейчас для вас главное одно: если вы не примете срочных мер, вашего домашнего, к тому же не очень здорового ребенка заберут в армию. Вероятность того, что после армии он сможет получить какое-то образование, очень небольшая: уж чего-чего, а способностей к мыслительной работе во время службы у него навряд ли прибавится.

Надежный способ решения проблемы в данной ситуации — применение программы, направленной на усиление решимости «мишени». Вы проговариваете сыну всю программу; звучит она приблизительно следующим образом: «Тебя, учитывая твои успехи в учебе, могут забрать в армию (1-й элемент программы). Тебе нужно этого избежать (2-й элемент). Поступи в институт (3-й элемент) и получи отсрочку (4-й)».

Главное в этой программе, как мы уже сказали, — сделать энергетический акцент на результат. Даже если намерение и желание «мишени» были совсем слабенькими изначально, под влиянием вашего воздействия они очень быстро разрастутся, и ваш сын если не способностями, так упорством своего обязательно добьется.

Теперь разберем негативные программы. Суть их использования заключается в том, чтобы изменить ход развития событий, то есть вмешаться самым откровенным образом в планы вашей «мишени». Мы рассмотрим **три негативные программы**. На наш взгляд, они наиболее часто используются и у начинающих вызывают особый интерес.

**Шаг 12д. Программа на невмешательство, или «уступи дорогу».** Первой из этих негативных программ дадим условное название «уступи дорогу». Она используется в тех случаях, когда на пути воздействующего становится человек, осознанно или нет мешающий ему осуществлять свои планы. Этим человеком может быть кто угодно — и ваш коллега по работе, и член вашей семьи, и случайный прохожий, и водитель, не желающий уступить вам дорогу, ко-

гда вы переходите улицу, и многие другие, кто так или иначе принял решение с вами соперничать, вместо того чтобы просто жить на условиях взаимного уважения и компромисса. Используя эту программу, вы сможете справиться с любым соперником.

Достоинство метода заключается в том, что он позволяет нейтрализовать противника, не вступая с ним в открытую борьбу. Для «марионетки», привыкшей к подчинению энергоинформационным сигналам, данный прием оказывается совершенно безболезненным. Она просто уходит, уступает вам дорогу, для себя логически обосновывая собственные действия личными причинами. Как и в использовании предыдущих программ, она не ощущает ни малейшего давления и подчиняется вашей воле неосознанно. Поэтому успешное освоение этой программы позволит вам значительно расширить свои возможности абсолютно во всех сферах своей жизни. Приведем элементарный пример использования данной программы.

Как известно, редко обстоятельства складываются настолько благоприятно, чтобы на пути к успеху кто-нибудь да не встал. В большинстве случаев это соперник (соперница), выражающий всем своим поведением агрессивную форму зависти. Он может вам осознанно вредить, делать и говорить гадости и в глаза, и за глаза. Цели у вас, скорее всего, во многом совпадают, иначе бы вы с ним не столкнулись. Разница же в том, что у вас и у него совершенно разные средства достижения этой цели. Поскольку в данный момент вы уже находитесь на совсем другой ступени развития, в отличие от него, вы в большей степени ограничены выбором средств (мы имеем в виду нравственную сторону вопроса), нежели он. Ведь согласитесь, то, что возможно для него, иногда совершенно неприемлемо для вас. Скажем, злостные интриги, сплетни, откровенная грубость и ложь — да просто на большинство из этих методов даже жалко тратить время! Но у вас есть более совершенное средство — воздействие программами. В частности, программой, направленной на обеспечение добровольного выхода вашей «мишени» из игры.

Мой приятель Дмитрий, начавший обучение ДЭИР меньше года назад, успешно используя эту программу, отвоевал у соперника любимую женщину — недавно была свадьба. У данной конкретной пары все сложилось как нельзя лучше; по крайней мере, именно такое впечатление они производят на окружающих сейчас. Как будет дальше — увидим. Но нужно иметь в виду одну очень немаловажную деталь при решении вопросов личного плана с использованием данной программы. Я специально останавливаюсь на этом вопросе подробно, так как практика показала, что особенно часто эта программа применяется мужчинами и женщинами в решении проблем «любовного треугольника».

Разумеется, подобное воздействие допустимо. Особенно если второму ухажеру не повезло. Так было в случае с моим приятелем. У женщины этот поклонник взаимностью не пользовался. Но ей в принципе нравилось привлекать к себе мужчин и вызывать в них симпатию по отношению к себе. Это ей вполне удавалось. Издержка была во всем этом только одна: подобный успех у противоположного пола безумно раздражал моего приятеля. Но так как женщина того, другого, не любила, то Дмитрий со спокойной совестью его устранил: чтобы одна не забавлялась, а второй не злился.

Именно в отношениях внутри сложившегося треугольника вам и нужно хорошо разобраться перед тем, как применить эту программу в любовных целях. Помните, что в данном случае вы находитесь с противником не один на один, как обычно, — вы связаны с третьим человеком и потому должны уважать его выбор, даже если вдруг случится, что на сей раз вам не повезет.

Технически программа осуществляется следующим образом. Если конкурент мешает вам только в каком-то конкретном деле, то вы на словах формулируете ту цель, к которой стремится ваш соперник. Она, к примеру, может быть следующей: «Тебе нужно добиться расположения N». При этом на энергоинформационном уровне закладываете усложненную конструкцию. Состоять она должна из ва-

шего образа (это, пожалуй, главное), а также негативных желаний и намерения отказаться от действия, в котором человек вам мешает (или от нескольких действий, где вперед продвигаться планируете вы). Это при правильном использовании должно вызвать обратную реакцию и отбить у соперника желание к действию в области ваших интересов (в том числе ухлестывать за вашей возлюбленной).

Если же конкурент встал вам буквально поперек горла и мешает не в каком-то конкретном деле, а абсолютно всюду, то вам нет смысла апеллировать к какой-то конкретной цели. В этом случае вам нужно, чтобы у него просто выработалась привычка всегда обходить вас стороной и не вмешиваться ни в какие ваши дела. Говорите о чем угодно, болтайте вволю. В это время для вас главное — держать собеседника в поле зрения, добиваться его внимания к себе. Разговаривая с ним, на энергоинформационном уровне опять же заложите усложненную конструкцию — ту самую, о которой мы только что говорили, — собственный образ и желание отказаться от действия.

Для успешного воплощения задуманного вам может потребоваться несколько повторений. Это вполне естественно, потому что «мишень» вынуждена будет самостоятельно выработать для себя мотивацию всех последующих своих поступков. Но наберитесь терпения, и в дальнейшем у «мишени» всегда — при столкновении или даже просто при встрече с вами — будет возникать желание уступить вам дорогу.

Помимо ситуации, которую мы сейчас разобрали в качестве примера, у вас наверняка возникает огромное количество проблем, связанных с тем, что люди мешают вам неосознанно. В их планы совсем не входит стоять у вас на пути, соперничать с вами; они живут себе и живут. Им просто не до вас, и поэтому они не замечают небольших неудобств, которые вам причиняют. Вы же в подобных ситуациях даже обижаются на них права не имеете.

Разумеется, в самых легких случаях с человеком можно просто обо всем переговорить, и, если он ничего против вас не имеет, он наверняка пойдет вам навстречу.

Если же у вас откровенные проблемы с установлением здоровых взаимоотношений с окружающими, советуем вам почаще использовать позитивную программу № 1. Постарайтесь отшлифовать ее как можно лучше. Скорее всего, есть серьезные основания сохранить ее в памяти именно под таким названием: «Программа № 1». Как мы уже сказали, она является своего рода базовой программой. Умелое ее применение освободит вас от многих лишних хлопот.

И все-таки, если так случилось, что ничего не подозревающий человек стоит на вашем пути и не думает уступить вам дорогу, а нехватка времени не позволяет вести с ним какие-либо переговоры, вы также можете воспользоваться программой «уступи дорогу». Ее применить будет даже проще, поскольку человек не собирается с вами соперничать. К примеру, ваша сотрудница уже 20 минут занимает служебный телефон отнюдь не служебными разговорами. Можно, конечно, сказать ей прямо, но уж больно она обидчива. Ситуация же из раза в раз повторяется: как нужно срочно позвонить, так ваша Лиза «висит» на телефоне. Используйте эту же программу, и результат будет налицо: у девушки у самой пропадет желание разговаривать, и она уступит вам телефон.

Никакому человеку не нравится, когда ему делают замечания, даже если их делают заслуженно. При помощи программы «уступи дорогу» вы можете этого избежать. Вокруг вас всегда будут царить мир и взаимопонимание.

**Шаг 12е. Программа на прекращение действия.** Теперь разберем вторую негативную программу. Смысл ее заключается в том, что вам нужно добиться возникновения у «мишени» отвращения к осуществляемому действию. Она очень часто используется в ситуациях, когда вам нужно заставить человека прекратить что-либо делать. Эта программа относится к числу наиболее частых в применении. Я бы сказал, что по частоте использования она следует сразу же после программы, направленной на закрепление эмоциональной реакции.

Ее популярность вполне объяснима. Согласитесь, ведь вокруг нас огромное количество людей делают то, что нам не только не нравится, но иногда буквально выбивает из колеи. К примеру, ваши соседи считают для себя возможным в час ночи смотреть телевизор, включив звук на всю катушку. Ваш сын все свободное время (и несвободное тоже) проводит в компьютерных играх. Ваш супруг (или с тем же успехом супруга) может засесть на кухне и в течение двух часов курить сигарету за сигаретой, почитывая при этом любимый журнал; квартира же после такого «отдыха» затягивается дымовой завесой, либо он (она) так прилипает к телефону, что оторвать его (ее) можно только известием о пожаре или потопе... Впрочем, это еще мелочи. В жизни каждого из нас бывают ситуации куда более неприятные, и их решение иногда требует неотложных мер.

Конфликтовать при решении как простых, так и сложных проблем было бы неразумно. Самим этим процессом, конечно, можно вызвать отвращение, но не столько к действию, сколько лично к вам. Вообще любое силовое воздействие, как вы уже знаете, имеет множество побочных эффектов и пользы приносит мало. Именно поэтому вы сейчас читаете эту главу, а не довольствуетесь уже изученными грубыми формами управления. Значительно лучше, если человек сам отказывается от того или иного пристрастия, привычки или просто от совершения конкретного нежелательного поступка. Причем так, чтобы не было искушения приняться за старое. На данный момент вам подобное управление вполне по силам.

Давайте попробуем использовать эту программу в ситуации, в какую мы попадаем чуть ли не ежедневно, покупая продукты. Нас обвешивают, причем злостно: иногда на четверть веса и более. К примеру, возле вашего дома есть ларек, в котором вам удобно покупать овощи и фрукты. Расположен он очень удачно: буквально в трех минутах ходьбы от вашей парадной, и товар там, как правило, неплохой. Все бы вас устроило, да вот только женщина, отпускающая товар, постоянно вас обманывает. И скорее всего, не только вас. Вы наверняка пробовали в таких си-

туациях применять грубые приемы воздействия. Помогало? Если да, то только на разок. Забудешь применить — придешь домой в очередной раз обманутый.

Давайте внедрим в сознание продавщицы программу, направленную на возникновение отвращения к обвешиванию. Этим вы совершите очень полезный поступок не только для себя, но и для всех жителей ближайших домов.

Осуществляется такая программа следующим образом. Обычно закладывается негативное желание в отношении цели, которую нужно достичь. Вы формулируете результат действия и подкрепляете его негативным желанием. В нашем случае цель — это прекращение обмана покупателей. Но все дело в том, что вербально выразить ее вам будет сложно. Согласитесь, комично будет звучать фраза: «Не обвешивайте меня на четверть веса». Поэтому в вашем случае и во всех других, когда вы вербально не можете дать отрицательный результат действия, давайте положительный. Только тогда его нужно будет сопроводить не негативным, а позитивным желанием. К примеру, результат действия может звучать так: «Положите мне ровно полтора килограмма помидоров, не больше, но и не меньше». На энергоинформационном уровне посылаете «мишени» сильное желание сделать то, что вы сказали. Это означает, что она должна положить вам определенный вес, а не тот, который она захочет. Даже если у продавщицы соответствующим образом отрегулированы весы и какие-то мгновения ее будет тормозить привычка обманывать, очень скоро она оправится от замешательства и взвесит вам ровно столько, сколько нужно.

Недостаток этой программы заключается в том, что срабатывает она, как вы поняли, не сразу. Вызвано это главным образом тем, что ваша «мишень» должна будет выработать у себя, помимо негативного намерения, также и логическое обоснование собственного нежелания отказаться от действия (а то с чего бы эта продавщица собственные прибыли будет упускать?). Ведь она не сможет не заметить резкой перемены собственного настроения. Так что не удивляйтесь ее некоторому замешательству — длиться оно

будет не так уж долго. Сама она, правда, никаким образом с вами его не свяжет: будет уверена, что сама в силу некоторых причин пришла к такому решению. Два-три таких воздействия — и от вредной привычки жить за чужой счет ее можно будет избавить навсегда.

После второго или третьего запуска, как мы уже сказали, программа включится в действие на всю катушку. Подсознание «мишени» обязательно подскажет разуму какую-нибудь причину нового поведения. Скажем, рано или поздно ей надоеет выяснять отношения с покупателями, часть которых возвращала товар и требовала назад деньги. Или вскоре после вашего воздействия ее тоже кто-нибудь обманет подобным образом, и сопутствующие этому реакции создадут логически обоснованное отторжение того, чем она сама не так давно занималась.

**Шаг 12ж. Программа на угасание интереса.** Третья негативная программа, последняя из всех, что мы рассматриваем в рамках системы ДЭИР навыков третьей ступени, используется в ситуациях, когда воздействующему необходимо погасить интерес человека к тому или иному вопросу. По своей сути она имеет много общего с уже рассмотренной нами программой на возникновение отвращения при действии. Отличие ее заключается в том, что она выполняет не такую радикальную функцию: она должна вызвать не принципиальное неприятие того или иного действия, как в предыдущей программе, а только лишь равнодушие к нему. Поэтому эта программа является менее энергозатратной, чем предыдущая; следовательно, если в силу некоторых причин вам приходится беречь энергию, а ситуация не требует прямого вмешательства, советуем вам пользоваться ею.

Программа на угасание интереса — одна из так называемых «нерадикальных», профилактических программ, когда вам нужно помешать не какому-то событию, которое вот-вот произойдет в вашей жизни, а лишь развитию определенных тенденций, способных к нему привести. Вы сами прекрасно понимаете, что перед тем, как совершить то или



иное действие, человек длительно готовится к нему. Как правило, он в нем искренне заинтересован; ведь интерес, как мы с вами знаем, — главный стимул на пути продвижения к успеху. Внедрять программу следует так.

Проговорите вслух все четыре элемента программы, сопроводив ее при этом сильным импульсом намерения отказаться от действия. В связи с тем, что намерение внедряется вами в сознание «мишени» в момент полного рассмотрения психической программы, намерение отказаться от действия оценивается «мишенью» не критически и принимается. Так что по прошествии нескольких циклов рассмотрения проблемы «мишень» всегда будет завершать рассуждения тем самым негативным намерением и постепенно потеряет к делу интерес.

Возьмем для примера распространенную бытовую ситуацию. Ваш муж в последнее время зачастил в командировки. Ездит он туда охотно, начальству даже уговаривать его не приходится. И возвращается оттуда какой-то подозрительно отдохнувший и посвежевший. К тому же посещает он все время один и тот же город, вернее — по сравнению с Петербургом или Москвой — городишко, в котором ничего интересного и быть не может. Но это, правда, на ваш взгляд, скорее всего ошибочный. А какой интерес там у вашего супруга... Об этом вы, как всякая чуткая женщина, догадываетесь, но окончательно узнать откровенно боитесь. И с ужасом думаете о том моменте, когда однажды любимый муж раскроет перед вами все карты и ваша семья распадется. Конечно, возможно и то, что вы ошибаетесь, но чем сидеть и выжидать, чем все закончится, лучше потушить костер в самой начальной стадии возгорания.

Когда-то вы радовались его поездкам: они приносили определенный доход. Но теперь вам, естественно, уже не до него. Вслух вы начинаете сетовать: каждый раз, когда он уезжает, вы остаетесь с детьми одна; без строгой поддержки отца справляться с ними вам становится все тяжелее; они озорничают, уроками почти не занимаются; к тому же в доме давно уже нужно делать ремонт, а без мужских рук это нереально — следовательно, он опять откладывается.

В таком духе вы можете продолжать довольно долго, но толку это не принесет никакого. Потому что муж ваш желает ехать туда, а не слушать ваши жалобы. Он целует вас на прощание, со знанием дела говорит о том, что все это — не проблема, уезжает, не желая даже, чтобы вы его проводили.

Естественно, пока дело не приняло непоправимый оборот, вам нужно погасить его интерес к сопернице. (Конечно, это касается только тех женщин, которые способны прощать и стремятся сохранить семью любой ценой, либо слепо влюбленных мужей — в строго симметричной ситуации с женой.) Если вам ваша задача удастся, муж со своей стороны сделает все возможное, чтобы убедить вас в следующем: ему ужасно надоели командировки, особенно в этот город, такой маленький, что там и посмотреть нечего, поэтому туда он больше не поедет. Если вы не пожелаете травмировать его своими догадками, вы согласитесь с ним и поверите ему (или сделаете вид).

Технически программа осуществляется следующим образом. Как только ваш муж объявит об очередной командировке, проявите к нему как можно больше участия. Побеседуйте с ним о его планах, связанных с этой командировкой, о возможном впоследствии росте по службе и обо всем другом, о чем он только пожелает вам рассказать. У вашего мужа не должно возникнуть никаких подозрений по поводу того, что вы не желаете этой поездки. Можете заранее начать для него укладывать чемодан, сложив в него самые любимые его вещи. Во время беседы выберите момент, когда он будет наиболее для вас открыт и незащищен, проговорите четко всю программу, все четыре ее элемента. Постарайтесь не употреблять слово «командировка», ведь вы боретесь не с нею; подберите слова таким образом, чтобы возникла некоторая двусмысленность. Но не перестарайтесь, уловить ее должно только лишь подсознание вашего мужа. Фраза может быть приблизительно следующей: «Раз такие дела, то, конечно, поезжай. Все свои проблемы нужно решать вовремя. Только тогда можно будет зажить нормальной жизнью».

С точки зрения человека непосвященного, данной фразой вы не сказали практически ничего. Единственное слово, несущее какую-то конкретную информацию, — это слово «поезжай». Куда, когда и для чего — непонятно. Но пусть вас не смущает некоторая внешняя размытость программы. Ведь она должна воздействовать на подсознание «мишени», а в вашем сознании она предельно конкретна. Сопроводите законченную и проговоренную вслух программу импульсом намерения отказаться от любовной связи. Поскольку намерение обычно вырабатывается у человека в момент полного рассмотрения психической программы, то намерение отказаться от действия (поддерживать связь) оценивается «мишенью» в одном ряду с другими элементами программы и принимается.

Естественно, такая программа очень быстро не сработает. Ведь «мишень» помимо негативного желания должна выработать еще и логическое обоснование того, почему она должна отказаться от своей пассивности. Но в вашем случае — тише едешь, дальше будешь. Если вы успели внедрить эту программу в сознание супруга хотя бы за несколько дней до командировки, то, скорее всего, поездка не состоится. Если же накануне, то, возможно, негативное желание к тому моменту еще не успеет выработаться. Но в любом случае ваш труд даром не пропадет: эта командировка окажется если и не последней, то предпоследней в самом обнадеживающем для вас смысле. Можете через недельку воздействие повторить. Очень скоро ваш муж перестанет ездить в командировки, по крайней мере в этот город. Вам же объяснит эту перемену какой-нибудь реальной, но не очень важной причиной, на которую раньше не обращал внимания.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Поработав с предложенными приемами, вы понимаете, что вариантов может быть намного больше, и их выбор определяется вашим опытом и личными предпочтениями. Однако нам нужны более общие закономерности, знание которых позволит нам сделать программу более работоспособной, формирующей у «мишени» устойчивую мотивацию.*

*Прежде всего нужно отметить, что прямое воздействие на мотивацию, идущее в соответствии с непосредственным содержанием ваших слов, не особенно эффективно в плане долговременных результатов. Это происходит оттого, что «мишень» будет списывать свои ощущения на ваши слова и отношение к вам.*

*К примеру, вы заявляете, что «хотелось бы доделать работу». В том случае, если «мишень» согласна с вами, относится к вам положительно, то генерируемое вами желание излишне — здесь нет ничего, чего вы не могли бы добиться при помощи обычного слова. Но как только условия изменятся, у «мишени» будет наготове примерно такой ход рассуждений: «тогда была компания, приятель хотел доделать, ну теперь же его нет, и сейчас (естественно, ведь вы не транслируете ничего) не хочется».*

*А если вы не можете похвастаться хорошими отношениями с «мишенью», то ваше воздействие и вовсе будет иметь мимолетный характер. Ход ее рассуждений будет примерно таким: «он так хочет доделать эту работу, что и у меня мелькнуло подобное желание, но не буду же я покупать на идеи этого типа», — и «мишень» с удовольствием проявит противоречащее поведение.*

*Слабости данного варианта заключаются в том, что у «мишени» есть шанс отождествить свои чувства с внешней причиной, разотождествившись таким образом с ними. Соответственно, выгоднее внедрять эмоции в отношении фигур, не упоминающихся в разговоре, не связываемых с вами, и желательно не присутствующих во внешнем мире. В отношении фигур, которые являются неотъемлемой частью психического мира «мишени» и хранятся в ее памяти.*

*Лучше всего нам подойдут для воздействия эмоциональные оценки ситуации, образа действия и результата. При этом возможны следующие основные варианты: мы можем воздействовать при помощи позитивного или негативного элементарного желания; и это желание может соответствовать или быть в противоречии с системой мотивации человека (вы помните, что для того чтобы создавать программы, необходима подготовительная фаза — беседа с «мишенью», выявляющая ее мотивационную структуру).*

*Попробуем рассмотреть эффекты этих вариантов с позиций влияния на мотивационную систему «мишени» и нахождение самого такта мышления.*

Соответствие или несоответствие воздействия системе мотивации можно «подделать» методами энергоинформационного воздействия, внедряя соответствующее намерение. Однако эта техника имеет тот же недостаток, что и применение намерения, — при проверке логикой воздействие может быть нивелировано или же трансформировано в непредсказуемом направлении, поскольку позднее «мишень» может оценить свои поступки как странные и сделать свои выводы, а тогда придется вступать с ней в игру в «противоречия» (не страшно, но неудобно).

Частично эффект можно усилить, формируя обстановку спешки, используя стирание внимания или стартовый толчок, однако все равно эффект наблюдается слабее, нежели в условиях намерения, самостоятельно генерированного психикой «мишени» и обладающего всеми ассоциативными связями и непротиворечивостью.

Так что внедрение изолированного намерения может быть оправдано либо в виде конструкции, желательной при плотном энергоинформационном воздействии, в том числе и вербальном, либо как «подсказывание» образа действий. Без исследования системы мотивации «мишени» не обойтись.

Однако вернемся к анализу таблицы. Мы видим очевидные преимущества использования негативного желания, в особенности при несоответствии этого негативного желания системе мотивации человека.

Это вполне естественно. Как мы уже с вами говорили, рассматривая такты мыслительного процесса, источником энергии для мысли является именно эмоциональная оценка «плохо», выводимся относительно текущих эмоциональных условий человека. Мысль движется от относительно негативных эмоций к относительно позитивным, и нельзя рассматривать эмоциональные величины «плохо» или «хорошо» в отдельности. Эти величины — словно сиденья качелей — чем ниже опускается одно, тем выше поднимается другое, и тем мощнее энергия возвращается на обратном качании.

Если мы усиливаем «хорошо» на образе результата действия, то эффект имеет отношение только к этому мыслительному такту, ведущему именно к этому результату. Для других результатов эффект неприменим. Собственно, «хорошо» является скорее от-

Схема 2. Эффекты вариантов воздействия с позиций влияния на мотивационную систему «мишени» и на прохождение самого такта мышления

	Соответствует системе мотивации	Не соответствует системе мотивации
(+) элементное желание	Ничего не изменяет. Увеличивает мощность такта мышления в тактах 3, 4; в тактах 1, 2 уменьшает	Вызывает поверхностный пересмотр мотивации поступков в данной ситуации. Увеличивает мощность такта мышления в тактах 3, 4; в тактах 1, 2 уменьшает
(-) элементное желание	Ничего не изменяет; Увеличивает мощность такта мышления в тактах 1, 2; в тактах 3, 4 уменьшает	Вызывает резкий пересмотр мотивации, при мощном конфликте с системой мотивации вплоть до глубокого пересмотра мотивации данного направления. Увеличивает мощность такта мышления в тактах 1, 2; в тактах 3, 4 уменьшает или блокирует

правной точкой для выявления величины «плохо», с которой и начинается процесс мышления. Без относительной величины «плохо», выявленной на фоне потенциального «хорошо», думать не о чем и действовать незачем.

Однако если мы усиливаем «плохо» на первом-втором такте, то эта энергия обязательно должна быть реализована в мыслительном такте, присоединенном к любому результату. То есть это влияние неизбежно приводит к перестройке эмоционально значимых связей вокруг окрашенной воздействием фигуры. То есть происходит перестройка мотивационной системы, тем более мощная, чем больше относительная величина «плохо», чем сильнее оно было внедрено энергетически и чем дольше удержано. Это уникальный инструмент.

Давайте воспользуемся примером, раскрывающим эффект такого влияния. Предположим, вы женщина и собираетесь на любимый спектакль, и упоминаете об этом в разговоре с мужем. Однако вы вдруг ощущаете, что на спектакль не хочется, то есть ваш образ результата совершенно не радостен. При этом вас никто не агитирует не ходить, но спектакль не радует. Это вашему мышлению требуется себе объяснить? И оно объясняет — народ манерный, постановка не лучшая, в гардеробе пахнет сыростью...

и т. д. Несколько эпизодов такого воздействия — и вы охладаете к театру, перейдя к посвящению освободившегося времени семье и дому.

Так же легко можно привить теплые чувства к чему-либо, просто используя негативное элементарное желание на первой-второй фазе мыслительного такта, а позитивное — на третьей-четвертой. Это несложно (хотя по понятным причинам мы не будем расписывать процесс подробно).

Хотелось бы отметить исключительную пользу в подобном воздействии сбойных конструкций — лучше, конечно, когда они получаются сами от приложения негативного эмоционального желания к естественно выработанному намерению «мишени», однако их можно внедрять и целиком. Их влияние настолько сильно, что они мешают собственному пересмотру, и поэтому среди остальных воздействий с применением не соответствующего ассоциативным связям «мишени» намерения являются очень перспективным исключением.

Во всех случаях использования негативного элементарного желания в приложении к образу ситуации, действия или результата удобство воздействия заключается в том, что после воздействия «мишень» при помощи мышления самостоятельно выстраивает и дорабатывает систему своей мотивации в соответствии с внешней подачей. Подобный эффект зачастую отличается потрясающим масштабом, поскольку, в зависимости от эмоционального состояния «мишени», она способна сама себя «накручивать», углубляя мотивационные связи.

Впрочем, подобная же логика характерна для всех косвенных видов убеждения человека, от ораторского мастерства до рекламных и пиарных приемов, которые все без исключения внушают оценку «плохо», чтобы «подсказать» «хорошо», и в нашем случае она только лишь дополнительно эффективна за счет использования заведомо слабо или вовсе неосознаваемых энергоинформационных приемов.

Эффекты подобного воздействия можно рассмотреть еще и с точки зрения удобства дальнейшего взаимодействия с «мишенью» в зависимости от коммуникативного контекста. Ведь содержание нашего вербального, словесного воздействия может идти в соответствии или в противоречии с воздействием программы (именно

смысловое содержание, а не буквальное словесное сопровождение энергоинформационного воздействия).

Как можно видеть из таблицы (которую не нужно принимать на веру, проверьте сами), что совпадения/несовпадения слов и того, что человек ощущает благодаря энергоинформационному воздействию, оказывают существенное влияние на коммуникативные взаимоотношения вас и «мишени».

Какой вариант выбрать? Это уже вам решать. Для главы семьи, которому нужно сохранять авторитет и насыщенность семейных связей, подойдут варианты из первой колонки. Для работы с трудным подростком, одержимым духом противоречия, — вторая колонка.

Схема 3. Эффекты подобного воздействия с точки зрения удобства дальнейшего взаимодействия с «мишенью»

	Смысл высказывания подтверждает	Смысл высказывания противоречит
(+) элементарное желание, соответствует системе мотивации	«Правду человек говорит, с ним так легко и удобно» Эффект пропорционален воздействию	«Какую ерунду говорит, я-то знаю, что все на самом деле по-другому, сделаю по-своему» Эффект пропорционален воздействию
(-) элементарное желание, соответствует системе мотивации	«Правду говорит, резонный человек» Эффект пропорционален воздействию	«Ерунду говорит, тут на самом деле все куда как сложнее, я поумней буду» Эффект пропорционален воздействию
(+) элементарное желание, не соответствует системе мотивации	«Просто откровение, как я сам не увидел этого нюанса» Эффект мощнее воздействия за счет мышления «мишени»	«Ерунду говорит, но я вдруг сам понял, что надо поступить совсем по-другому» Эффект мощнее воздействия за счет мышления «мишени»
(-) элементарное желание, не соответствует системе мотивации	«Когда он сказал, я увидел эти материи совсем с другой стороны. Вовремя сказал» Эффект значительно мощнее воздействия за счет мышления «мишени»	«Он ошибается совсем как я раньше, я вдруг понял, что сам был глупцом. Все по-другому» Эффект значительно мощнее воздействия за счет мышления «мишени»



Для короля — первая колонка, для серого кардинала — вторая.  
Для постоянной регулировки событий — первые две строки.  
Для руководства скупым словом — последние две строчки.

Этот выбор зависит от бесчисленных ролей, которые люди разыгрывают друг перед другом. От ваших предпочтений. Можно быть в тени, на виду, рядом и поодаль. Это уж как вы выберете.

И еще один совет: для того чтобы с легкостью создавать программы, просто отработайте вербальный аспект работы с мотивацией человека.

Идеально подойдет ситуация, целиком исключая невербальную сторону влияния. Работа с чистым текстом. Очень неплохим тренажером в этом смысле являются Интернет-форумы, использующиеся нормальными людьми для обмена информацией и в целях образовательных, с которыми есть о чем поговорить с пользой.

Однако есть там и такой случайный класс людей, которые приходят просто, чтобы поспорить ни о чем, слить негативные эмоции и показать себя, так как в жизни, как правило, они не состоялись. Таких можно найти на любом Интернет-форуме — хоть на сайте Школы ДЭИР, куда иногда забредает парочка, хоть на некоторых иных, где представителей этой разновидности много. Они в основном движимы самого различного происхождения комплексами: неполноценностью, страхом, ненавистью, скрывая их за различными масками, бывают весьма агрессивны, безграмотны и глухи к любой аргументации и фактам, и им все равно, о чем говорить, лишь бы показаться «лучше других». Это идеальная модель, поскольку вообще-то говоря представители рода человеческого в данном состоянии не отличаются особым умом — иначе нашли бы себе иное, более рациональное применение. Вне зависимости от личной истории мотивация человека на фазе подобной болезненной Интернет-зависимости проста как квадрат и заметна как шлагбаум. Истинная цель их бесед — это помочь себе в своем состоянии, и она заслуживает уважения.

Разумеется, беседа с ними может быть организована как эксперимент. И полезный для тренирующегося, и безопасный, приносящий удовлетворение объекту. Собственно, многие люди сами пришли к такому же выводу и в процессе тренировки свободно управляют реакциями объекта в любом направлении. Одним из благотворных дополнительных эффектов подобных упражнений

является то, что объект постепенно реабилитируется, будучи в процессе наталкиваемым на здравые мысли. Такой эксперимент, полезный и для тренирующегося, и для реабилитирующегося, может принести неплохие плоды. Потренируйтесь на этой модели или в похожей ситуации.

Затем можно совершенствоваться в энергоинформационном воздействии — в работе с программами в чистом виде.

**Проверка.** После того как вы привыкнете выявлять систему мотивации человека, попробуйте свои силы в программах. Как мы уже выяснили, программы — это эффективный инструмент. Поэтому даже эксперимент с ними должен быть экологичен — ведь вы не хотите навредить себе или своему партнеру. Начинать с программ первых двух строк последней таблицы. Затем переходите к нижним двум строкам левого столбца и только потом — к нижним строкам столбца правого. Тщательно проверяйте результаты. Вы сможете быть уверенными в своем навыке, хотя бы один раз поменяв пристрастия на противоположные, а затем вернув их обратно. Выберите в качестве области воздействия какую-нибудь безобидную вещь, не оказывающую влияния на жизнь человека, — пристрастия в одежде или политике.

Дополнительное задание — выявить элементы программирования в коммуникативной среде вокруг вас, в СМИ, семье, на работе.

Заведите себе тетрадь и в течение недели отмечайте в ней выявленные моменты. Этого достаточно, чтобы выявить весь масштаб такого воздействия.

Обратите внимание, что техники, воздействующие на систему мотивации, имеют под собой не энергоинформационную основу — и, чтобы им эффективно противостоять, нужно освоить работу с эмоциональным фактором. Этим мы будем заниматься позднее, в ходе пятой ступени.

Программы достаточно сложны для освоения. Для приобретения успешных навыков их внедрения в сознание других людей необходимы предварительные этапы обучения, развивающие ваш энергетический потенциал, а также меняющие мировоззрение на более совершенное. Именно



поэтому мы с вами столько времени тренировали применение грубых импульсов и более тонченных мыслеформ. Но при этом программа — это то, что неосознанно применяется повсеместно. Вопрос в другом — насколько часто они применяются. Мы уже говорили о том, что важнейшее достоинство программ заключается в том, что «мишень», на которую вы воздействуете, ничего не замечает. Заложенные вами программы действуют непосредственно из подсознания. Выявить их постороннему человеку, а тем более самой «мишени», практически невозможно. Это под силу только опытному психотерапевту (да и то очень проблематично). Но так как ваши программы действуют в большинстве случаев во благо не только вам, но и окружающим, а иногда и самой «мишени», обращаться к нему за помощью вряд ли кто будет.

«Мишень» в период вашего воздействия может испытывать неясную тревогу, ощущение того, что что-то не ладится. Это вполне нормально и объяснимо. Наверняка подобные ощущения этот человек испытывает намного чаще, чем на него воздействуете вы. Ведь аналогичным влиянием он подвергается не только от вас (другое дело, что они не такие последовательные и эффективные, как ваши). Вспомните, сколько раз такое происходило и с вами до того, пока вы не стали изучать систему навыков ДЭИР и не создали для себя непроницаемую для окружающих энергетическую оболочку!

Среди людей суеверных бытует мнение о том, что нельзя посторонним людям рассказывать о своих надеждах и планах. Одни, особенно подверженные чужому влиянию, этому правилу следуют очень строго. Другие — иногда оправданно, иногда нет — отмахиваются от него как от глупого вымысла. Но я всегда отчетливо понимал, что если уж какое-то суеверие веками держится в сознании значительного числа людей, то что-то в нем есть.

Давайте же подумаем, что именно. Как вы понимаете, любое осуществление планов связано напрямую с программой, которую вы сами для себя создали (см. предыдущую книгу). Раскрывая свой план постороннему человеку,

вы проговариваете ему свою программу, раскрываете ее. Но в этот момент, особенно если вы человеку доверяете (а иначе вы бы не стали рассказывать ему о своих планах), вы частично теряете свою защиту. Вам необходимо знать реакцию собеседника, ощутить как можно ближе и отчетливее его энергетику — поэтому, доверяя, вы в прямом смысле этого слова открываетесь ему. Ваша энергетическая оболочка в такой момент и без того зыбкая, при желании ее совсем нетрудно пробить. Вы можете лишиться при подобном контакте даже такой защиты, как она. И в этот момент вместо своего образа желания и намерения вы получаете конструкцию вашего собеседника (с его стороны это может быть не злое намерение, а совершенно оправданный и здоровый скептицизм). В девяти случаев из десяти она будет серьезно отличаться от вашей. А это означает, что если он настроен по поводу того, что вы говорите, скептически, то вы и получаете соответствующие образы намерения и желания. Конструкция, поступившая к вам от собеседника, утверждается в вашем подсознании и постепенно пропитывает неуверенностью все ваши действия. Вы начинаете сомневаться либо в своей способности совершить задуманное, либо вообще в целесообразности его; так что конечная цель, естественно, не достигается. Вам же ничего другого не остается, как посетовать на то, что вас кто-то сглазил.

По нашим данным, даже человеку с очень сильным самоконтролем хватает менее пяти бесед с посторонним человеком, чтобы «сглазить» свой план. Так что народные поверья не лишены оснований. Поэтому раскрывать свои планы можно только тем людям, которые не просто вас любят и никогда не позавидуют вам (одного хорошего отношения недостаточно для защиты от сглаза), но которые являются для вас своего рода единомышленниками; только они будут поддерживать и вас, и ваши планы, какими бы сумасбродными они ни были (мы уже говорили о том, что живучесть идеи определяется не тем, насколько она хороша, а тем, с каким энергетическим настроением ее воспримут люди). Есть, правда, другой вариант: создать себе

непроницаемую оболочку и всегда быть под ее защитой. Так что вам, читатель, при известной осторожности уже не грозит опасность оказаться подверженным чьему-то сглазу.

Сейчас, быть может, вам уже сложновато вспомнить ситуации, когда вы откровенно делали что-то себе во вред; подчиняясь чужому влиянию, поддавались себе во вред на уговоры и просьбы. Что вы испытывали в эти моменты? Временами вы наверняка ощущали манипуляцию, догадывались о ней, но все равно ничего не могли поделать и подчинялись силе, которая вами руководила.

Я надеюсь, что эти эффекты посторонних программ припоминаются вами уже с трудом. Впрочем, даже для тех, кто не овладел приемами энергетической защиты, изложенными в первом томе, но понимает, что ему приходится подвергаться воздействию мощного программирования со стороны, мы можем кое-что посоветовать в качестве временной защиты.

### **«Стоп-кран» — универсальная защита от грубых манипуляций**

Способ, о котором пойдет речь, известен с давних времен. Он использовался многими людьми, так или иначе вошедшими в историю, иногда осознанно, иногда — нет. Одним из наиболее ярких его популяризаторов в XX веке стал В. И. Ленин. Вполне возможно, что названия его из века в век менялись, да и не в них, разумеется, дело. Но сегодня его вполне можно назвать методом так называемой партийной философии. В кругах практических психологов его еще метко называют «стоп-кран». Применяется он для того, чтобы осуществлять жесткий прагматический самоконтроль.

Суть метода заключается в следующем: вы должны четко знать, что именно вам нужно и для чего. Каждый раз, когда вы сталкиваетесь с посторонним мнением, предложением или советом, немедленно оценивайте его с точки зрения своих интересов. Помните, что за искренними и

внешне кажущимися доброжелательными предложениями может стоять искреннее желание добра себе, а вам — это уж как придется. Если эти предложения не совпадают с вашими интересами, можете смело отказываться от них. При этом советуем вам дополнительно восстановить защитную энергетическую оболочку.

Одним из главных условий для правильного применения этого способа является выявление манипуляции. Главный ее признак — неестественность вашего собственного поведения. Если вы почувствовали, что ведете себя неестественно, помните: велика вероятность какого-нибудь необдуманного поступка, который вы можете в любой момент совершить против своей воли. Постарайтесь понять, на какой крючок вас поймали. Чаще всего нас ловят на опасении показаться не столь умным, отзывчивым, современным и т. д. Вам же совет: уличив в этом манипулятора, разрешите себе быть настолько плохим, насколько вам этого хочется, о чем и сообщите ему. Скажите ему откровенно: «Боюсь, вы переоцениваете мое бескорыстие (интеллект, доброту, талант, привлекательность и т. д.). Я вовсе не готов сделать то, о чем вы просите». Как только вы рискнете разочаровать своего собеседника, вам сразу станет спокойно и легко. Отгородившись от неверных представлений о себе, вы обретете внутреннюю свободу и станете неуязвимым для манипуляции.

Кроме того, тот же метод служит прекрасным средством для освобождения от посторонней системы ценностей. Примеров, когда с применением этого способа удавалось гармонизировать обстановку дома и на работе, можно привести множество. Давайте разберем одну очень распространенную ситуацию — когда работника фирмы заставляют дополнительно напрягаться по вечерам, напирая на его якобы существующие моральные обязательства перед этой фирмой и, соответственно, ни копейки ему за этот труд не доплачивая. Возможность все время рассчитывать на порядочность и исполнительность особенно трудолюбивых и отзывчивых сотрудников — следствие успешной манипуляции ими. К примеру, начальник обращается к подчинен-

ному со следующими словами: «Только вам, зная вашу редкостную исполнительность и любовь к нашему общему делу, я могу довериться...» Доверять, как правило, он может то, за что не хочется дополнительно платить и что невозможно взвалить на плечи какому-нибудь другому сотруднику, менее зависимому от чужого мнения. Этому же человеку неудобно отказаться, и в результате он в свои свободные часы за «спасибо» будет выполнять работу, от которой другим людям, грубо говоря, хватило ума сбежать. Он может прекрасно понимать, что его просто эксплуатируют самым бессовестным образом, но ничего при этом не сможет с собою поделать.

Здесь возникает вопрос: если он все осознает, то почему не может отказаться от этой работы или попросить дополнительную оплату? В этом и состоит суть манипулирования: человек не может отказаться, потому что боится «не оправдать доверия», оказаться хуже, чем о нем думают, то есть отказаться от посторонней системы ценностей, навязанной ему сверху.

Но элементарный анализ ситуации при помощи «партийной философии» беспощадно продемонстрирует, какие такие могут быть бесплатные моральные обязательства перед фирмой, если ее начальник имеет с этой бесплатно выполняемой за-ради моральных ценностей работы реальные деньги и кладет их себе в карман.

Такой номер может пройти только с человеком, моральные установки которого диктуются его окружением. Способ, о котором мы говорили, — партийная философия — позволит ему тут же без каких-либо угрызений совести отказать от рабского труда и вернуться к своим интересам.

Президент  
Школы навыков  
ДЭИР Титов К. В.

*Об этом приеме, действительно очень полезном, нужно сказать всего пару слов. Суть его состоит в простом, можно даже сказать, механическом разделении собственной мотивации и мотивации предлагаемой. На первый взгляд может показаться, что такое разделение излишне, но в психологии коммуникации широко известен так называемый феномен слияния, когда человек настолько отождествляет-*

*ся с ролью, продиктованной сторонним влиянием, и настолько отождествляет других с собой, что, по сути, теряет границы собственной психики. Примеры подобных людей, жестоко использованных советской системой, известны широко — от Павлика Морозова до самосудных троек времен Берии. Самое главное, что подобное явление вредно не только для человека, но и для дела, так как их взаимодействие строится на иллюзии. Намного честнее и полноценнее, когда человек осознанно оценивает свои интересы и область их совпадения с общей целью. Тогда, и только тогда может возникнуть сотрудничество на всю жизнь, приносящее пользу всем.*

**Проверка.** *Некоторое время, хотя бы раз в день в течение недели, проводите разделение собственных и продиктованных извне мотивов. Впоследствии оцените, насколько вы искренни в своей жизни.*

На этом примере наглядно показано, что, несмотря на исключительную действенность энергоинформационных методов, простые приемы оказываются иногда весьма полезными. Поэтому я хотел бы посвятить заключительную главу простым методам поведенческого и вербального управления окружающими. Они, собственно говоря, не входят в систему навыков ДЭИР, являются совсем несложными и при этом достаточно эффективными, чем и будут заметно контрастировать со всем предыдущим содержанием книги. Знать их полезно — к чему палить из пушки по воробьям? Для простых целей сгодятся простые приемы.

А о возможностях применения программ, пожалуй, большего и сказать нельзя. Роль, которую они играют в нашей жизни, переоценить трудно. Собственно, именно программы и широчайшие возможности их применения составляли ядро наших исследований. Они неизмеримо более разнообразны — однако мы стремились только показать вам хотя бы некоторые для того, чтобы вы постепенно привыкли их применять. Вскоре вы выработаете самостоятельные варианты программ, наилучшим образом подхо-

дящие для осуществления ваших собственных целей. Более подробно при желании вы можете овладеть предметом на курсах ДЭИР, проводимых под руководством моего ученика Титова К. В., написав по адресу, уточнив его на сайте [www.deir.org](http://www.deir.org), по телефонам в конце книги или связавшись письменно по адресу: Россия, Санкт-Петербург, 193197, ул. Жукова, 23, Школа ДЭИР. Кстати, об интересных результатах и сложных случаях тоже обязательно пишите — мы попробуем ответить на ваши вопросы и опубликовать рассказы в одном из очередных изданий.

В этой главе мы сознательно не говорили о методах, позволяющих зомбировать значительные массы людей, а также о тех, которые берут постороннего под жесткий контроль. Ваша цель и задача в жизни, право же, состоит не в том, чтобы становиться диктатором или главой государства: их в истории нашей многострадальной Родины и без вас достаточно. К тому же осуществление этих задач не имеет для человека с вашим сегодняшним мировоззрением особого смысла: вы как никто другой должны понимать, что не мировое господство приносит счастье и гармонию в душу. Вам нужно только одно — чтобы окружающая среда перестала вас стеснять и дала возможность жить в полную силу.

Итак, какие же существуют методы управления чисто социальные, неэнергетические?

### ЧАВО (ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ)

— Когда я начинаю работать с мотивацией человека на энергоинформационном уровне, создается впечатление, что он ощущает воздействие.

— *Такого происходить не должно. Либо вы совершаете ошибку, о которой мы уже говорили, то есть пытаетесь идти напролом, производя буквальное энергоинформационное сопровождение своих слов без всякой координации с мотивационной системой «мишени». Тогда ваше воздействие, естественно, может быть отслежено — ведь оно противоречиво. Человек просто вспоминает, что не мог в вашем присутствии думать по-другому, чем гово-*

*рили вы. Это порождает естественное недоверие. Либо вы просто пытаетесь воздействовать на человека, обладающего энергоинформационными навыками, возможно, вашего соратника по нашей школе. Есть повод улыбнуться коллеге.*

— Я не всегда успеваю осуществлять воздействие вовремя — «мишень» слишком быстро говорит и реагирует.

— *Справиться с подобной ситуацией несложно. Вы можете просто выделить ключевые для мотивации «мишени» слова и использовать их, уже сопроводив энергоинформационно. Вообще, такие заготовленные блоки оказываются очень удобными.*

— Когда я отрабатываю программы, используя позитивное желание и конструкции с позитивным желанием, то не всегда удается провести мою линию до конца: такое впечатление, что успешное до определенной степени влияние вдруг наталкивается на противодействие.

— *Об этом мы тоже немного говорили. Дело в том, что работа с позитивным желанием должна проводиться немного по-разному в зависимости от совпадения или несовпадения с мотивационной системой «мишени». Пока воздействие совпадает с ней, то оно эффективно само по себе — но ведь мы его применяем именно для того, чтобы модифицировать поведение «мишени», дополнив ее систему мотивации. Соответственно, через какое-то время воздействие начинает немного сдвигать систему мотивации, противоречить ей. И вот здесь оно должно быть резко усилено — так, чтобы полностью было под вашим контролем. Вот и весь секрет. Когда вы сталкиваетесь с противоречием, не настаивайте — просто вернитесь к этой области немного позднее и с другого направления.*

— Когда я применяю негативное желание, по большей части все выходит отменно, но иногда «мишень» реагирует с точностью до наоборот.

— *Внимательнее исследуйте мотивацию «мишени» в области, на которую вы воздействуете, особенно тщательно проанализируйте свое место в ее восприятии — на предмет игры мишени в «противоречия» на почве конкуренции, зависти и прочих причин не-*

приятного отношения. Особенно часто это случается, когда вы пробуете вариант, соответствующий смыслу ваших высказываний. Даже при согласии вашего высказывания и воздействия мотивационной системе «мишени», она может поступить в стиле «назло бабушке отморожу уши». Соответственно, уловив такую игру, необходимо перестроиться и учитывать ее — либо уж работать со вниманием, стартовым толчком и прочими инструментами.

— Может ли сторонняя программа влиять на меня?

— Энергоинформационная компонента — может, но в значительно меньшей степени, чем на человека, не обладающего психонергетическими навыками, так как оболочка все же существенно снижает интенсивность внешнего воздействия. Однако не будем забывать и о том, что при плотном энергетическом контакте с собеседником вы острее ощущаете его. А вербальная компонента программы не действует только разве на носителей другого языка. Поэтому просто будьте внимательнее и не забывайте усиливать оболочку при подозрении на воздействие.

## Тема 5

### Невербальный арсенал поведения человека

*Невербальное воздействие поведением — это использование жестов, мимики, позы, тембра голоса и темпа высказываний, оказывающих независимое от вербальных и энергоинформационных факторов воздействие на восприятие и психику человека.*

1. Использование коммуникативной дистанции.
2. Применение взгляда.
3. Эффекты жестов и позы.
4. Голосовые режимы.



### **Воздействие поведением и вербальными конструкциями**

Вы наверняка замечали, что поведение человека, его манера держаться и даже характер в значительной степени зависят от его социального положения. Хотим мы этого или нет, но наш образ жизни накладывает на нас неизгладимый отпечаток. Возможно, вам приходилось ловить себя на странном ощущении, когда видишь человека впервые, а кажется, что знаешь его давно: слишком многое с первого раза можешь о нем сказать.

У кого-то эта способность в мельчайших деталях определять и место жительства, и род занятий, и основные склонности натуры развиты в большей степени, у кого-то — в меньшей. Но в той или иной мере эта черта свойственна всем людям, нужно только уметь развить ее в себе. Такие гении анализа, как Шерлок Холмс, существуют в реальности. Их, разумеется, не много, но они есть, и у них всегда имеется широчайший простор для деятельности.

Интересен тот факт, что русских за границей узнают еще до того, как они успели сказать хоть фразу на своем языке. Горожане легко узнают людей, приехавших из деревни. Известны также случаи, когда, будучи среди людей одного и того же социального положения, один человек, понаблюдав за другим пару минут, мог рассказать о нем

практически все. Рассказывают, что такой эпизод произошел однажды в жизни русского писателя Леонида Андреева. В течение некоторого времени он наблюдал за человеком, прохаживающимся по холлу гостиницы, в которой остановился писатель. Андреев поспорил с друзьями относительно того, кем бы этот человек мог быть, — и выиграл спор. Этот мужчина, облаченный в самую что ни на есть элегантную одежду, оказался карточным шулером.

Разумеется, не все обладают такой редкостной проницательностью. Но дело сейчас не в этом, а в том, что наш образ жизни, основной род занятий и даже характер накладывают неизгладимый отпечаток на наше подсознание, а уж оно руководит всем: определяет наш жизненный сценарий, просвечивает сквозь все наши поступки, слова и даже жесты.

Вам когда-нибудь приходилось иметь дело с человеком, который ранее занимал довольно высокий пост, а потом в силу некоторых обстоятельств был понижен в должности? Если вам случалось общаться с такими людьми, то вы не могли не обратить внимание на то, как они держатся. Первое, что всегда бросается в глаза, — это их манера держаться, которая, прямо скажем, не совсем соответствует их настоящему служебному положению.

Многим из нас часто приходится мириться с неприятной манерой, присущей некоторым начальникам, разговаривать с подчиненными свысока, в директивном тоне. (Как сказал мне один новый русский, с которым как-то свела судьба, «директор — он и в бане директор».) Негативная реакция окружающих на такое поведение начальства вполне нормальна и объяснима, так как при таком отношении ущемляется чувство собственного достоинства тех, кто стоит ниже на ступеньках служебной лестницы. Но если человек занимает определенный пост, его можно если не простить, то хотя бы понять. А вот если он никто и ничто, а манеры при этом остались те же, то тут просто не знаешь, что и думать, — хам он или просто дурак. Казалось бы, уже можно было бы и перестроиться, если не сразу, то пусть через некоторое время. Но нет. Подобное ожидание почти безнадежно.

Но вот вопрос: почему так происходит? Чем объясняется такое поведение людей, привыкших к лидерству?

Известно, что человек прошел длительный путь эволюции. Когда-то он передвигался на четырех ногах, срывал палкой плоды с деревьев, выискивал вшей в мохнатой шерсти подруги. С тех времен у него осталось большое количество рефлексов, которые хоть и преобразились в достаточной степени благодаря развившемуся сознанию, но по сути своей остались прежними.

Один из наиболее сильных таких рефлексов — это рефлекс стаи. Человек, перед тем как стал таковым, тысячелетиями жил в стае. В любой же популяции животных — и живущих тогда, и населяющих нашу планету сегодня — существует строгая иерархия, обеспечивающая своего рода порядок и жизнеспособность всего сообщества. Любой стае непременно нужен вождь, действия которого будут служить примером для остальных. Это непреложный закон, действующий даже в среде насекомых: ведь и у пчел есть своя царица.

Давайте пофантазируем и представим себе, что было бы, если бы в стае вдруг несколько особей стали считать себя вождями. Для примера разберем следующую ситуацию. К стае обезьян приближается опасный хищник. В обычной ситуации вождь дает сигнал, и стая либо встает на свою защиту, либо спасается бегством. Но в любом случае действия ее членов согласованы. Если же в стае несколько вождяков, то они разбегутся в разные стороны, а за ними и все остальные. Значит, стая распалась. А чем меньше в ней особей, тем легче ее уничтожить. Во всех отношениях всем членам стаи было всегда выгодно держаться вместе, подчиняясь одному вождю.

Поэтому звери и группируются. Единственный вождь, самый умный и жизнеспособный, спланирует вокруг себя всю стаю. Подобное объединение приносит выгоды всем особям без исключения: слабые получают возможность выжить, сильные — размножаться, обеспечивая стаю жизнеспособным потомством; потомство бережно защищается всей стаей.

При этом обратите внимание на один факт: лидер особенно необходим стае именно в минуты опасности. В это время возможности для выяснения отношений между членами стаи, естественно, нет. Так что лидер, вынужденный в повседневной жизни отстаивать свое положение ежесекундно, при любой опасности превращается в абсолютного лидера, которому подчиняются рефлекторно. Для этого в стае животных, к царству которых некогда принадлежал и человек, заложено множество инстинктов, обеспечивающих мгновенное подчинение в ответ на действие лидера.

Сами же действия лидера также имеют некоторые отличительные признаки. Так, зоологи, изучающие поведение животных в непосредственной близости от них, без труда могут вычислить в стае лидера по его поведению и отношению к нему остальных членов стаи. Может быть, не всем понравится такое сравнение, но поведенческие особенности у обезьяны-лидера в общем и целом те же, что и у человека-лидера. Главное, конечно, — осознание внутренней силы и уверенность в ней. Этой уверенностью в собственной силе проникнуты все действия лидера, на ней строятся все взаимоотношения между лидером и другими членами стаи.

С тех времен инстинкты человека, разумеется, претерпели серьезные изменения; сохранившиеся инстинкты стаи преобразовались в социальные инстинкты. Так же, как и тогда, человек рефлекторно реагирует на малейшее ощущение опасности; как и тогда, ему неприятно посягательство на все то, что он считает своим. Но помимо рефлексов защищать себя и свою территорию в человеке живы и другие стайные рефлексы — на подчинение. И те и другие интересуют нас с вами с точки зрения возможности управления окружающими — ведь это та проблема, которой мы сейчас занимаемся.

В средние века существовало своего рода искусство, которому специально обучали королей и приближенных к ним. Заключалось оно в том, чтобы при любых обстоятельствах, даже в партикулярном платье, уметь вызвать на себя реакцию безусловного подчинения даже у незнакомых людей.

Вы на данном этапе вполне можете добиться того же самого. Вернее, даже большего, так как королей средневековья учили этому просто в рамках воспитания, и за овладением этим искусством в первую очередь стояла цель уметь себя подать соответствующим королю образом. Вы же, если учесть тот факт, что для вас воздействие на людей уже давно из цели превратилось в средство, могли бы добиться вполне ощутимых результатов в решении каких угодно проблем, связанных с воздействием на окружающих.

Что касается инстинктов, о которых мы говорили, то они действительно находятся в приглушенном состоянии. Но не более того. Убедиться в этом совсем не трудно. Понаблюдайте за животными на природе — за играющими или, наоборот, конфликтующими собаками или кошками; еще лучше — за дикими животными (разумеется, предварительно позаботившись о своей безопасности). Обратите также внимание и на свое собственное поведение. Сравните свое поведение и поведение животных.

Что вы делаете, когда на вас кто-то повышает голос? Если вы сознательно не заставляете себя сдержаться, то, скорее всего, тоже повышаете тон: ведь вы вынуждены как-то защищаться. Ваша ответная реакция — это то же самое, что и рычание зверя в аналогичной ситуации: он увидел, что противник готовится к нападению, и сам принял позицию, свидетельствующую о намерении дать отпор.

Даже если вас мало интересует жизнь животных, вы наверняка знаете и о другом их инстинкте: стремлении большей части из них пометить свою территорию, отгородив ее тем самым от чужаков. Такой инстинкт проявляется абсолютно у всех животных, точнее сказать, у всех самцов. Наблюдать за жизнью диких животных, разумеется, доступно далеко не всем. Ну что ж, обратите внимание хотя бы на собак: в них говорит то же самое стремление отгородить свою территорию; кобель всегда выберет кустик или столб позаметнее. Любой владелец собаки также подтвердит вам и тот факт, что, выгуливая своего любимца, ему приходится останавливаться по

несколько раз, потому что его песику необходимо задрать лапу не в одном месте, а в самых разных.

С животными, кажется, все понятно. Но что удивительно, этот пикантный инстинкт сохранился и у человека, хотя, казалось бы, в современных условиях жизни он совсем не нужен — мог бы и отмереть. Но не тут-то было. Давайте, отбросив условности, разберемся подробнее, как произошла трансформация этого инстинкта и в чем он выражается сегодня. Если мужчинам случается на природе (к примеру, в лесу, в поле) отпраивать малую нужду, то делают они это совсем по-другому, нежели женщина. Мужчина практически всегда пристроится к чему-нибудь заметному — к дереву, камню или чему-то еще, что так или иначе выделяется среди окружающего ландшафта. Женщина же — в самом укромном, удобном для нее местечке, и не более того. Почему так происходит? Все потому же. Предки человека когда-то таким образом помечали свою территорию, и не где попало, а в первую очередь те предметы, которые мало-мальски выделялись среди всего остального. Подумайте, такой древний инстинкт, а так хорошо сохранился у человека, несмотря на то что от прежнего обоняния у него не осталось и следа!

И что интересно: если где-то в зоне слышимости есть другие люди, это стремление пристроиться к дереву или камню срабатывает значительно чаще. На это вы мне можете возразить, что для человека в такую минуту вполне естественно попытаться укрыться от чужих глаз, ведь каждый из нас стремится соблюдать какие-никакие правила приличия. И будете отчасти правы. Но и такое поведение имеет свое объяснение. Когда рядом с человеком оказываются другие люди, уровень тревожности повышается и у него возникает потребность еще активнее пометить территорию. Этот рефлекс трансформировался при адаптации. Суть его осталась та же, что и раньше, а объяснение теперь совсем другое: сказало развитие головного мозга и изменение условий существования (помните, мы не раз уже говорили, что стремления подсознания всегда объясняются сознанием по-своему, логично и приемлемо для него).

Какой из всего этого можно сделать вывод? В человеке сохраняется готовый набор рефлексов, оставшийся ему в наследство от бессловесных предков. Это означает, что, если для вас по какой-то причине нежелательно использование энергетических форм управления, вы можете программировать человека на нужную вам реакцию, используя его врожденные рефлексы, обеспечивая тем самым восприятие себя как лидера.

Давайте для начала выясним, что же имеет значение для активации подсознательных рефлексов и, главное, как это можно применять для осуществления воздействия на окружающих. В настоящей главе мы не будем касаться слишком сложных случаев — они не подходят для беглого рассмотрения. Ситуации, которые мы с вами будем разбирать, будут ограничены определенными рамками: вы с собеседником либо незнакомы вообще, либо знаете его плохо; при этом он не пьян, не раздражен, не выражает каких-то бурных эмоций, то есть находится в совершенно обычном своем состоянии. Именно с такими людьми, согласитесь, у вас и возникают, как правило, сложности во взаимоотношениях. Случаи, когда проблемы встают между близкими или давно знакомыми людьми, требуют совсем другого подхода и не вписываются в тему, которую мы сейчас изучаем, поэтому их касаться мы сейчас не будем.

Итак, что же имеет значение для активации подсознательных рефлексов человека? На что нужно обращать внимание в первую очередь, когда вы только начинаете овладевать приемами управления?

### **Роль дистанции в общении**

Одним из наиболее значительных факторов является дистанция, на которую один человек подпускает к себе других. Мы уже говорили о том, что в животных заложен инстинкт отграничивать свою территорию от чужой. В случаях, когда граница, установленная ими, нарушается, у них

возникают причины для беспокойства — ведь каждому животному органически необходима своя личная территория, свой простор для жизни. Чем меньше животных обитает на той или иной территории, тем этот индивидуальный простор шире. В каких-то пределах он может уменьшаться или увеличиваться, и эти изменения до определенного момента не сказываются на их выживаемости. Сложности возникают только в случаях явного перенаселения. Если в популяции возникает эта проблема, то животные начинают существовать в состоянии постоянного стресса, что вызывает повышение в крови адреналина. Адреналин, вырабатываемый эндокринной системой организма, играет очень важную роль в регуляции роста, воспроизведения и степени защиты животного от негативных воздействий. Таким образом, перенаселение ведет к откровенному ухудшению условий жизни, а это в свою очередь сказывается на выживаемости животных. Они начинают вымирать, и продолжается это до тех пор, пока численность их не будет соответствовать необходимым для жизни нормам.

Человек, как существо социальное, также не обходится стремлением сохранять вокруг себя определенное пространство. Давно замечено, что в местах большого скопления народа всегда возникает опасность столкновений. Вызвано это тем, что по мере того, как каждый отдельный человек получает все меньше и меньше личного пространства, его раздражительность увеличивается, возникает вероятность драк и потасовок. И у нас, и в западных странах этот факт учитывается органами охраны порядка. Толпу либо пытаются рассеять, либо ее сопровождают, на случай если вдруг придется осуществить вмешательство.

По этой причине для человека, как и для животного, вполне естественно стремление держать окружающих его людей на определенной дистанции.

Существует такое понятие, как дистанция критическая. Пока человек находится за ней, он воспринимается другим как предмет посторонний. В этих случаях общения либо нет вообще, либо оно идет без особой рефлекторной поддержки. За пределами этой дистанции человек восприни-

мается как посторонний предмет (подсознание животного в таких случаях не ждет от чужаков ни атаки, ни каких-то других действий, требующих немедленного реагирования). В пределах же этой дистанции человек считается установившим контакт; на него обращается некоторое внимание, но не особенное (прямой опасности от него все же нет). И только в том случае, если дистанция откровенно сокращена, внимание человека целиком переключается на приблизившегося.

Мозг животного в таких ситуациях начинает чутко следить за вторгнувшимся на чужую территорию и моментально реагирует на то, что последует затем. А затем следует, как правило, либо прямая агрессия, от которой надо суметь защититься, либо, если особь принадлежит к противоположному полу, сексуальное заигрывание.

У человека, несмотря на то что его инстинкты адаптированы к его современным условиям жизни, подсознательные реакции происходят аналогичным образом. По крайней мере его внимание сразу переключается на человека, преодолевшего эту дистанцию, с целью определить, что именно от него хотят.

Какова же дистанция, о которой мы говорим, у человека? От чего она зависит и какую роль играет в его взаимоотношениях с окружающими?

Это так называемая комфортная дистанция общения, своя в каждом человеческом обществе. В первой нашей книге мы подробно говорили о том, что эта дистанция напрямую связана с рефлекторно поддерживаемыми размерами нашего эфирного тела. То есть чем больше эфирное тело, тем больше должна быть для человека его комфортная дистанция. Данная глава посвящена неэнергетическим формам управления, поэтому скажу только, что по размерам эфирного тела, которые вам не составляет никакого труда определить, можно вычислить комфортную дистанцию для человека, обеспечив тем самым себе и ему гармоничные взаимоотношения.

Городские жители, впервые приезжающие в деревню, всегда с некоторым удивлением обращали внимание на тот

факт, как деревенские жители между собою общаются. Если горожанин, приветствуя своего знакомого, подойдет вплотную и подаст ему руку, то для жителей деревни совершенно естественно с расстояния в 15 метров прокричать приветствие и помахать рукой. Помню, как в детстве я в первый раз был свидетелем общения деревенских. Меня как горожанина это в некотором смысле позабавило, но для аборигенов оно было совершенно естественно.

Одна колхозница, возвращаясь домой после трудового дня, проезжала на телеге мимо дома, в котором жила ее приятельница. Увидев, что та сидит на крыльце и перебирает крыжовник, она не только поприветствовала ее, не сходя с телеги, но стала громко с нею обсуждать свои житейские проблемы. Затем она поинтересовалась делами своей подруги, после чего они принялись беспощадно «мыть кости» своим знакомым, и все это — приостановив лошадь, но не сходя с телеги. Естественно, говорили они громко, их слышали ближайшие соседи, но смущало это только меня, горожанина.

Уже из этого примера можно сделать вывод о том, что житель деревни предпочитает общаться с собеседником на расстоянии нескольких метров, горожанин — на расстоянии метра. Такая разница объясняется привычным расстоянием между людьми. Города, даже небольшие, всегда гуще заселены, люди в них всегда испытывают некоторую тесноту. Поэтому их жители рефлекторно сокращают размеры собственного эфирного тела, чтобы оно не соприкасалось с полем соседа.

Замечено, что человек, отсидевший срок в отечественной тюрьме и оказавшийся после долгих лет на свободе, при общении буквально прилипает к собеседнику. Вызвано это нечеловеческими условиями, в которых содержатся заключенные в наших тюрьмах. В камеру, рассчитанную на шесть человек, набивается тридцать; спят там по трое на койке в три смены. Размеры эфирного тела человека за время пребывания в тюрьме сокращаются настолько, что, выйдя из нее, он еще длительное время не может адаптироваться и вызывает у людей вполне объяснимое отторжение.



Очень показательна разница в комфортных дистанциях между москвичами и петербуржцами. Москвичи воспринимаются питерцами как назойливые и вызывают подчас раздражение, а питерцы москвичами — как холодные и отстраненные. Вызвано же это главным образом тем, что граница комфортной дистанции у питерца проходит в 75—80 сантиметрах от конкретного человека, а у москвича — в 40—50.

Как я уже сказал, эти реакции у человека непроизвольны и их можно использовать в управлении. В этой главе мы научимся, как именно это делать. Мы разберем несколько ситуаций, демонстрирующих поведение человека во время его пребывания в пределах комфортной дистанции, за ее пределами и внутри нее. Зная наверняка, какая последует реакция на ваше приближение или отдаление, вы сможете заранее продумать свое поведение таким образом, чтобы приблизиться к цели как можно скорее и наиболее простыми средствами.

### **Использование дистанции при общении**

Начнем с ситуации, когда вы, общаясь с собеседником, находитесь внутри комфортного расстояния.

Именно на такой дистанции предполагается проводить полноценный обмен информацией. Все пособия по этикету отражают корректное поведение человека именно в этой зоне. Мы уже говорили, что у людей, проживающих в разных местностях, это комфортное расстояние разное. Там, где плотность населения меньше, оно, как правило, больше. В среднем у россиян оно простирается от 50 сантиметров до 1 метра 20 сантиметров. Если один человек подошел к другому ближе чем на 50 сантиметров, можно сказать, что этим он нарушил комфортную дистанцию между ними. Если он находится от него дальше чем в полутора метрах, то он пребывает вне комфортной дистанции.

### **Комфортная дистанция**

Итак, вы находитесь на расстоянии комфортной дистанции от собеседника.

От того, как вы себя поведете в данном случае, напрямую зависит его ответная реакция на вас. Естественно, что если вы начнете приближаться к нему, то он временно сосредоточится на вас, ожидая, что именно последует за вашим приближением. В эти секунды его подсознание будет проводить спешную работу, решая, не несете ли вы угрозу, приближаясь к нему. Мы с вами уже говорили о том, что люди судят о нас не по тому, что именно мы говорим и делаем, а по тому, как мы это делаем. От того, как вы подойдете к собеседнику, и будет зависеть, насколько собеседник выразит вам свое расположение.

Если при сокращении дистанции вы улыбаетесь, то этим гарантируете себе первую позитивную реакцию человека на ваше появление. Если вы подходите с лицом, ничего не выражающим, или недовольным, или, еще хуже, злым, то вас и встречают соответственно. Скорее всего, ваши отрицательные эмоции, которые на данный момент вас переполняют, к собеседнику прямого отношения не имеют. Но подсознание человека этого разобрать не может. Оно видит, что от вас исходит зло (и в этот миг неважно, временное оно или нет), и сделает все от него зависящее, чтобы приготовиться этому злу дать отпор. Так что если вы подходите к нему с явной агрессией, то можете вызвать ответную агрессию или, наоборот, чувство страха. Что именно вы вызовете, будет зависеть от того, насколько сильным расценит вас подсознание конкретного человека. Влияют на это в первую очередь размеры вашего эфирного тела и того человека, к которому вы подходите.

Возьмем для примера элементарную ситуацию. К маленькому ребенку, играющему в песочнице, с совершенно невинными намерениями составить компанию подходит ребенок постарше. Разница в возрасте у них небольшая, всего два-три года, и интересы их во многом еще схожи. Но так как дети растут очень быстро, то старший ребенок

выглядит на целую голову выше младшего. Естественно, эфирное тело его тоже больше. Как вы думаете, какая будет первая реакция малыша? Захочет ли он с незнакомцем делиться своими игрушками? Скорее всего, нет. Наверняка к нему придется подойти маме и как-то успокоить его. Вполне возможно, что после ее вмешательства дети и будут играть вместе, но без него обойтись будет сложно.

Разберем другую ситуацию: вы в довольно агрессивной форме говорите собеседнику что-то неприятное, одновременно делая движение в сторону от него. Этим движением вы как бы выражаете намерение удалиться. В этом случае его подсознание, как правило, принимает ваши действия за реакцию страха и вызывает агрессивный ответ. В эти минуты в человеке просыпается инстинкт преследования. Так, за убегающим всегда норовит помчаться собака.

Этот прием неоднократно использовали талантливые полководцы в тех случаях, когда нужно было, имитировав отступление, загнать противника в ловушку. Подобной тактикой достижения победы привлекал к себе внимание историков Спартак. Во время своего отступления ему удалось загнать римское войско в самые что ни на есть неудобные для противника условия ведения боя. Другой известный пример, который хотелось бы привести в силу его однозначности, — это победа над французами в 1812 году, одержанная под руководством Кутузова. До сих пор основная масса историков придерживается той точки зрения, что главная стратегическая ошибка Наполеона заключалась именно в том, что он поддался искушению преследовать русскую армию и занял разоренную и опустевшую Москву, в которой его же войску, учитывая жестокие русские морозы, пришлось туго.

Вы, конечно, понимаете, что если речь идет не об отдельном человеке, а о целом войске, то и масштабы дистанций в этом случае будут уже другие. Для людей, ведущих диалог, комфортная дистанция одна, для расположенных в относительной близости друг от друга боевых частей — другая. Но суть закономерности, которую мы разбираем, от этого не меняется: если, отступая, бросаете противнику вызов, его

рефлекторная реакция, следующая обычно за этим, — еще более сильный агрессивный ответ.

От того, как вы удаляетесь от человека, покидая комфортную дистанцию, будет зависеть реакция на предыдущее общение с вами. Уйти тоже нужно уметь. Улыбка при удалении изрядно снижает значимость состоявшегося диалога с вами. В этом контексте она воспринимается подсознанием как знак подчинения.

Одна из девушек, занимавшихся у меня, рассказывала следующую историю. Она, озабоченная впечатлением, которое производила на окружающих, всегда придавала несколько избыточное значение своей улыбке. Однажды она попала в неприятную ситуацию. Ей нужно было добиться от директора разрешения на серьезные преобразования, которые она, как заведующая, хотела провести в своем отделе. С большим трудом она добилась встречи с ним (начальство иногда бывает трудно застать), аргументированно изложила все свои идеи. Затем, когда разговор подошел к концу, она перевела его на неслужебную тему, поведав шефу о каких-то своих личных проблемах. Все это — с интонацией человека, рассчитывающего на понимание, с очаровательной улыбкой, немного грустной, но обольстительной.

Видимо, своими деловыми разговорами она боялась произвести впечатление изрядной зануды, а ей хотелось быть не только заведующей, успешно справляющейся с руководством отделом, но и интересной, привлекательной женщиной. В общем, она поворковала, поулыбалась — и ушла, сохраняя при этом надежду, что ее конструктивные предложения приняты во внимание. Каково же было ее изумление, когда через неделю директор сказал ей, что, как ему показалось, особенного смысла в преобразованиях нет, не нужны они ни самой заведующей, ни ее отделу, ни организации в целом.

Зачем, спрашивается, она к нему приходила, неужели просто так, от нечего делать? На этот вопрос он, скорее всего, ответил для себя так, как ему, мужчине, было приятнее. В какой-то степени у него для этого были основания: уж больно хорошо женщина улыбалась.

Так что совет в подобных ситуациях можно дать один: если ваш разговор имеет достаточно серьезный характер, постарайтесь сохранить этот настрой до самого его конца и не улыбайтесь, уже удаляясь, на прощание — из вежливости или по какой-то другой причине. Приберегите улыбку для других случаев. В ситуации же, подобной этой, значимость сообщаемого вами из-за нее резко снижается.

Теперь третья ситуация: вы никуда не перемещаетесь, просто общаетесь с собеседником внутри комфортной дистанции. Вам в этом случае стоит иметь в виду, что значение ваших слов для собеседника будет невысоким (здесь опять проявляется инстинкт животного: привлекает внимание только то, что движется). Не случайно во время серьезных разговоров люди не выдерживают сидеть подолгу на одном месте. Они начинают вставать, ходить из угла в угол, если обстановка позволяет — курить. Происходит это не просто так: подсознательно человек стремится сделать все от него зависящее, чтобы его слова запомнились собеседниками.

Это правило очень хорошо использовать в тех случаях, когда обстоятельства заставляют сказать то, с чем вы внутренне совершенно не согласны. К примеру, обстоятельства заставляют вас соврать. Вам бы хотелось, чтобы это вранье было незаметным и незначительным и собеседник забыл бы о нем сразу, как только услышал.

### **Общение вне комфортной дистанции**

Теперь разберем особенности общения вне комфортной зоны собеседника, то есть когда два человека находятся не слишком близко друг к другу. В самом общем случае здесь действуют те же закономерности, что и в общении в пределах комфортной дистанции. Разница заключается лишь в том, что реакция человека на увиденное и услышанное будет не так ярко выражена. Объясняется это опять же сохраненным человеком древним инстинктом: если что-то происходит достаточно далеко, то оно не слишком опасно, а потому не заслуживает серьезного внимания.

Напоминаю, что такая дистанция составляет более полутора метров от человека. На таком расстоянии мы, как правило, держимся от людей совершенно незнакомых. Например, от водопроводчика, работающего в нашей квартире, от продавца в магазине, от нового сослуживца, которого еще плохо знаем.

Находясь на таком расстоянии от людей, вам приходится оценивать свою безопасность, когда вы поздно вечером возвращаетесь домой без провожатых. На такой дистанции проходят доклады выступающего перед аудиторией, различные собрания и конференции.

Первое, что стоит иметь в виду, находясь за пределами комфортной дистанции от человека или группы людей, это то, что они на вас, как уже сказано, могут не обратить особого внимания. Иногда вам это выгодно, иногда — нет. Если же вы хотите, чтобы вас заметили, — все, что бы вы ни делали, должно быть более броским. Если вы хотите установить с человеком доверительные отношения, у него должно появиться желание подпустить вас ближе.

Так, замечено, что на преподавателей, которые во время лекции улыбаются своим студентам, но при этом уверенно, без заискивания держатся, аудитория реагирует очень положительно. Именно к такому человеку — что студенты, что школьники — побегут после занятий задавать вопросы по пройденному материалу. Эффективность этого приема значительно возрастет, если преподаватель не будет стоять на одном месте, а предпочтет ходить по классу, не боясь войти в комфортную дистанцию учащихся. Всегда надо помнить: приближающемуся объекту внимания уделяется больше.

Возьмем другой пример. Вы выступили перед аудиторией и собираетесь уйти. Если вы удаляетесь, окружающие как бы подводят итог общению с вами, ставят на нем точку. Когда мы с вами говорили об общении внутри комфортной дистанции, я уже приводил пример того, как улыбка может снизить значимость всего, что вы пытались донести до окружающих, и навредить вам.

Так вот мой совет: когда вы находитесь вне комфортной дистанции и хотите, чтобы ваше выступление оставило след, уходя, не улыбайтесь.

### Ближняя дистанция

Мы разобрали особенности общения людей в комфортной дистанции и вне ее. Последний вариант, который мы с вами должны разобрать, — это когда один собеседник нарушил комфортную зону другого и резко приблизился к нему. Опять же, от того, как вы поведете себя в такой ситуации, зависит и поведение партнера.

Если собеседник настроен чувствовать вас близко, а вы в этот момент отодвигаетесь, то это негативный стимул.

Разберем пример, иллюстрирующий достаточно обычную ситуацию выяснения отношений или просто решения какого-то спорного вопроса между двумя влюбленными.

Скажем, на скамейке в парке уединилась молодая пара. Место выбрано самое укромное: кругом кусты сирени, перед ними живописный пруд. Они сидят, прижавшись друг к другу, улыбаются, о чем-то болтают. Естественно, чем меньше в таких ситуациях дистанция между людьми, тем более доверительные у них отношения. Если посторонний наблюдатель находится недалеко от них, то по выражению их лиц он также может заметить, что у них все хорошо. Если же он далеко от парочки, то первое, на что он обратит внимание, — это дистанция, на которой они находятся по отношению друг к другу.

Двое сидели рядом, не меняя близкую дистанцию, и спокойно разговаривали; мужчина нежно обнимал женщину за плечи. Но вот по какой-то причине женщина отстранилась. Мужчина, судя по всему, недоволен таким переломом в их отношениях: он пытается ее удержать. Но женщина отталкивает его — ее руки буквально уперлись ему в грудь. Со стороны возникает вполне обоснованное ощущение, что между ними произошла ссора. Еще несколько секунд — и женщина сидит в метре от мужчины, изредка поворачивая в его сторону голову, видимо что-то говоря ему.

Ситуация, знакомая многим, не правда ли? Означает она только то, что при доверительных близких отношениях для людей естественно находиться близко друг к другу. Для нашего подсознания это непреложное правило. Его также можно использовать в управлении. Если вы хотите вызвать

в собеседнике негативный стимул — резко отсыдьте от него. Этим вы дадите ему понять, что вас что-то очень сильно не устраивает: пусть думает, как исправить положение.

Если разговор носит агрессивный характер, то ваше отдаление может вызвать реакцию, зависящую от внутреннего состояния вашего собеседника. Так, если он раздражен, а вы отдаляетесь, то в нем просыпается инстинкт догоняющей собаки, который мы недавно упоминали. Мы говорили об этой реакции, разбирая только что общение внутри комфортной дистанции. В этом случае ваше отдаление вызовет только дополнительную агрессию. Если же человек испытывает страх или желание подчиниться, то ваш отход будет воспринят с облегчением. Представьте: кто-то вас боялся, избегал встречи с вами — и вот вы сами ушли. Наконец-то можно облегченно вздохнуть!

Теперь разберем ситуацию, когда вы, находясь в этой зоне, еще больше приближаетесь к собеседнику. Улыбка в сочетании с медленным приближением, по всей вероятности, вызовет доверительную реакцию. Если вы — человек противоположного пола, то, скорее всего, ваше поведение будет расценено как сексуальное заигрывание. Вспомните, как обычно мужчина приглашает женщину на танец. Он неспешно подходит к ней, как правило, неся на своем лице полуулыбку. Если женщина вдруг отказывает ему в танце, то, очевидно, мужчине не удалось по каким-то причинам вызвать по отношению к себе доверительную реакцию; если подобное в его жизни случается достаточно часто, ему стоит обдумать возможные ошибки своего поведения.

Гримаса или озлобленное выражение лица у приближающегося может вызвать в первую минуту вполне обоснованный страх, желание отступить назад. Происходит это оттого, что дистанция, на которой сейчас находится один человек от другого, очень небольшая, и приближение вплотную с таким выражением лица, предвещающим явно негативные намерения, является для человека неожиданным. Но через некоторое время (достаточно бывает и нескольких секунд, чтобы подсознание оценило серьезность



ситуации), пускай чуть запоздало, человек может предотвратить наступление ответной агрессией.

Таковы основные приемы неэнергетического управления, связанные с дистанцией. Но среди невербальных факторов коммуникации есть еще один очень важный — это направление взгляда.

### Направление взгляда как фактор общения

Взгляд не случайно является одним из важнейших факторов человеческих отношений. Ведь говорят же, что глаза — зеркало души. Они как ничто другое способны выражать невысказанные мысли человека. Глаза — это своего рода придаток мозга, но имеющий выход во внешнюю среду. Они реагируют абсолютно на каждую нашу мысль, и эта реакция соответствующим образом в них отражается.

Многие испытывают существенный дискомфорт, когда им приходится общаться с людьми в темных защитных очках. По словам одной моей знакомой, у которой в последнее время начались сложности во взаимоотношениях с ее молодым человеком, ее друг всегда во время серьезных разговоров стремился обезопасить себя темными очками. «Если мы сидим за столом и практически никаких жестов не производим, реагировать на его слова можно каждый раз так же, как если бы я разговаривала с ним по телефону. Ощущение такое, что он специально надевает их, чтобы было мне легче врать».

Замечено, что если в мысли человека имеется агрессивный импульс, то глаза, как правило, прищуриваются, а зрачки суживаются для наибольшей резкости. Человек посылает вам в такие минуты «пронизывающий», или, как еще говорят, «убийственный» взгляд.

Если человек испытывает порыв доброты или теплых чувств, то веки его расслабляются, а зрачки увеличиваются. В литературе такие глаза часто называют «улыбающимися» или «смеющимися». Такими глазами могут смот-

реть друг на друга не обязательно лишь мужчина и женщина; так смотрят дети на любимую учительницу; близкие подруги после длительной разлуки, случайные знакомые, которые понравились друг другу с первых же минут общения.

Именно по движению глаз чаще всего и определяют, что человек врет, или пытается что-то скрыть, или что-то вспомнить, или он из-за чего-то стушевался.

При неожиданном вопросе глаза вздрагивают; взгляд при этом на секунду уходит в сторону. Так бывает, когда человек, что называется, застигнут врасплох, сбит вашим вопросом с толку. Чаще всего он при этом начинает говорить чушь, путаться, заикаться. Но эта реакция еще не является признаком откровенного вранья, хотя оно, конечно, тоже может иметь место.

Ложь тоже имеет некоторые свои признаки. Признаки эти не всегда выражены; их, как я уже сказал, легко перепутать с замешательством или какими-то другими чувствами. К тому же человек, общаясь с вами, не может постоянно врать. Обманывает он вас, как правило, в чем-то одном, и то не просто так, а пытаясь выйти сухим из воды. Поэтому в минуты разговора с вами он испытывает, помимо желания соврать, самые разные чувства. Он в этот момент может стремиться что-то вспомнить, что-то сообщить, что-то выдумать. Вдобавок ему нужно моментально реагировать на ваши вопросы. И все процессы, происходящие в его сознании, как мы уже сказали, отражаются в его глазах. Естественно, вы не сразу научитесь различать, когда именно вам лгут. Но некоторые общие для всех правила, разумеется, есть.

Если врун судорожно пытается что-то выдумать, его глаза, как правило, резко «стреляют» вверх. В тот момент, когда он вам эту ложь произносит, глаза его, наоборот, предельно чисты и неподвижны. Он ровным голосом проговаривает вам заготовленное вранье и смотрит на вас немигающими глазами.

У человека, пытающегося что-то вспомнить, взгляд падает чуть вниз. Чтобы убедиться в этом, понаблюдайте как-



нибудь за студентами и школьниками на экзаменах в те минуты, когда преподаватель задает им дополнительные вопросы по материалу.

Человек же, скрывающий что-то, на словах, как правило, пытается уйти от ответа. Глаза же его при этом скашиваются от воспоминаний вниз, тем самым выдавая его.

Так как направление взгляда вызывает безусловные рефлекторные реакции собеседника, то, зная о причине этой реакции, ими можно легко управлять: достаточно изменить взгляд.

Направление взгляда наилучшим образом демонстрирует внутреннее состояние человека по отношению к собеседнику. Если человек чувствует себя слабее, чем его собеседник, то он смотрит исподлобья, снизу вверх. Именно так смотрят на своих родителей подростки, когда те отчитывают их за плохое поведение, низкие оценки или что-то еще.

Если при этом голова собеседника наклонена вперед, то этим выражается страх и почтительность, а если в сторону — угодливость и стремление подчиниться. Взгляд его при этом сфокусирован на собеседнике — как бы улавливает малейшее его движение. Так часто смотрят подчиненные на свое начальство. Эта манера поведения также передалась человеку по наследству от его мохнатых предков. Как она выработалась в нем? Следующим образом. При возможной агрессии со стороны животному приходилось изворачиваться снизу, так как его более сильный соперник мог просто подмять его своим телом. Если это происходило, то еще оставалась надежда вырваться, сбросить его, сделав кувырок через голову: ведь лицо (вернее, морда) и все внутренние органы более слабого противника оставались закрыты от нападающего.

Если человек чувствует себя более сильным, то его голова несколько запрокинута наверх или просто приподнята чуть больше обычного, взгляд направлен сверху вниз. При этом смотреть он может не обязательно в лицо собеседнику. Вызвано это тем, что животный рефлекс опять же дает себя знать: особь, глядящая таким образом, готовится

уже не изворачиваться, а подминать противника сама. Взгляд ее, как правило, не сфокусирован, так как реакция животного более слабого ей неинтересна, за исключением разве что тех случаев, когда она готовится к нападению.

Эти особенности поведения, сохранившиеся у человека с тех далеких времен, можно вполне успешно использовать. Давайте подумаем как. Вам наверняка приходилось встречать людей, которые могли быть лидерами только с теми, кто слабее их. С сильными же все их амбиции на лидерство куда-то исчезали. В общем, как в поговорке: «Молодец — среди овец, а возле молодца и сам овца». Черта эта, прямо скажем, в человеке не самая хорошая, но природой вполне обусловленная. По моим наблюдениям, ее наличием грешат более половины людей. Изменить ситуацию, разумеется, мы не в силах, мы можем ее только использовать в нужных нам целях.

Если лидер вдруг начнет вести себя как слабак, подтвердив свое положение определенным взглядом, то слабая особь сразу же начнет наглеть. Именно этим объясняется тот факт, что в семьях, где животных (и детей, кстати, тоже) чрезмерно балуют, лелеют, во всем им потакают, эти любимцы очень быстро садятся хозяину на шею. Хозяин, любя своих питомцев, демонстрирует им свою слабость, чем те успешно и пользуются.

Если же слабый проявляет вдруг повадки лидера, то воjak стремится немедленно поставить его на место (естественно, если отношения уже сложились).

Как мы уже говорили, подсознание человека фиксирует все эти невербальные признаки. И что самое интересное, люди при знакомстве выстраивают свои отношения именно по этим невербальным признакам. Причем это происходит рефлекторно и сознанием оценивается только в тех случаях, когда самому себе приходится отвечать на вопрос: «А с чего это я вдруг так себя повел?» Истинный ответ на этот вопрос, по идее, должен быть следующим: «Потому что я сильнее его и мне нравится это показать». Но человеку такое объяснение в голову не приходит: как-то не хочется его допускать. Такой ответ скорее могли бы

дать животные, если бы умели говорить. Поэтому сознание человека ищет любое объяснение своим поступкам. Скажем, у этого слабого человека могла быть непрезентабельная внешность, неприятная манера говорить, он мог показаться сильному неумным и т. д.

Проанализируйте свое собственное поведение. Представьте, что вы, достаточно уверенный в себе человек, вынуждены общаться с собеседником, который ведет себя следующим образом. Смотрит как будто даже не на вас, а куда-то не то чуть ниже, не то вообще в пространство. Вас как будто и нет для него, потому что вам не поймать его взгляда. Такое положение неудобно, неуютно для вас, и вы немедленно начинаете что-то предпринимать, чтобы заставить его посмотреть вам в лицо; пытаетесь разговаривать с ним, добиться определенной на себя реакции. Иногда для этого встаете с места, начинаете двигаться или даже ходить вокруг него кругами, заглядывая ему в глаза. При этом не отдаете себе отчета в том, что именно так и вела себя десятки тысяч лет назад древняя обезьяна. Неприятно, конечно, но факт: древние рефлексy никуда не исчезают.

Говорит же это все только о том, что направление взгляда можно использовать. Как именно, вы наверняка уже поняли. Используя тот или иной взгляд при общении с другими, можно добиться практически любой нужной вам реакции. При этом вы должны смириться с тем фактом, что ваш взгляд вызывает реакцию именно на вас как на социально значимый объект, а не на какие-то ваши мысли, которые вы пытаетесь до окружающих донести.

### **Использование направления взгляда**

Давайте подумаем, в каких именно ситуациях и как вам лучше смотреть на собеседника. К примеру, вы — начальник, директор крупной организации. Через пару минут к вам в кабинет войдет подчиненный и будет докладывать о проделанной работе. Вы знаете за ним черту, которая вас безумно в нем раздражает: он вечно проталкивает какие-то

непродуманные идеи, причем делает это излишне самоуверенно, если не сказать — нагло. Видимо, пользуется вашей доступностью и простотой в общении. Вот сейчас он придет, и вы принимаете решение: чуть что — поставить его на место.

Используйте для этой цели взгляд сверху вниз, запрокинув голову слегка назад. Разумеется, предварительно нужно потренироваться, иначе вы изобразите не позицию сильного, внушающего страх, а куклу, которой вывернули голову. Одним словом, не перестарайтесь.

Если же ваш подчиненный отличается излишней робостью, если от одного вашего присутствия у него буквально зуб на зуб не попадает, то вам, естественно, хотелось бы, чтобы он вел себя посмелее (а заодно и почетче бы выразил свои мысли). Для этого используйте в общении с ним взгляд снизу вверх. Трусоватому подчиненному он должен придать силы и развязать язык.

Подчиненные чаще всего смотрят на начальника взглядом снизу вверх — этим они как бы отдают должное его положению. В тех же неординарных ситуациях, когда вам нужно добиться от него выброса негативной реакции, разозлить его, дискредитировав тем самым в глазах подчиненных, можете применить взгляд сверху вниз.

Эти же типы взглядов вы можете также использовать и в другой обстановке, скажем, в компании приятелей, если чувствуете, что кое-кто из друзей начинает задираться; в магазине — с продавцами, не отличающимися особой вежливостью, в транспорте — с грубыми пассажирами; словом, в общении с любыми знакомыми или посторонними людьми.

Давайте рассмотрим пример использования этого взгляда при контакте с людьми совершенно посторонними. Согласитесь, в общении с ними тоже нужно уметь показаться сильным иногда, а иногда — слабым. Скажем, приходите вы в библиотеку и просите, чтобы вам на месяц дали книгу, которую на руки, в общем-то, не выдают, а только в читальный зал. Главное для вас в этой ситуации — убедить библиотекаря в том, как сильно нужна вам эта книжка.

Посмотрите на нее снизу вверх, признайте ее значительность, улыбнитесь. Пускай, глядя на вас, она сама придет к выводу, что, помогая вам, она помогает людям развиваться. Такие высокие мысли внедрить в голову человеку бывает иногда не только нетрудно, но, главное, полезно.

Если же вы оказываетесь в ситуации, где есть вероятность, что вас могут притеснить или обмануть, — лучше пользуйтесь взглядом сверху вниз. Он наверняка поубавит у постороннего человека желания с вами связываться. Скажем, при таком вашем поведении вас навряд ли кто-то попытается обвесить на рынке или обхамить в транспорте. Используя этот взгляд, вы демонстрируете свою силу, а сильным в этом мире всегда подчиняются.

Использование и дистанции, и взгляда — это важнейшие приемы невербального воздействия на окружающих. Однако для более полного представления о невербальном управлении нам нужно разобрать еще один прием — жестикуляцию. Как вы понимаете, роль жестов в человеческой коммуникации чрезвычайно велика. В той или иной степени жесты используются абсолютно всеми людьми. Эта наша черта также досталась нам от наших предков-обезьян. Понаблюдайте за обезьянами в зоопарке: ведь каждая из них — это пародия на любого из нас.

## Жесты и способы воздействия ими

Именно потому, что роль жестов в человеческом взаимопонимании чрезвычайно велика, стало возможным появление такого искусства, как пантомима. Дрессировщик, общаясь с животными, пользуется жестами не меньше, чем словами. Так, к примеру, известно, что дельфины на слух не воспринимают ту звуковую частоту, на которой говорят люди, и слышать их речь не могут; дрессировщик общается с ними исключительно жестами. Это означает, что жестикуляция позволяет, не прибегая к словам, донести свою мысль до подсознания другого существа — неважно, человека или животного.

Как вы думаете, почему при разговоре с собеседником мы так часто и много двигаем 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 жесты 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. Мы же в данной книге подробно их рассматривать не будем: моя цель — ознакомить читателя с важнейшими приемами управления. А так как жестикуляция, по сравнению с тем, чем вы уже владеете, прием, прямо скажем, не самый сильный, то мы и разберем только три категории жестов: притягивающие, отталкивающие и успокаивающие.

Хотя жесты вполне естественны при разговоре, существуют некоторые тонкости их использования. Они позволяют управлять невербальным контекстом беседы. Эффект получается приблизительно следующий: вы, ведя с «мишенью» непринужденный разговор, одновременно работаете с ее подсознанием, внушая ей то или иное мнение по интересующей вас проблеме. Этот прием оказывается очень выгодным, если перед вами стоит задача переубедить человека, но говорить открытым текстом вы по некоторым причинам с ним не можете.

Давайте остановимся на первой категории жестов — притягивающих — и разберем их использование. Вы наверняка замечали, что внимание притягивает 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, или, если далеко, в десятках метров, — махнуть всей рукой, сделать ею загребающее движение.

Использовать эти жесты можно в противоречии с контекстом беседы. Вы совершаете тот или иной жест, и именно он оседает в подсознании у вашего собеседника. Что вы

при этом говорите на словах — это уже не так важно для его восприятия. Но если вам что-то нужно ввести в подсознание собеседника, а вы не можете сделать этого вслух, вам стоит прибегнуть к вполне определенной жестикуляции. Ситуаций таких, как вы сейчас убедитесь, может быть очень много, и в случаях, когда вы не хотите прибегать к энергетическим способам воздействия, использование этих жестов может быть вам очень полезно.

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.

Ваше мнение по данному вопросу коренным образом отличается от того, что доносят до директора ваши сослуживцы. Скажем, ваши коллеги отрицательно относятся к сотрудничеству с фирмой, относительно которой у вас самые что ни на есть хорошие представления. 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 вы говорите, что сотрудничать с этой фирмой не надо, но в нужный момент делаете притягивающий жест, который поселяет в сознание собеседника уверенность в том, что это ему нужно. 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 всем этом ваши коллеги не имеют оснований на вас злиться: то, что вы сказали, вполне вписывается в их интересы.

Если вы используете этот жест в нейтральном контексте, то он создает впечатление положительного высказывания, хотя на словах вы ничего не советовали. Это может быть полезно в тех ситуациях, когда вы хотите создать

видимость своего нейтралитета или сделать вид, что вам безразлично решение того или иного вопроса.

Следующий тип жестов, которые мы изучим, — это отталкивающие жесты. Человек, используя их, как правило, открывает ладонь, обращая ее к собеседнику, и делает к нему движение всей рукой, иногда при этом всем телом подаваясь назад. Прием этот — тоже один из многочисленных рефлексов, доживших в человеке до сего дня. Как много тысяч лет назад, так и сейчас человек с помощью этого жеста мог 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 с собеседником, когда стремитесь что-то отвергнуть, исключить, не допустить чего-то. Его вы также можете применить в вышеупомянутых ситуациях. При использовании этого жеста в нейтральном контексте создается впечатление, что вы ничего не отрицали. В ситуации же, когда вы вынуждены говорить не то, что у вас на уме, а совсем противоположное, он также сослужит вам добрую службу.

В примере, который мы только что разобрали, вы могли бы использовать отталкивающий жест, если бы все ваши коллеги были за принятие решения о сотрудничестве, а вы — против. Вы применяете этот жест — и в голове у директора оседает, что вы против принятия обсуждаемого варианта решения проблемы, хотя на словах вы только что со всеми согласились. Коллегам же к вам не придрасться. Дальнейшее решение директора уже зависит 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 с вами должны рассмотреть, — это жесты успокаивающие. Они, как правило, выглядят так: человек на определенном расстоянии от со-

беседника совершает плавное движение рукой, как бы глядя некую поверхность. При использовании этого жеста у собеседника складывается следующее впечатление: 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 уже 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.

Неудивительно, что к человеку, обладающему способностью не нагнетать обстановку, как это делают почти все вокруг, а успокоить, люди потянутся. И надо сказать, особенно чувствительными и благодарными в этом плане окажутся женщины. Кому как не им оценить значимость этого одновременно успокаивающего и ласкающего движения! Способность быть ласковым и нежным — это то, что они в первую очередь ценят в мужчине. Напротив, 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 ему давались не очень хорошо; и как знать, сколько долго он бы обхаживал свою пассию, не умея он на высоком уровне пользоваться жестикуляцией.

Этот жест можно применять как при нейтральном контексте, когда вы не хотите на словах говорить ничего определенного, так и в противоречии с тем, что вы говорите: 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, — используйте этот жест, и ее подсознание схватит все моментально.

Естественно, применять все 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 речью и этим только закрепите реакцию на свои слова, сделаете свою речь насыщеннее и ярче.

Вы уже поняли, что 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, вы сами очень скоро научитесь обращать на них внимание и понимать что к чему, а также умело применять их в целях управления.

Но при всем этом невербальные методы управления все же значительно менее эффективны по сравнению с методами вербальными, то есть при помощи голоса и слов. Я не собираюсь долго задерживаться на этой теме, так же как и на предыдущей, по той простой причине, что на тему голосового и словесного управления можно написать не одну книгу. Я остановлюсь только на наиболее полезных с тактической точки зрения приемах. Все остальное при желании вы сможете освоить самостоятельно. К тому же эти приемы относятся к социальным методам. Они хоть и эффективны, но достаточно сложны. Так стоит ли вам тратить излишнее внимание и силы, если вы уже умеете осуществлять долговременное управление и по-другому? Но в любом случае мой вам совет — не руководствоваться какими-то конкретными правилами, а действовать по ситуации. Поэтому следующее, чего мы коснемся в этой главе, — это голосовой режим.

## Голосовой режим

Под голосовым режимом мы подразумеваем ту интонацию, тот тон, которыми человек делает то или иное высказывание. Главное для нашего подсознания не то, что мы говорим, а то, как мы это делаем. Поэтому раньше, чем человек оценивает смысл высказывания, он реагирует на тон. Особенно чутко реагируют на вашу интонацию дети и животные, а также слепые, у которых восприятие на слух предельно обострено. В основе изучения ребенком его родного языка также лежит улавливание тона, которым говорит с ним мать.



Голос человека способен передать самые разные эмоции. Но что еще более важно, своей определенной интонацией мы провоцируем собеседника на тот или иной ответ. Поэтому голосовой режим можно использовать как неэнергетический прием управления окружающими.

Попробуйте одну и ту же фразу или хотя бы слово сказать разным людям с разной интонацией. К примеру, обычное приветствие: «Здравствуйте!» Скажите его при встрече несколькими своим знакомым, но с разной интонацией, отражающей 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.

Можно выделить три основных голосовых режима. **Первый голосовой режим** — та интонация, которую, как правило, использует учительница, заставляя подняться непослушного ученика. Этот тон рефлекторно вызывает беспрекословное повиновение. Его же чаще всего применяют в армии для обеспечения порядка, а также 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 он не добьется. Согласитесь, что для служебной собаки такая вольность недопустима. Поэтому если уж вы держите дома такую собаку, то все ваши команды типа «Сидеть!», «Лежать!», «Голос!» и все остальные должны отдаваться именно этим тоном, не терпящим возражений. Если же собака вас не слушается, считайте, что команду вы отдаете неправильно.

**Второй голосовой режим** — это глубокий проникновенный тон, приблизительно такой, каким Дон Жуан соблазняет очередную свою жертву. Он вызывает у собеседника рефлекторное доверие — реакцию, которую вы наблюдаете сразу же, как только перешли на этот тон. Имейте, однако, в виду тот факт, что именно доверие, а не, к примеру, ненависть или

половое влечение, обычно сразу же проверяется логикой. Человек, на которого вы воздействуете, может спросить себя: «Чего 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 доверия к вам. Пусть смысл ваших высказываний и их тон гармонируют друг с другом.

В общем-то, для управления этот голосовой режим используется нечасто. Служит он главным образом для того, чтобы снизить внимание собеседника при докладе. Его не так давно применил один из последователей нашей методики во время очередной сессии в университете, где он учился на вечернем отделении. Человек он семейный, учебу в вузе совмещал с работой, так что заниматься добросовестно ему было некогда. Ну, он и отвлек преподавателя на экзамене своим проникновенным воркованием. Тот, слушая своего студента, сам забыл материал, который ему должны были рассказывать по билету. В общем, какая точно была получена оценка — не помню, но экзамен был сдан.

**Третий голосовой режим** характеризуется тихим, немного срывающимся голосом. Он то затихает, то опять возникает в сознании «мишени», но всегда как бы стремится увести вас куда-то подальше от той ситуации, в которой вы находитесь. Используется он главным образом для того, чтобы заставить собеседника прислушаться к говорящему, вызвать дополнительный интерес, а также для того, чтобы стимулировать в собеседнике чувство вины или неуверенности в собственных действиях.

У моего друга есть сын, подружка которого делала с парнем абсолютно все, что хотела. Стоило ей выразить хоть какое-то недовольство, молодой человек готов был искренне поверить в полную никчемность своей натуры. Если она на него чуть-чуть обижалась, его из-за этого так мучила совесть, что он не спал ночами. При этом ей никакого труда не стоило на него повлиять. Если ей хотелось поехать отдыхать, а денег не было при этом ни у того, ни у другого, парень умудрялся где-то их найти — подзаработать грузчиком ночами или занять — ее это уже мало волновало. Если ей нужна бы-

ла помощь, он тоже никогда не мог отказать, даже если приходилось действовать в ущерб себе. Дело дошло до того, что, когда парень оказался под угрозой отчисления из института, родители его пошли к девушке с просьбой повлиять на него. «Попробуй его уговорить взяться за ум. У тебя получится». И получилось. Почему? Я понял это, когда увидел ее на их свадьбе, вернее, услышал. У нее была манера говорить третьим голосовым режимом.

Могу себе представить, сколько девушек, прочитав про такое сногшибательное действие третьего голосового режима, сразу же захотят им овладеть. Не обольщайтесь. Верный голосовой режим — не панацея для обретения любви. Ведь не у всех же эта девушка вызывала симпатии. Наверное, были такие люди, которым она не нравилась. Но тем не менее под ее воздействие попадали даже они. Было в ней что-то притягивающее, если точнее — гипнотическое. Поэтому ей так легко и удавалось найти контакт с людьми, уговорить их, заинтересовать.

Кстати сказать, третий голосовой режим — один из самых любимых приемов гипнотизеров. Вызвано это тем, что именно следящий за словами, произнесенными в третьем голосовом режиме, человек легко проваливается в трансовое состояние. На попытку загипнотизировать их, как известно, разные 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 говоришь властным тоном «Засыпайте!» — ну он и засыпает. С людьми же, склонными противоречить гипнотизеру, такой вариант не пройдет. Им потребуется несколько больше внимания. Поэтому в сложных случаях гипнотизер применяет третий голосовой режим. Голос гипнотизера, тихий, слегка вибрирующий, одновременно и успокаивает, и уводит за собой.

Если ваш собеседник сознательно ничего против гипноза не имеет, очень хорошим дополнительным эффектом в этом случае станет неяркий источник света, скажем, свеча. Голос гипнотизера в третьем режиме будет прекрасно гармонизировать с легким мерцанием свечи. Посадите человека ли-

цом к свече, пусть он на нее смотрит как можно дольше. А когда его глаза закроются, образ свечи сохранится, ее мерцание он будет улавливать даже сквозь закрытые веки, а в ушах будет звучать голос гипнотизера. Естественно, при таком подходе человеку можно внушить все что угодно.

Используя три основных голосовых режима, с которыми мы с вами познакомились, можно заставить человека поверить или подчиниться, принять ваши слова не критически или, наоборот, агрессивно. Попробуйте их на практике — сначала дома, в одиночестве, когда вас никто не слышит, затем — среди знакомых; наблюдайте за их реакцией и сделайте соответствующие выводы. Скорее всего, получаться начнет не сразу. Как и любое другое дело, использование голосовых режимов требует определенных навыков и настойчивости.

Вскоре вы сами станете более наблюдательными и увидите, кто из вашего окружения и при каких обстоятельствах использует тот или иной голосовой режим. Лидеры, как вы сможете заметить, чаще используют либо первый, либо третий режимы.

На этом возможности голосового режима отнюдь не исчерпаны. Но нам нет смысла раскрывать их все, так как мы сейчас рассматриваем активные тактические способы управления. Поговорим лучше о том, чего можно добиться при помощи слов: ведь в этой главе нас интересуют по большей части приемы, помогающие вызвать безусловные позитивные реакции на наши действия. В связи с этим вам может оказаться полезным древний как мир, но невероятно действенный прием управления под условным названием «цыганский гипноз».

### Цыганский гипноз

Вам наверняка приходилось сталкиваться на улице с цыганками, предлагающими «за монетку» погадать и все рассказать вам о вашей нелегкой судьбе. Если такой цыганке удавалось вас всерьез зацепить, то разговор с нею заканчивался потерей не монетки, а достаточно крупной суммы де-

нег. Причем, когда спустя некоторое время к обманутому обращались с вопросом: «Ну тебя-то как угораздило? Ведь серьезный же и рассудительный человек! И на сколько, говоришь, они тебя нагрели?» — сам пострадавший не мог объяснить, как это с ним случилось. Ну когда с кем-то — дело понятное, мало ли дураков на свете! Но чтоб с ним! Кажется, остановился-то на одно мгновение, а вон что вышло! Теперь до зарплаты не дотянуть — придется деньги в долг брать.

Поэтому большая часть людей, насколько я знаю, просто старается не вступать с цыганками даже в разговор. Просто проходят мимо, а если те пристают уж очень активно, то посылают их куда подальше, не стесняясь собственной грубости.

При этом не нужно забывать о том, что эти цыганки — чистой воды недоучки, потому и оказавшиеся на улице. Но даже им, как вы знаете, удается довольно часто обмануть того или иного доверчивого, но далеко не глупого человека. Совершенное владение цыганским гипнозом позволяет не только вытягивать деньги из людей — это, пожалуй, самое низменное его применение. Оно дает возможность получать мгновенное согласие любого человека по любому предмету — пусть ненадолго, но тем не менее получить.

Итак, давайте подробно рассмотрим, что же это за явление, в чем его суть и как можно его применять для управления окружающими. Цыганский гипноз заключается в том, чтобы ставить человека в контекст, которому он психологически не может сопротивляться. У вас наверняка в жизни бывали ситуации, когда вы не могли в чем-то отказать тому или иному человеку. Приблизительно те же ощущения вы испытываете и при общении с цыганкой. Но только в первом случае невозможность отказать человеку была чем-то обусловлена: скажем, он когда-то оказал вам неоценимую услугу и теперь вы чувствуете себя в бесконечном долгу перед ним, или просто вас связывают длительные узы дружбы — в конце концов, причина может быть любая. Но все дело в том, что, общаясь с цыганкой, вы подчиняетесь ей совершенно беспричинно. Вы просто идете у нее на поводу. Если основная ее цель — выманить

у вас деньги, — это еще не самое страшное. Будем надеяться, что большего она и не сумеет.

Правильное ведение собеседника по такому пути — дело непростое и требует изрядного умения. Но, как водится, этот путь совпадает с цепочкой утвердительных ответов, которые вы должны будете получить от партнера по разговору.

Этот прием хорошо раскрыл в своей книге Д. Карнеги. Он советовал строить беседу таким образом, чтобы добиваться от человека положительных ответов. Вызвано это тем, что если человек согласился с вами первый, второй и третий раз, то ему будет трудно не согласиться с вами и в четвертый. Каждое его «да» все больше подкрепляет его доверие к вам.

Только Карнеги не очень профессионально инструктировал своего читателя. Дело в том, что прием трех «да» не срабатывает в спокойной беседе и не оставляет длительных последствий; его нужно проводить напористо и быстро — тогда вы достигаете цели: произнесенного вслух «да». Через несколько минут собеседник одумается.

Этот же прием является неременным правилом цыганского гипноза и одновременно наиболее простым его вариантом. При повторении утвердительных ответов, особенно если беседа ведется вами во втором голосовом режиме, уже после второго ответа собеседник воспринимает ваши слова совершенно некритически.

Базовое правило цыганского гипноза заключается в следующем. Если человек сказал «да» два раза подряд или подчинился вашим словам (возможно даже, что просто из вежливости), то, скорее всего, он сделает это и в третий — уже рефлекторно. Если он этого не сделал, можете считать, что гипноз не удался.

Помните, как развивается диалог с цыганкой? Сначала она останавливает вас и предлагает погадать или просит о какой-то незначительной услуге (дать мелкую монетку — ребенку не хватает на хлеб, или просто спросит, как куда-то пройти), отказать в которой, если вы никуда не торопитесь, не имеет смысла. Главное на данный момент — как-то вас зацепить и не получить отказа, а чем именно — не так важно. Следующий этап в вашем диалоге — когда цыганка пытается

вас чем-то заинтересовать. Она горячо благодарит вас за оказанную услугу и предлагает «бесплатно» вам погадать. Ведь вам наверняка интересно? Конечно, да! Итак, вы соглашаетесь, чтобы вам погадали. Вы даже помните, что вам обещали сделать это бесплатно. Цыганка изучает вашу руку (или просто смотрит вам в глаза) и говорит о вас все, что видит. «Видит» она приблизительно следующее. «У вас была большая любовь!» Вы, естественно, отвечаете: «Да». (А у кого ее не было?) «Очень переживали, когда она закончилась». Вы опять соглашаетесь. «Жизнь у тебя была очень трудная, испытать тебе много пришлось!» (Хоть кто-то вас пожалел!) Естественно, вы опять соглашаетесь. Вы уже и не понимаете, что в этот момент прочно сидите на крючке. Вы заинтригованы, потому что все, о чем она сказала, — правда, и вы согласны даже заплатить ей, лишь бы она поведала о вас что-то еще.

На моих глазах дальнейший этап разговора строился так. Молодой девушке цыганка сказала, что все остальное она расскажет, только если та даст ей кусок бумажки. Слово «деньги» даже не было произнесено. Девушка стала рыться в сумке, чтобы найти там какой-нибудь листочек бумаги. По ней было видно, что она слегка волнуется, и, возможно, поэтому она ничего не может найти. Цыганка ей подсказывает: «Ну как же нет, дорогая! Я же сама у тебя в кошельке ее видела!» Надо сказать, что этой конкретной девушке повезло! На пике ситуации ее случайно увидел кто-то из знакомых и буквально за руку выволок из толпы обступивших цыган. Процесс, как сейчас говорят, к тому моменту уже пошел: она достала кошелек, чтобы вытащить из него «бумажку».

Цыганский гипноз годится только для очень быстрого тактического овладения ситуацией. Вам нужно в течение каких-то минут или даже секунд добиться своего — примените гипноз. Проблемы, которые вы можете решить с его помощью, естественно, могут быть какие угодно. При этом помните об одном немаловажном условии: применяя цыганский гипноз, вам нельзя собеседнику долго разжевывать, что к чему, вдаваться в подробности. Получили положительный ответ — и будьте довольны, действуйте дальше, пока тот не вышел из-под вашего влияния.

Возможно, в вашей жизни были случаи, когда вам на рынке продавцы умудрялись всунуть вещь, которую вы и покупать-то не собирались, а только приценились к ней из любопытства. Может, она и действительно вам не помешала бы; но, скорее всего, вы будете жалеть, что потратили деньги зря, иначе вы бы сами надумали ее купить. Как все случилось — не помните. Как-то вот поддались уговорам и заплатили деньги. А происходило все, похоже, так.

Вы проходили по рынку и увидели у одной продавщицы среди других вещей красивую блузку (если вы женщина, естественно). Вы подошли и приценились: мало ли, вдруг где-нибудь увидите такую же, но дешевле. Вы прекрасно понимаете, что лишних денег у вас нет, а носить вроде бы есть что. По крайней мере выглядите неплохо, а всего, что есть хорошего на рынке, все равно не купить.

Вам назвали цену, и в течение нескольких секунд вы с восхищением смотрите на недоступную для вас вещь. Далее следует приблизительно следующий разговор с хозяйкой.

— Вам нравится? — спрашивает хозяйка.

— Да, — отвечает вы.

— Красивая, правда?

— Да, очень.

— Еще бы: это известная японская фирма «Карбо» (или какая-то другая). И сделана блузочка очень качественно: не расползется, не полиняет. Вы видите?

— Да, — опять отвечает вы.

— И размер ваш, точно вам говорю. Впрочем, вы можете примерить. Заходите ко мне за прилавок: у нас все здесь вещи примеряют. Будете примерять?

— Да, — отвечает вы. Ведь вас не заставляют ее покупать, а только лишь предлагают примерить. А это так приятно — примерить красивую вещь.

Вы надели блузку, посмотрели на себя в зеркало. И то, что вы там увидели, — уже не важно, так как вы уже целиком и полностью находитесь под воздействием этой женщины. Вы сами, может быть, еще и не знаете, купите вы эту блузку или нет, но уж она-то уверена в этом на девяносто процентов. Если эта вещь вам действительно по размеру и к лицу,

считайте, что вам повезло. Но так бывает далеко не всегда. В противном случае не было бы такого частого недовольства многих совершенными покупками. Итак, вы стоите в блузке, и продавщица опять вас спрашивает:

— Ну как, удобно?

— Да.

— Ну что, будете брать? — Если вы молчите в течение нескольких секунд, она добавляет: — Я сбавлю вам пять рублей.

— Да, — опять отвечает вы.

То, насколько эта блузка была вам необходима, вам популярно дома объяснит муж, который, по большому счету, содержит семью. Перед вами сначала распахивают шкаф, «забитый тряпками, которые лет двадцать не сносить». Затем показывают пальцем на порванные местами обои и напоминают, что надо бы скоро делать ремонт, который тоже стоит денег. Затем выясняется, что вы в этом месяце еще не платили за квартиру, и т. д. и т. п. И вы со всем этим соглашаетесь, потому что умом понимаете, что он прав. Но как с вами это случилось, вы понять не можете.

Если в вашей жизни подобного не происходило, то можно предположить одно из двух: либо вы не поддаетесь никакому внушению — и тогда вам нужно учиться внушать самому, либо вы просто еще не встречали достойного гипнозистера — и тогда все материальные, а иногда и моральные потери у вас еще впереди.

Впрочем, надеемся, что с вами, читатель, этого уже не произойдет: освоив приемы системы навыков ДЭИР, от воздействия примитивного гипноза вы, конечно, защищены. Для вас возможность такого плачевного исхода уже позади.

**Президент Школы навыков ДЭИР Титов К. В.** По приемам использования дистанции, мимики, позы, жестов, взгляда, голоса написано значительное количество более подробных учебников, к которым при желании можно обратиться (кстати, есть любопытное пособие, исследующее шаблоны инстинктивного поведения человека В. Дольника, — «Непослушное дитя биосферы») — нас же с вами интересует скорее принцип метода и возможность опробовать его на практике.

*Давайте возьмем два полярных варианта — лидер и подчиненный. Эти стереотипы так хорошо закреплены в нашем сознании.*

*Итак, лидер: голова чуть запрокинута, взгляд неподвижный, смотрит чуть ниже уровня зрачков собеседника и как бы сквозь него, глазная щель чуть сужена, взгляд сосредотачивается только при произнесении приказа, тело немного наклонено вперед, шея относительно тела малоподвижна, голова резко не двигается (если окликнуть со спины, голова практически не повернется, или человек повернется медленно всем телом), жестикуляция атакующая или притягивающая, спокойная, делается резкой только при приказе или конфликте, голосовой режим второй-первый.*

*Подчиненный: голова наклонена вперед и немного втянута в плечи, взгляд бегающий, изредка застывая на глазах собеседника, однако старается в глаза не смотреть, глазная щель немного расширена, лицо обращено чуть вкось, горбится, шея подвижна, голова подвижна (если его окликнуть со спины, то сначала повернется голова, потом тело), жестикуляция успокаивающая или отталкивающая, движения быстрые, суетливые, при обращении к нему застывает, голосовой режим второй-третий.*

*Опробуйте эти шаблоны перед зеркалом, а затем попробуйте дополнять их применительно к конкретным ролям.*

**Проверка.** Попробуйте вести себя с более слабыми (в стайном смысле этого слова) людьми, ориентирующимися на вас, проявляя подчиненное поведение, а с начальниками (или лидерами) — проявляя поведение лидера. Обратите внимание на радикальные изменения в их поведении, проявляющиеся уже через полчаса—час общения.

Пожалуй, на этом разбор возможностей управления при помощи неэнергоинформационных методов мы закончим. В действительности их убедиться очень легко. Попробуйте их комбинировать, сочетая голосовой режим с особым типом взгляда, устанавливая в разговоре ту или иную дистанцию. Добейтесь от собеседника согласия по интересующему вас вопросу, используя цыганский гипноз, а его оставьте в замешательстве по поводу того, зачем он с вами согласился и как вам удалось его так ловко провести.



Естественно, положительные результаты использования этих методов у вас будут. Но насколько целесообразно их применение для вас, когда ваш багаж знаний и навыков позволяет вам добиться значительно большего и с большей эффективностью, — это уже решать вам самим.

Этим приемам не стоит уделять преувеличенного внимания на страницах нашей книги, потому что, как вы сами понимаете, нужда в таких приемах ограничена. Они даны нам, скорее, для подстраховки, чем для каждодневного использования. Если вас по каким-то причинам заинтересует данная тема, то могу только дать совет обратиться к многочисленным пособиям по нейролингвистическому программированию и гипнозу. Там все расписано подробно, и изучить вам этот материал будет несложно. Да вот только нужно ли это вам? Ведь вы, без сомнения, уже заметили, что все реже и реже прибегаете к дополнительным усилиям, чтобы добиться желаемого. Все, что вы хотите, происходит в вашей жизни как бы само собой. (Но мы с вами понимаем, что это «само собой» является просто результатом глубоких знаний и благоприятно применяемых навыков.)

Поверьте, этих знаний вам с избытком хватит, чтобы взаимодействие с окружающими всегда строилось так, как это необходимо вам, и приводило к желательным для вас результатам.

### ЧАВО (ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ)

— Как определить комфортную дистанцию, она же действительно разная у разных людей?

— *Это можно сделать и визуально, и тактильно. Комфортная дистанция для человека — это границы проекции его собственного тела, то есть границы тела эфирного. Пространство, которое его психика считает принадлежащим его собственному телу. Соответственно, ее можно определить и по размеру ауры, и по границе внешнего поля.*

— Я использую голосовые режимы, и в общем вижу их эффекты — но это общие эффекты, то есть люди реаги-

руют на первый режим как бы вынужденно, на втором они теряют внимание, но ко всей речи, а не к конкретному высказыванию... вообще прием довольно заметен.

— *Разумеется, если вы попытаете вести всю беседу целиком в первом или третьем голосовом режиме, то это будет очень заметно. Здесь фокус заключается именно в том, чтобы использовать режим отрывочно, выделяя им только нужные слова. К примеру, если вы при просьбе передать вам сахар сделаете мимолетный акцент первого голосового режима на слове «передайте», то сахар будет передан мгновенно. Естественно, подобный прием будет более полезен в другой обстановке.*

— Когда я пробую использовать метод непрерывного согласия, то его эффективность ниже ожидаемой.

— *Тут также необходима тренировка. Нужно вести цепочку согласий непрерывно, используя второй голосовой режим, иногда лишь включая первый. Ведь это так называемый формальный метод — его мишенью является не самостоятельная реакция психики собеседника, а его поведение, осуществляющееся в условиях практически отвлеченного внимания, в фоновом режиме.*

— Я пробовал использовать жесты, но они имеют незначительный эффект.

— *Естественно, что эффект жестов менее заметен, чем, скажем, эффект громкого крика. Однако жесты результативнее в плане мимолетного осознание воздействия на психику собеседника. Жест воздействует на подсознание, и его эффект накапливается. Попробуйте приглашать человека зайти в ваш кабинет на чашечку кофе, сопровождая приглашение отталкивающими жестами — выберите такого сотрудника, которого от любого бездельного времяпрепровождения палкой не отогнать — и посчитайте, сколько таких предьявлений жеста окажется достаточно, чтобы он и до рогу к вам позабыл.*

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ К ПРАКТИКУМУ III СТУПЕНИ

Эта книга в системе навыков ДЭИР побочная, так как функции самой системы значительно шире, чем просто управление окружающими. Как вы понимаете, управление окружающими никак не может рассматриваться в качестве цели, которой можно быть всерьез заинтересованным. Это, скорее, лишь средство достижения каких-то побочных целей, да и то свидетельствующее об очень уж прямолинейном подходе. Если бы я рассматривал вопросы управления всерьез, мне бы не хватило и десятка книг. Понятно, что донести до читателя абсолютно все нет никакой возможности, да и вряд ли это нужно. Для подробного обучения существуют курсы. С течением времени вы сами определитесь, что из вышеизложенных методик вам подходит больше, а что меньше. Возможно, вам удастся выработать что-то свое, совершенно новое.

Но в любом случае знания есть знания, и они могут принести в плохих руках вред, а в хороших — пользу. Вы вполне достойны этих знаний хотя бы уже потому, что не склонны подчиняться влияниям энергоинформационных паразитических полей, следуете своим путем — путем собственной эволюции, и если вам нужны знания — ваше право их получить. Однако практические преимущества владения приемами энергоинформационного воздействия на других ничтожны перед преимуществами глубокого ощущения собеседника, возможности чувствовать его внутренние реалии и

подавать свои. Это невероятное углубление процесса общения, без которого жизнь человека пуста.

Итак, что новое мы открыли для себя, осваивая это пособие?

Во-первых, мы узнали, как люди управляются энергоинформационными паразитами, насколько это распространено и как можно вмешаться в это взаимодействие. Ведь именно энергоинформационные паразиты во многом ограничивают действия любого человека. Новые знания позволяют нам не просто противостоять им, но и бороться с самым сложным проявлением активности энергетических паразитических структур — с людьми, действия которых продиктованы влиянием паразитических эгрегорических существ. В нашей книге мы подробно разбирали все возможные приемы воздействия на окружающих, из которых несложно вывести и техники защиты. Основной акцент, естественно, делался на энергетические приемы — именно они позволяют вам воздействовать четко, быстро и эффективно. Последняя глава, если вы еще не забыли, была посвящена приемам неэнергетическим, второстепенным и менее эффективным, но знать которые тоже не помешает.

Мы изучили пассивные способы управления, которые сводились к получению невербальной информации от окружающих и отсечению их от паразитической среды. Использование этих методов позволяет без необходимости не вмешиваться в происходящее и не тратить лишней раз энергию, приберегая ее для других целей. Мы уделили значительное внимание воздействию на окружающих жесткими импульсами собственной энергетики и после этого перешли к управлению с использованием собственного сознания; изучили применение конструкций и программ. Вы научились слушать чужие мысли и непосредственно вмешиваться в сознание — субъективную реальность оппонента. На мой взгляд, эти знания обеспечивают владеющему приемами ДЭИР более чем значительный набор преимуществ перед человеком обыкновенным (не будем забывать, что новый этап энергоинформационного раз-

вития и так позволяет человеку действовать на совершенно новом уровне и с невероятной эффективностью, — так что методы управления окружающими, пожалуй, для вас что-то вроде второй пушки на танке, однако если уж изучать предмет, то изучать его полностью).

Вам самим придется решать, какое воздействие применять в какой ситуации, но, исходя из нашего опыта, самое сложное, но и самое эффективное воздействие осуществляется при помощи программ. Их большое преимущество заключается еще и в том, что вы получаете возможность совершенствовать людей, живущих рядом, — применяя программы, вы становитесь своего рода ваятелем душ, более эффективным, чем просто влиятельный человек. Используйте же этот дар только во благо!

Вся информация, изложенная в этом разделе, позволила нам в очередной раз убедиться в том, насколько велики возможности человека, знакомого с энергоинформационной стороной мира, рассматриваемой системой навыков ДЭИР, если, конечно, использовать эти возможности с умом. Знайте свои слабости и слабости окружающих. Превращайте слабости в силу. Превращайте силу в добрые дела. Ведь вы понимаете, что физическое воздействие — это просто комариный укус по сравнению с воздействием на психику.

Но, пожалуй, главное, что я непременно хотел бы подчеркнуть, заключается в следующем. Познакомившись с нашими методиками, вы осознали, какое огромное количество факторов воздействует на простого человека. Разумеется, даже тренированный человек видит их далеко не все — просто в каждый момент времени можно осознать от силы их сотую часть, не больше. Но большая часть окружающих не видит и этого. Вообще — не видят почти ничего! Поэтому именно вы, а не ваши окружающие, прежде всего понимаете, насколько обычный человек уязвим в своей повседневной жизни. К счастью, вам удастся освободиться от этой незащищенности.

К настоящему моменту вы представляете собой технически развитую, цельную натуру, способную управлять

окружающими вас людьми. Постарайтесь же применять ваши знания исключительно с пользой для себя и других — собственно, именно поэтому я поместил рассказ об управлении в третью ступень системы навыков ДЭИР. Теперь вы имеете огромное преимущество по сравнению с остальными! Вы знаете и чувствуете, как происходит любого рода воздействие. Там, где обычно люди вступают в конфликт и искренне переживают из-за него, наживают себе болезни, неприятности, — там вы можете рассмотреть конфликт самодостаточной энергетики социума — энергоинформационных паразитических структур — и пресечь его. Это очень легко. Вы подобны зрячему в стране слепых и видите иные способы достижения целей. Ведь вам эти навыки нужны только для обретения собственной свободы пути. И пусть техническая развитость будет сопровождаться добром.

В следующих книгах нас ждет знакомство с методами, позволяющими бросить взгляд на окружающую энергоинформационную реальность. До настоящего момента мы обучались только защите и страховке: именно они нужны были на данной переходной фазе развития. Теперь вы вполне готовы к тому, чтобы окончательно перейти на новую ступень. Мы будем заниматься укреплением своей личной энергии до такой степени, чтобы стать значительно больше человека: вас перестанет страшить потеря физического тела, поскольку сознательная жизнь после смерти вполне достижима в субъективных, психоэнергетических областях. Вы научитесь видеть свои дальние цели, научитесь слышать Вселенную. Вы научитесь использовать основной инструмент трансформации окружающего мира — чувство веры — и сумеете преобразовывать окружающую реальность одним незначительным напряжением мысли — вам достаточно будет лишь одного желания, чтобы все сбылось наяву. Но это все впереди. Думающий по-новому разум обладает новыми возможностями.

# САЙТ ШКОЛЫ НАВЫКОВ ДЭИР

**WWW.DEIR.ORG**

Всем, кто интересуется проблемами:

- **энергоинформационники;**
- **технологий влияния;**
- **методик развития личностных возможностей.**

**К вашим услугам полноформатный ФОРУМ:** на нашем ФОРУМЕ вы всегда найдете единомышленников; сможете обсудить любой вопрос по тематике сайта; выступить с комментариями; поучаствовать в полемике; предложить интересную тему для дискуссии; стать одним из постоянных корреспондентов сайта.

Для слушателей Школы всегда есть самая свежая информация обо всех ее мероприятиях:

- расписание занятий;
- список филиалов по всем регионам России и зарубежья;
- контактные телефоны филиалов;
- аннотации на все семинарские и клубные занятия;
- новейшие разработки ведущих преподавателей Школы.

Также вас ждет обширная **библиотека**, где представлены книги и статьи различных направлений: психологии, психотерапии, медицины, этнографии, лингвистики, эзотерики и биоэнергетики, — так или иначе связанных с темой многостороннего развития личности.

Выходит **Альманах Школы навыков ДЭИР**, в котором вы всегда желанный гость, особенно если у вас возникла потребность поделиться полезной информацией.

**Мы открыли новое информационное пространство.  
ОТКРОЙТЕ ЕГО И ВЫ.**

На сайте вы найдете книги Д. С. Верицагина и К. В. Титова в полном комплекте. Вам не нужно больше разыскивать книги этих замечательных авторов. На сайте Школы навыков ДЭИР вы сможете ознакомиться с их полными электронными версиями.

## СТУПЕНИ ДЭИР

**Школа навыков ДЭИР проводит очные занятия по 5 ступеням базового курса.**

### 1. ОСВОБОЖДЕНИЕ

**Изучение настоящей методики в краткие сроки поможет вам:**

- понять принципы энергетической работы;
- освоить мощные способы защиты от внешних влияний;
- повернуть любой житейский фактор в сторону удачи и везения;
- стать свободным и независимым человеком.

### 2. СТАНОВЛЕНИЕ

**Освоив предлагаемые техники, любой из вас сможет:**

- обрести уверенность в собственных силах;
- усилить эффективность своих действий;
- выявить свои истинные желания;
- наладить максимальный контакт с окружающими.

### 3. ВЛИЯНИЕ

**Работа по данным методикам даст вам возможность:**

- понять основные закономерности лидерства;
- использовать навыки адаптации в сложной обстановке;
- корректировать поступки других людей;
- всегда оставаться в центре внимания.

### 4. ЗРЕЛОСТЬ

**Следуя этим уникальным методикам, вы сумеете:**

- найти долгожданную гармонию желаний и возможностей;
- понять основные проблемы жизненной философии;
- развить внимание и интуицию;
- открыть в себе источник неограниченных возможностей.

### 5.1. УВЕРЕННОСТЬ

**Предлагаемая методика позволит любому из вас:**

- четко фиксировать закономерности жизненного потока;
- экономить время и силы в решении сложных ситуаций;
- без потерь достигать намеченной цели;
- корректировать ход будущих событий.

### 5.2. МУДРОСТЬ

**Настоящий этап обучения откроет для вас:**

- техники управления эмоциональной волей;
- пути раскрытия своего творческого потенциала;
- практику корректирования хода событий;
- методики создания психотипа творца.

### 5.3. ИСКУССТВО

**Эта ступень представит вам:**

- исследование взаимодействия сознания и эмоциональных драйвов;
- выделение рациональной части субъекта в рациональную маску;
- создание сетки значений для эгрегорияльного слоя;
- техники метафорического мышления;
- приемы создания упорядоченностей уровня мировых течений.

ДМИТРИЙ ВЕРИЩАГИН  
КИРИЛЛ ТИТОВ

## ЭГРЕГОРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО МИРА. ЛОГИКА И НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Эгрегоры — это незримые моторы человеческой реальности. Умеющий с ними взаимодействовать способен достигнуть всего.

Когда впервые понимаешь, что мир многовариантен и у тебя есть Сила, охватывает иллюзия свободы...

Но никакое пространство не бывает пустым.

Пока ты не поймешь, что движет миром людей, свобода для тебя не сделается реальностью, останется лишь мечтой.

Эгрегоры — это то, что движет миллионами людей.

Это могучий ветер перемен в мыслях и в жизни, который может стать попутным.

Когда ты можешь направлять этот ветер — ты научился направлять эгрегоры.

Но можно достигнуть большего.

Секреты Игрока Надэгрегориального Класса — в пособии Д. Верищагина и К.Титова — «Эгрегоры человеческого мира».

Это меняет все.



ОТДЕЛ СБЫТА  
(812) 235-70-87, 235-61-37, 235-67-96  
E-mail: sales@nprospect.sp.ru

КНИГА — ПОЧТОЙ:  
тел. (812) 715-36-66



«Афина» приглашает к сотрудничеству авторов произведений и проектов — всех, кто чувствует в себе творческий потенциал. Мы будем рады каждой новой идее! Контакты: ведущий редактор Елизавета Зверева, delo@pochta.ru.

## Шарлатаны-2007

Дорогие друзья! 2007 год оказался необыкновенно урожайным на граждан, стремящихся обучать других ДЭИР, не имея на то никакого человеческого и юридического права, не участвуя в системе контроля качества и не имея на то должным образом подтвержденной действительной квалификации.

Некто Тяпин, действительно бывший наш административный сотрудник из Йошкар-Олы. Собирает людей на фоновые и прочие занятия, не имея квалификации. За результаты Школа не может нести никакой ответственности.

В Москве продают через Интернет какие-то «капли Верищагина». Ни Школа, ни я не имеем к ним не малейшего отношения — что и сообщаем людям, жалующимся нам в офис, что капли не помогают. А теперь сообщаем и в книге. В Интернете появилось подложное «письмо Верищагина» — я его не писал, оно создано людьми, заинтересованными обманывать других (они даже ссылаются, будто встречались со мной), используя мой авторитет и имя. Мое мнение я выразил в ответном письме, выложенном на сайте издательского дома «Невский проспект».

В Москве бывший клубный сотрудник Снигирев пробует вести ступени и этапные факультативы, не обладая квалификацией для этого и с искажением методик. Просьба быть внимательными в Польше — там только один организатор, к которому приезжают квалифицированные тренеры.

Некоторые — далеко не все, конечно — бывшие преподаватели Школы, с которыми мы расстались по разным причинам, также пробуют себя в странном «бизнесе» контрафактного преподавания методик ДЭИР. Не рассматривая отрицательную этическую сторону вопроса — все-таки именно Школа их обучила когда-то методикам ДЭИР — хотел бы сказать, что Школа не может отвечать за качество их работы. Что весьма важно помнить, потому что если человек повел себя неэтично, и стремится избежать контроля качества со стороны автора, то такая «экономия сил» неизбежно распространится и на слушателя. Будьте внимательны.

На всякий случай сообщая: преподавателями Школы ДЭИР по разным причинам и разные уже (подчас весьма длительные) периоды времени не являются граждане Косович, Резник, Воронина, Сокуровы, Барчуков, Панькив, Гончаров, Литвинова, Ильяхин, Невенчаный, Ломанова, Дубкова, Телухова, Краснянская, Глушко.

Они не лицензированы мной на проведение ступеней ДЭИР, не прошли очередную проверку уровня преподавания и, в случае проведения ими семинаров ДЭИР, Школа не может ныне отвечать за качество их работы. Всякая ссылка на них, как преподающих мои методики либо выступающих от имени Школы ДЭИР является заведомо призванной ввести в заблуждение.

Дополнительно хотел бы сказать, что с гражданами Меньшиковой, Резник, Невенчаным я никогда не встречался и не собираюсь, к центру «Сознание» не имею ни малейшего отношения и всякие ссылки их на меня (включая что они якобы действуют по «истинному Верищагину») и использование моего имени ложно и призвано ввести в заблуждение.

Будьте внимательны — телефон Московского филиала изменился. Корректные телефоны приведены в данном пособии.

Силы вам и удачи, Дмитрий Верищагин.



## Дополнительные факты

• Предупреждаем всех Организаторов и Директоров Клубов! Выявлены случаи подделки дипломов и свидетельств Школы навыков ДЭИР. Старайтесь тщательнейшим образом проверять все необходимые документы у прибывающих к вам работников Школы и ОБЯЗАТЕЛЬНО связывайтесь с Центром в Петербурге на предмет проверки полномочий человека, представившегося сотрудником Школы ДЭИР.

### • Новосибирск

Повелицына Вера Владимировна. Бывший ассистент Новосибирского филиала Школы ДЭИР, используя уже ставший известным брэнд Школы, преподносит доверчивым людям некие «целительские практики», обещающая в кратчайшие сроки «излечить» от множества тяжелых болезней, включая онкологию. Не являясь уже сотрудником Школы, госпожа Повелицына почему-то, как верительную грамоту, предъявляет удостоверение ассистента ДЭИР и тем самым вводит людей в заблуждение.

Будьте внимательны!

### • Кировоград (Украина)

Агапутова Наталья Захаровна. Бывший организатор филиала в Кировограде (Украина) пытается проводить занятия, позиционируя их как «ДЭИР». Никакого отношения к ДЭИР предлагаемые ею «методики» отношения не имеют. Будьте внимательны!

### • Абинск (Краснодарский край)

Кривулина Надежда Алексеевна. Прошла 5 ступеней Школы ДЭИР и, решив, что этого достаточно для профессиональной работы с людьми, открыла «Настоящую Школу ДЭИР». Пытается собирать группы. Для этих целей в домашних условиях надиктовала с десяток аудиокассет с материалом, представляющим собой конспекты лекций нескольких преподавателей Школы, работавших в то или иное время в Краснодарском крае. Кривулина Н. А. не является сотрудником Школы, не имеет права преподавания или консультирования. Все материалы, которые она распространяет, — фальсификация и компиляция с прямым нарушением базовых методик ДЭИР.

### • Хабаровск

Фурман. Бывшая организатор в Хабаровске пытается проводить консультации якобы от имени Школы. НЕ ВЕРЬТЕ! Это не ДЭИР.

### • Одесса

Жукова Лиляна Леонидовна. Бывший консультант школы ДЭИР. Уволена из школы за несдачу квалификационных экзаменов. Собирает группы, называя их подготовительной ступенью ДЭИР. Такой ступени в школе ДЭИР нет. На группах производит настройку на трансовые состояния, заявляя, что для того, чтобы их возобновить, нужно приходить к ней снова и снова, а иначе будет плохо! Пытается энергетически привязать к себе. Препятствует прохождению людьми занятий ДЭИР. Никаких знаний и навыков системы ДЭИР не дает.

## Представительства Школы навыков ДЭИР

### РОССИЯ

#### РСО Алания

Владикавказ (8672) 762376, 89188364323

#### Алтайский край

Горно-Алтайск (38822) 25226, 89039562026

Барнаул (3852) 753015, 89133651717

Бийск (3854) 331652, 89132438282

Рубцовск (38557) 45553, 89039119972

#### Амурская обл.

Благовещенск (4162) 89619524951, 89145548792

#### Архангельская обл.

Архангельск (8182) 262843, 89212417813

Северодвинск (81842) 47406, 89021993117

Астрахань (8512) 473946, 89276605321

Белгород (4722) 310877, 89606274960

Биробиджан (42622) 62807, 89246442518

Брянск (4832) 210311, 89605558181

Великий Новгород (8162) 666319, 89052908625, 89116039987

Владивосток (4232) 415371, 458981 дисп. 748501 с. т.

Волгоград (8442) 972907, 972909, 89023801559

#### Вологодская обл.

Вологда 89115025460

Череповец (8202) 242072, 89211378291

Воронеж (4732) 404216, м. 798691

Выборг (81378) 50147, 89219796257

Екатеринбург (343) 2615877, 2131727

Иваново (4932) 318229

Ижевск (3412) 521808

#### Иркутская обл.

Иркутск (3952) 363017, 89025195028

Братск (3953) 375393

Северобайкальск (30139) 20835

Тайшет (39563) 50261, 89501362602

Усолье Сибирское (39543) 69645, 89025425724

Йошкар-Ола (8362) 633596, 89278738388

Калининград (4012) 450163, 89097872354

Калуга (4842) 552391, 572737, 89036359519

Обнинск (48439) 41243, 89109159751

#### Кемеровская обл.

Кемерово (3842) 312400

Новокузнецк (3843) 89136209999, 89236326666

#### Коми

Воркута (82151) 31998

Ухта (82147) 45209, 89630242472

Комсомольск-на-Амуре 89242251940

#### Краснодарский край

Краснодар (8612) 666308, 664524

Армавир (86137) 45146, 89184808509

Геленджик (86141) 50857, 89184886086

**Красноярский край**

Ачинск (39151) 40712, 89135556178  
Дудинка (39111) 25990, 58754  
Зеленогорск (39169) 25314, 89233062415  
Норильск (3919) 417857, 89059790334  
Красноярск (3912) 258643, 89039238766  
Кодинск (39143) 21930, 89607651628  
Киров (8332) 670158, 89226628438  
Курган (3522) 451883, 89058546117  
Липецк (4742) 398387, 89107428387  
Магадан (4132) 637883, 89082278233  
Москва (495) 6499504, 89165257204

**Мурманская обл.**

Мурманск (8152) 472640, 89210343203  
Апатиты (8155) 66580, 89211760261  
Ковдор (81535) 72086, 89217341857  
Нальчик (8662) 770765, 89287078849  
Нижний Новгород (8312) 2581781, 89103948275  
Новосибирск (3832) 900958, 197421, 262703  
Новороссийск (8617) 270097, 89184950429  
Омск (3812) 658997, 89136303456

**Оренбургская обл.**

Оренбург (3532) 362915, 89033608216  
Новотроицк (3537) 677935  
Орск (3537) 634114, 233939  
Орёл (4862) 450014, 89102009484  
Пермь (3422) 655852, 776901  
Петрозаводск (8142) 729204, 89114364545  
Петропавловск-Камчатский (4152) 261667, 470156  
Псков (8112) 531469, 89212196405  
Ростов-на-Дону (8632) 468539, 712586  
Рязань (4912) 931368, 89109003582

**Самарская обл.**

Самара (846) 9502221, 2240631  
Сызрань (8464) 985425, 89277798267  
Санкт-Петербург (812) 3466885, 3466886

**Саратовская обл.**

Саратов (8452) 589729, 679599, 89172142346  
Тольятти (8482) 482191, 753089, 89272114105

**Свердловская обл.**

Качканар (34341) 24426, 89226060540  
Верхняя Салда (34345) 52262, 89024443161  
Камышлов, Ирбит (34375) 25515, 89216336828  
Смоленск (4812) 644219, 89043648598

**Ставропольский край**

Ставрополь (8652) 735890, 89280081133  
Георгиевск (87951) 24145, 89614516494  
Кисловодск (87937) 28597, 89283450829  
Таганрог (8634) 605037, 89289032979

**Татарстан**

Альметьевск (8553) 331909, 89046760036  
Казань (843) 5417629, 89172884052  
Набережные Челны (8552) 731346, 89027192122, 89033193999

Тверь (4822) 371040, 89206957689,  
Томск (3822) 507909, (3823) 770015

**Тюменская обл.**

Тюмень (3452) 333210, 89224724653  
Новый Уренгой (34949) 52799  
Нефтеюганск (3461) 241008, 89028199592  
Нягань (34672) 56419, 56422,  
Надым (34995) 89615503872  
Нижневартовск 89048831184  
Ханты-Мансийск (34671) 96688, 89028288535  
Сургут (3462) 620208, 89097081513

Ульяновск (8422) 639541, 89276303268

Хабаровск (4212) 311739, 89142029916

**Хакассия**

Абакан (39022) 40885  
Чебоксары (8352) 414606, 679103, 291916  
Челябинск (3512) 602548  
Чита (3022) 447839, 89144670604  
Краснокаменск (30245) 46114  
Южно-Сахалинск (4242) 708212, 89147650485  
Ярославль (4852) 258874, 927928, 89106629280

**Адыгея**

Майкоп (8772) 527620, 89604768137

**Бурятия**

Улан-удэ (3012) 219741, 89025644457

**УКРАИНА**

Киев (1038044) 2876475, 0962474026  
Бердянск (103806153) 22451, 0505812508, 57164  
Белая Церковь (103804463) 92264, 59455  
Винница (10380432) 437506, 462140, 0972629165, 0637700809  
Горловка (Донецк) (103806242) 42119, 0954297093  
Донецк (1038062) 3352830, 0677771975  
Запорожье (10380612) 344579, 0506020565  
Кировоград (10380522) 272497, 0506091400  
Краматорск (Донецк) (103806264) 87578, 0502814603  
Кривой Рог 0503103882  
Луганск (10380642) 424985, 0508352696  
Львов 0634997989, 0677351793  
Мариуполь (10380629) 224268, 0505851039  
Одесса (10380482), 236397, (1038048) 7430450  
Полтава 0954510897  
Ровно (10380362) 615226, 290534, 0509727976  
Симферополь (10380652) 712843, 0501358523  
Сумы (10380542) 325337, 0509823593  
Харьков (10380572) 3406740, 7097938  
Херсон (10380552) 538025, 0953901517  
Черкассы (10380472) 0964382835, 0674229828  
Чернигов (103804622) 34062, 0636421010  
Ялта (10380654) 230090, 0509332077

**БЕЛОРУССИЯ**

Брест (10375029) 7936432  
Гродно (10375152) 431974

Гомель (1037529) 3769141  
Минск (10375172) 482550, 301756, (103752) 96092550  
Молодечно (1037529) 5045543

#### **АРМЕНИЯ**

Ереван (1037493) 924218, 556487, (1037410) 483805, 091680127

#### **КАЗАХСТАН**

Актобе (7132) 214034  
Алматы (7272) 771471, 87013835884  
Астана (3172) 982254, 87019991246  
Балхаш (31036) 44292, 87776413402  
Жезказган (7107) 22954, 87773283327  
Караганда (7212) 493061, 910146, 87021508903  
Кокшетау (7162) 264493, 87014334589  
Рудный 87015271421, 87773780248  
Тараз (7262) 433864  
Усть-Каменогорск (7232) 256521, 87773780248  
Чимкент (7252) 538447, 87017210443

#### **КИРГИЗИЯ**

Бишкек (10996312) 493397, 691756, (10990773) 817370

#### **ЛАТВИЯ**

Рига (10371) 7336078, 29240110, 29447155

#### **ЛИТВА**

Вильнюс, Клайпеда (10370) 67033350

#### **УЗБЕКИСТАН**

Ташкент (10998712) 548391, (1099890) 1752073

#### **ЭСТОНИЯ**

Кохтла-Ярве 372 56693925  
Нарва 372 56693925  
Силламяэ 372 56693925  
Таллин 372 6355102, 5517955-моб.

#### **БЕЛЬГИЯ**

Брюссель, Гент 32 47 3871681

#### **БОЛГАРИЯ**

София (103592) 28718898, 886060120, 9887003818

#### **АВСТРАЛИЯ**

425230785, 98041265

#### **ГЕРМАНИЯ**

Берлин 49309377505, 491791129536  
Зинген\_491747491475, 491773347303  
Кель (7851) 71567  
Кёльн 492261911871, 49173 9363689, 4915209462979  
Кирхленгерн и окрестности (Белефельд, Липштадт, Минден, Оснабрюк, Падерборн, Мемминген) 498331927615, 491778527997  
Ринтелн — Херфорд — Ганновер 49 5223 791122, 49 173 9549022

Лимбург 04906431408961, 04901629265870  
Мюнхен 498102739281, 491799452379  
Ной-Ульм 497319726709  
Нюрнберг 49 911 448259, 49 1728368720  
Штитдарт 01705545373, 01608896228, 07457697063

#### **ГРЕЦИЯ**

Афины 306945183300, 302741081213  
Салоники 306977433017

#### **ИЗРАИЛЬ 8-10972**

Тель-Авив, Хайфа, Беэр Шева, Бат-Ям, Варна (810972) 39015335, 88567038  
Север 97239015335  
Центр 97288567038  
Юг 972523969715

#### **ИСПАНИЯ**

Барселона (1034639) 881556, (1034977) 593294  
Провинция Аликанте (Бенидорм) 34600604127  
Аликанте 34667470038, 966812933

#### **ИТАЛИЯ**

Бользано (1039) 3407752990  
Рим 39630890880, 393487633412

#### **ОАЭ**

Дубай (3422) 409180, 89128814036

#### **ПОЛЬША**

Варшава, Гданьск, Торунь, Сопот 48500073375, 7 4012450163

#### **ПОРТУГАЛИЯ**

Санта Мария (10351) 963543533

#### **РУМЫНИЯ**

Бухарест (1040724) 715572

#### **ФИНЛЯНДИЯ**

Хельсинки (372) 566925, (358) 468104047

#### **ФРАНЦИЯ**

Для русскоговорящих 33663257588  
Для франкоговорящих 330873723336

#### **ЧЕХИЯ**

Прага 420775296097, 420607540157

Общую информацию о Школе можно узнать в Центральном офисе Школы  
Санкт-Петербург, ул. Жукова, 23  
(812) 346-68-85, 346-68-86  
Официальный сайт Школы [www.deir.ru](http://www.deir.ru)