

Н. Мадиев

КАК ВЛАДСТВОВАТЬ НАД САМЫМИ ЛУЧШИМИ МУЖЧИНАМИ

**Секреты
венецианской
куртизанки**



Annotation

В этой книге раскрываются секреты женской власти над мужчинами. Вы узнаете, как привлечь и удержать достойного мужчину, как воспламенить в нем подлинную страсть. Овладев методиками манипулирования мужским сознанием, вы поймете, что все достижимо, и все зависит только от вас.

Автор также рассказывает о причинах возникновения различных заболеваний и о том, как всегда оставаться здоровой и сексуальной.

Но самое главное, прочитав эту книгу, вы поймете, что вера в себя — это ваш ключ к успеху!

- [Мадиев Нурлан Мукасович](#)

-

- [Предисловие](#)

- [Часть I](#)

- [Часть II](#)

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

- [Часть III](#)

-

-

- [ПРИЛОЖЕНИЯ](#)

-

- [Приложение 1](#)

- [Приложение 2](#)

- [Приложение 3](#)
 - [Приложение 4](#)
 - [Приложение 5](#)
 - [Приложение 6](#)
 - [Приложение 7](#)
- [Литература, рекомендуемая для прочтения](#)
- [notes](#)
 - [1](#)
 - [2](#)
 - [3](#)
 - [4](#)
 - [5](#)
 - [6](#)
 - [7](#)
 - [8](#)
 - [9](#)
 - [10](#)
 - [11](#)
 - [12](#)
 - [13](#)
 - [14](#)
 - [15](#)
 - [16](#)
 - [17](#)
 - [18](#)
 - [19](#)
 - [20](#)
 - [21](#)
 - [22](#)
 - [23](#)
 - [24](#)
 - [25](#)
 - [26](#)
 - [27](#)
 - [28](#)
 - [29](#)
 - [30](#)

- [31](#)
 - [32](#)
 - [33](#)
 - [34](#)
 - [35](#)
 - [36](#)
 - [37](#)
 - [38](#)
 - [39](#)
 - [40](#)
 - [41](#)
 - [42](#)
 - [43](#)
 - [44](#)
 - [45](#)
 - [46](#)
 - [47](#)
 - [48](#)
 - [49](#)
 - [50](#)
-

Мадиев Нурлан Мукасович

Как властвовать над самыми лучшими мужчинами

Секреты венецианской куртизанки

*В начале были письма.
Письма к той, которая любила других.
Она искала свое счастье.
Она просила совета, спрашивала.
Наконец, она нашла.*

Н. Мадиев

Эта книга, в сущности, не о гетерах или куртизанках, а о выработанных веками секретах власти женщины над мужчиной через искусство общения.

Это твой ключ к успеху, здоровью и любви! Измени себя — и мир изменится вокруг тебя!



Предисловие

*Среди миров в мерцании светил
Одной Звезды я повторяю имя.
Не потому, чтоб я Ее любил,
А потому, что мне темно с другими.
И если мне на сердце тяжело,
Я у Нее одной ищу ответа.
Не потому, что от Нее светло,
А потому что с Ней не надо света!*

Иннокентий Анненский

Книга появилась в результате переписки, которая длилась несколько лет. Бывало, что за неделю отправлялось два-три письма, но случалось, что переписка замирала на месяцы. Все, как обычно. Но в книгу вошел только тот материал, который относится к основной теме.

Однажды в своем письме она спросила меня, что означает фраза «услаждать, как гетера» и в чем состояла власть гетер над мужчинами? До наших дней дошло это высказывание древних, что «хорошая жена трудится на тебя, как слуга, дает советы, как советник, прекрасна, как богиня красоты, спокойна и вынослива, как земля, кормит тебя, как мать, и услаждает тебя, как гетера. Хорошая жена — шесть лиц в одном». Прошли столетия, идеалы жены поменялись, но не настолько, чтобы пренебрегать изучением секретов влияния и властвования великих представительниц прекрасной половины человечества.

Чем больше я размышлял над ответом, тем больше убеждался, что секрет их власти был не в способах услаждения, а в искусстве общения. Когда в качестве иллюстрации к повествованию потребовался некий идеальный или идеализированный образ гетеры или куртизанки, я, не мудрствуя лукаво, решил, что, пожалуй, на эту роль как нельзя лучше подходит венецианская куртизанка Вероника Франко, героиня фильма, снятого по книге Маргарет Розенталь «Honest Courtesan»^[1]. Поскольку моя корреспондентка видела этот фильм, это, по идее, должно было облегчить ей понимание материала. Возможно, такое решение является спорным, но я решил оставить все

как есть, потому что данная книга, в сущности, не о гетерах или куртизанках, а о выработанных веками секретах власти женщины над мужчиной через искусство общения. Но, принимаясь писать о секретах «опасной красоты»^[2], я и предположить не мог, что это окажется так сложно и так интересно.

В первой части книги рассмотрены общие секреты женской власти над мужчинами. Это секреты той эпохи, и они бережно из поколения в поколение передавались от матери к дочери, и касались они того, как научиться распознавать достойного мужчину, как привлечь и удержать его, как научиться незаметно управлять им, как пробудить в нем щедрость, как воспламенить в нем подлинную страсть и, что самое главное, как женщине заставить мужчину уважать себя.

Во второй части книги раскрывается секрет, того, как силой слова манипулировать сознанием мужчины. Впоследствии это искусство получило название цыганского гипноза, и мы подробно рассмотрим, каких чудес может добиться женщина, одержимая страстным желанием достичь своей цели.

Третья часть книги посвящена самому главному секрету властительниц мужских душ — тому, как быть здоровой и сексуальной. В этой части рассмотрены причины возникновения болезней и даются проверенные веками рекомендации о том, как помочь своему телу вылечиться и быть здоровой, как стать сексуально привлекательной и неотразимой.

Работая над рукописью, я решил сохранить стиль общения и форму обращения, принятую в нашей переписке, и прошу великодушно извинить меня за это. Иначе мне бы не удалось изложить этот сложный, местами откровенный, порой нетривиальный и, возможно, спорный материал. Уважая ваше право иметь свою точку зрения, и ни на минуту не забывая об этом, я, с вашего позволения, приступаю к изложению своей. Пожалуйста, помните, что это всего лишь моя точка зрения, и все, что изложено, — не есть истина в последней инстанции.

Часть I



ВВЕДЕНИЕ

Да, должен сознаться, твой вопрос слегка озадачил меня, я как-то не думал об этом. Чтобы постараться понять механизм женской власти

над мужчинами, нам придется освободиться от стереотипов мышления. Поэтому давай договоримся, что мы не будем уподобляться обвинителям и не будем заниматься обличением и вынесением приговоров. Это легче всего. Гораздо труднее попытаться понять и объяснить поведение тех, кто жил много веков назад. Изучать — не значит уподобляться предмету изучения. Еще ни один паразитолог не стал паразитом, а орнитолог — птицей. Если я что-то и утверждаю, то считаю это верным лишь в той системе координат, в которую данное утверждение поместил. Поэтому будь внимательной, думай, спорь, не соглашайся, но извлеки пользу. Живи своим умом, это ведь твоя жизнь, и принадлежит она только тебе.

Прежде всего, давай определимся, чего же ты хочешь. Одно дело, если ты жаждешь научиться и применять на практике секреты лучших властительниц мужских душ, и совершенно другое, если тебе просто любопытно прочитать о них, но применять описанные техники ты не собираешься.

Французская писательница Симона де Бовуар сказала: «Женщиной не рождаются, ею становятся». Иными словами, готова ли ты менять свое представление о себе и окружающем мире? Ведь все, что у тебя есть сейчас, — это плоды твоих мыслей. **Сумеешь изменить ход своих мыслей — сумеешь изменить ход своей жизни.**

Если тебя слегка охватила оторопь, подумай, что ты теряешь, если по-новому взглянешь на себя и на привычные вещи? Ведь вернуться в уютное гнездышко своих старых верований и предрассудков ты всегда успеешь. Попробуй, и ты поймешь, почему, когда меняешься ты, меняется и мир вокруг.

Если ты готова, это значит, что ты будешь успешной, здоровой и счастливой. Если же нет, если ты всем довольна, то тебе лучше отложить это чтение прямо сейчас, чтобы не вносить дискомфорт в свою жизнь. «Боишься — не делай, делаешь — не бойся».

**ПОЧЕМУ, ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, НУЖНО ПОЛАГАТЬСЯ
ТОЛЬКО НА САМУ СЕБЯ**

Древние мудрецы, объясняя общественные отношения, начинали обычно с самой грубой модели общества, постепенно переходя ко все

более сложной и полной. Так, по верованиям того времени, считалось, что в первом приближении людское общество можно сравнить с неким подобием отары овец. Вспомни, пастырь — это и пастух, и священник. Отары — это, прежде всего, овцы. То есть те, кого пасут, стригут и режут, кто привык подчиняться чужой воле, кто верит или хочет верить, что все, что ни делается, делается для их блага или должно делаться для их блага. Чьей же воле подчиняются овцы? Воле пастухов. Именно они решают, как управлять стадом и куда их гнать, что обещать этим баранам и как морочить им головы. Чтобы легче им было управляться со стадом, пастухи держат сторожевых собак, которые, с одной стороны, охраняют пастухов от бунта овец, с другой стороны, охраняют пастухов, а заодно и стадо, от внешней опасности — от волков. В рамках рассматриваемой модели общества, сторожевые собаки часто грызутся с волками, но еще чаще — мирно сосуществуют.

Принадлежность к той или иной категории определяется, главным образом, не статусом человека, а тем, как он относится к себе и к окружающему миру, то есть тем, как человек думает. Поэтому, чтобы осуществить переход из самой низшей категории — «овец» — в любую другую вышестоящую категорию, следует начинать исключительно с изменения образа своего мышления.

В принципе, пасторальная идиллия возможна, но, как показывает практика, лишь на полотнах художников. В жизни все гораздо прозаичнее. Представь теперь такую картину: 1583-й год, Европа, мрачные годы Средневековья. Человеческая жизнь практически ничего не стоит. От войн и эпидемий умирают тысячи и тысячи людей, повсюду полыхают костры инквизиции. Одно из развлечений толпы — любоваться агонией жертвы на публичной казни. По любому навету могли посадить в застенки и подвергнуть пыткам. Историки пишут, что в те времена было принято и считалось, чуть ли ни нормой, чтобы девушки, у которых не было приданного, зарабатывали на него проституцией, нередко уезжая для этого в богатые города. Потом, выйдя замуж, она отдавала все деньги и приданное мужу и бесправно проводила остатки своих дней в его доме.

Богатейшим городом Европы была Венеция, но и там на женщин смотрели как на собственность, и лишь немногие из них умели читать и писать. По данным переписи 1514 года, в Венеции было 11 тысяч

куртизанок, то есть на каждого сенатора и министра приходилось что-то около полутысячи молодых красивых искусительниц. Кроме того, существовала отчаянная конкуренция между куртизанками и дамами высшего общества. Для бесприданниц, вроде Вероники, было еще два выхода: либо постриг в монашки, либо, если повезет, наем прислугой в богатый дом. Среди куртизанок высшей кастой были так называемые эстетические куртизанки, знавшие языки, умевшие читать, слагать стихи, музицировать и вести беседы с мужчинами о политике, истории и искусстве. Таковы были нравы и порядки, царившие в то время.

Подумать только, чтобы стать куртизанкой, требовалось практически высшее образование! Необходимо было знать латынь, стихи Петрарки, Боккаччо, Вергилия, Горация, Овидия и многих других авторов современности и древности, цитировать в подлиннике Цицерона, Гомера и других классиков. Знать историю войн и полководцев, разбираться в живописи и иных изящных искусствах, разбираться в политике и в политиках. И не просто знать, но еще и уметь преподнести свои знания так, чтобы тебя захотели слушать. А это предполагает, помимо всего прочего, знание этикета, основ ораторского искусства, умение держать себя в обществе, вести беседу и влиять на собеседника. Женщины, которых мужское общество воспринимало не иначе, как существ второго сорта, должны были суметь заставить уважать себя, чтобы к ним прислушались. И многие добивались этого. Были среди них и те, с чьим мнением считались даже императоры, не говоря уже о сановниках более низкого ранга. Это были женщины, вошедшие в историю не благодаря своему знатному происхождению или удачному замужеству, а исключительно благодаря своим выдающимся качествам — сочетанию великолепного женского обаяния, острого ума и поразительной интуиции. Стало быть, изучение секретов куртизанок — это изучение секретов одних из самых образованных и влиятельнейших женщин того времени!

Поэтому я говорил, что надо освободиться от стереотипов мышления и, поверь мне, впереди нас ждет еще много удивительных открытий. Историки утверждают, что благодаря греческой гетере Фрине мужчины Древней Греции увидели в своих женщинах красоту и ум. А произошло это так — Фрина покорила скульптора Проксителя, и он создал первую в истории Древней Греции скульптуру обнаженной женщины, и началась эпоха культа Афродиты. Лишь за три века до

нашей эры возникло такое понятие, как романтическая любовь между мужчиной и женщиной (для сравнения, Троянская война закончилась за 9 веков до Фрины). До этого древние греки признавали лишь культ мужского тела, и считалось, что любовь может быть только между мужчинами. На женщин же смотрели исключительно как на родильный аппарат, и даже жены были на положении рабов, например, имели право покидать дом только один раз в году, на праздник плодородия. Лишь благодаря таким гетерам, как Аспазия, Фрина, Таргелия, Леена, Никарета, Филена и Леонтия, мужчины признали за женщиной право находиться в их компании, участвовать в диспутах, в общении. Именно гетеры были первыми женщинами, ученицами знаменитых философов, например, Эпикура, и именно гетеры были первыми женщинами-учеными, труды которых по физике и атомам, по математике, риторике и другим наукам поразили мужчин того времени и сохранились до сих пор. Подумать только, как могло бы все повернуться, если бы не гетеры. «O tempora, o mores!» — «О времена, о нравы!»

Итак, первое, что постигали будущие великие женщины, — чтобы стать лидером, следует решительно расстаться с кланом «овец» и начать думать как лидер. Как это сделать? Читай дальше. Но прошлое, все то, что уже стало таким привычным и родным, просто так никого еще не выпускало из своих объятий. А главная опасность кроется в привычке думать по старому. Поэтому-то знающие люди всегда говорили, что для того, чтобы освободиться от прежних привычек, нужно собрать всю свою волю в кулак и решительно настроиться работать над собой. Сжечь все мосты к отступлению и твердо поклясться, что к старому возврата больше нет — либо грудь в крестах, либо голова в кустах. Вероника смогла. И уже никто не смел помыкать ею. И она уже не признавала покорно за другими право решать, как ей жить, как и когда умереть. Вероника добилась права самой определять свою судьбу.

Чтобы принадлежать к клану «пастухов», нужно было обладать огромной властью и богатствами, но ни того, ни другого у Вероники не было.

Если бы она относилась к «сторожевым собакам», то кого и что она стерегла бы тогда? Чье добро и чьи жизни? От кого стерегла и как? Был ли у нее хозяин, жила ли она его милостью, и хорошо ли он

кормил ее обедками со своего стола? Можно ли сказать, что все, что ей было нужно, — это теплый кров и гарантированная похлебка?

Может статься, ты считаешь, что в итоге она стала волчицей. А быть ею в те времена — это значило полагаться только на саму себя, уметь пойти против всех и побеждать, ибо каждый такой шаг — это игра со смертью. Брать то, что принадлежит тебе по праву сильного, быть спокойной и терпеливой, хладнокровной и умной, быть свободной и жить жадно, наслаждаясь каждой минутой жизни. Быть волчицей — это значило жить в гармонии с Природой, по ее законам, а не по законам, придуманными пастухами для овец. Быть волчицей — это значило преодолеть множество барьеров и, в первую очередь, барьер страха и барьеры догм и комплексов.

Разумеется, это все условное деление и во многом умозрительное. Но, согласись, Вероника выбрала судьбу «волчицы», она влюбляла в себя «пастухов» и снисходительно взирала на «овечек», она выстояла в смертельной схватке с псами Святой Церкви. Она высвободила свои внутренние силы и заставила всех уважать себя. Она — из той же плоти, как и все мы, но она смогла войти в историю, и благодарные потомки пишут о ней книгу, снимают фильм. Почему? Она помогла и женщинам и мужчинам находить и открывать для себя путь в мир прекрасного, в мир без сословных и условных ограничений. Она возвысила чувственные наслаждения до уровня подлинного искусства и довела до совершенства искусство общения между женщиной и женщиной. Она помогла разрушить стереотипы и раскрепостить женщин, она сняла завесу таинственности и мистики с искусства излечения куртизанок, она показала на своем примере, что можно быть счастливой даже тогда, когда, казалось бы, весь мир против тебя, и показала, что и как нужно делать, чтобы добиться счастья.

**КАК ОБЩЕСТВО ЗОМБИРУЕТ НАС, ИЛИ НЕ СОТВОРИ СЕБЕ
КУМИРА ИЗ МОРАЛИ И ЗАПОВЕДЕЙ**

Итак, отныне ты принимаешь, что в этом мире понятия добра и зла относительны. Все законы и заповеди общества придуманы «пастухами», чтобы, во-первых, легче было управлять стадом, а во-вторых, чтобы стадо размножалось и росло, а, следовательно, росло бы

и умножалось богатство «пастухов». Однако, это не означает, что все эти законы и заповеди не верны или что их надо нарушать. Нет! Это означает, что пока тебе комфортно, соблюдай их, но это не догма и не стена, и ради своего счастья и блага своих детей и родных всегда будь внутренне готова выйти из загона. Соблюдать законы и заповеди — это значит платить дань за право жить в обществе, и ты имеешь право знать, в чем выражается твоя плата, за что платишь и сколько платишь, но это не значит, сотворить себе кумира и слепо поклоняться ему^[3].

В нашем подсознании находятся программы, о которых мы практически ничего не знаем, но которые определяют все наши решения, поступки, чувства и здоровье. Программы-шпионы. Часть из них заложена в подсознание генетически, например, программы работы наших внутренних органов, программы полового созревания и продления рода, программы ликвидации синяков или неосознаваемая женщинами программа более фривольного поведения во время овуляции и т. д. Другая же часть программ закладывается в наше подсознание извне, начиная с детства, родителями и обществом. Например, почти никто из нас не задумывался и не знает, что такое стыд, а все, чего мы не знаем логически, — пугает нас, не зря ведь говорят: «У страха глаза велики». Дать определение стыду, это значит объяснить, почему, допустим, у некоторых племен считается стыдным, если увидят, как кто-то из них ест, но не считается стыдным справлять естественную нужду прилюдно. Или почему дамы викторианской эпохи считали стыдным поднять юбку выше щиколотки, но не стыдились заниматься любовью в присутствии слуг — негров или индусов. Мы просто не задумываемся об этом, но, к сожалению, этот «могучий и ужасный» НЕИЗВЕСТНЫЙ может и порой лишает людей самого дорогого — жизни. Ведь не зная, что такое стыд, люди, естественно, не знают, что такое ложный стыд, а это нередко приводит к самоубийству, и история знает немало таких трагических случаев.

Спасибо, что понимаешь меня. Да, знать, что такое стыд, это не значит не испытывать стыда, это означает, по крайней мере, вырваться из цепких смертельных объятий ложного стыда и знать, какую дань от тебя требует общество.

На самом деле обществу не нужно, чтобы люди осознанно реагировали на его программы. Чем они невежественнее, тем легче

ему ими манипулировать. Поэтому, даже если человек не знает, что такое стыд, с точки зрения общества он должен:

— *не раздумывая, то есть бессознательно, подчиняться любой программе общества, в частности, доверить обществу решать, что для человека является стыдом;*

— *бессознательно реагировать на стыд мощным стрессом.*

И это касается не только стыда. Это справедливо для любых других программ общества.

Блажен, кто думает, что он свободен от оков условностей. Они въелись в нас и стали частью нашей сути. Если ты так не считаешь, то попробуй представить, что будешь чувствовать, когда стоя голый в центре пустой комнаты и меняя «Тампакс», ты вдруг обнаружишь, что в комнату вошли чужие мужчины, сослуживцы или соседи? Умножь это чувство в сто раз, и ты получишь представление о той власти, которое общество незримо и постоянно имеет над тобой: над твоими мыслями и над твоей физиологией. Обрати внимание еще вот на что: когда ты мысленно увидела (*и возможно услышала*), что ты в комнате не одна, то ты даже не успела логически осмыслить происходящее, как сразу же включилась программа из подсознания. Это очень важный момент: если в подсознании есть программа того, как реагировать на текущую ситуацию, то логика и аналитика отдыхают — подсознание первично^[4]. Более того, эти программы работают даже тогда, когда события разворачиваются лишь в твоём воображении, а не наяву. На этом основан цыганский гипноз, но это еще и один из секретов обворожения. Читай внимательно, и тебе откроются эти тайны.

Приведу еще примеры разрушительных программ. Если ребенок не видел во взаимоотношениях своих родителей теплоты, уважения, взаимопомощи, участия, нежности, то, став взрослым, он неосознанно перенесет эту модель поведения в свою жизнь. А это, в свою очередь, приведет его к неспособности создать нормальную семью даже тогда, когда есть взаимная любовь. К сожалению, дети бессознательно копируют еще и программы своих учителей, родственников, соседей, даже каких-то случайных людей из детства. И это, как правило, образчики худшего из возможных способов поведения, потому что в память врезаются эмоциональные программы. **Другие вредоносные программы общества связаны, например, с привычкой хотеть быть здоровой (хотеть можно лишь того, чего нет, а, значит,**

идет программирование на привычку болеть), или с программами того, как реагировать на грубость, оскорбление, трудности, страх... Таким образом, у каждого из нас есть незримые нити, за которые общество может дергать нас, чтобы управлять нами, как марионетками, — это наши программы из подсознания. Чтобы быть свободной и успешной, надобно, во-первых, выявить эти программы, а во-вторых, заменить их теми, которые приведут к успеху. Как это сделать? Этому и посвящена моя книга.

Но если ты желаешь оставаться примерной овечкой, то тебе незачем читать дальше. Если же ты решила пробудить в себе другие качества, то будь внимательной, ощути каждое слово так, будто оно произнесено самым любимым тобой человеком. Представь, как звучит каждое слово внутри тебя. Явственно представь, как твоя душа откликается на волшебные звуки его голоса, и тогда тебе будет понятно все, о чем я говорю. В твоей власти сотворить это маленькое чудо. Сделай это.

Изначально в этом мире не было ни добра, ни зла. Это великое изобретение человека: добро и зло, но, как любое изобретение, оно должно служить людям, а не поработать их. Представь, что по телевизору смотришь документальный фильм из жизни живой природы, и в нем показывают, как львица поймала газель. Разве она совершила зло? А гиена, съевшая детеныша этой львицы, она что, этим восстановила справедливость? Представь теперь, что был застрелен человек. С одной стороны, вроде бы было совершено зло — ведь человека лишили жизни. А если это был террорист-смертник или маньяк убийца, приставивший пистолет к виску твоего ребенка? Добро и зло. Этих понятий в природе не существует, они есть только у людей, и кому, как ни тебе знать, что они относительно — свод законов для себя у «пастухов» отличается от свода законов для «овец», помнишь, как говорили еще древние римляне: «Quod licet jovi, non licet bovi» — «Что дозволено Юпитеру, то не дозволено быку». Вместе с тем, освободить свое сердце от суждений — это значит освободиться от оков догм и стать свободнее. Вспомни слова Иисуса: «Не судите! Каким судом судите, таким судимы будете».

**ТЕХНИКА ПЕРЕНОСА ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ИЗ
АСТРАЛЬНОГО МИРА В МИР РЕАЛЬНЫЙ**

Ну что же, раз ты дочитала до сих пор, значит, в тебе есть сила воли, страсть и желание чего-то достичь в жизни. Далее мы будем учиться тому, как реализовать свои желания, то есть технике и стратегии того, как взять то, что тебе уже принадлежит по праву. Вначале, как получить все, что ты хочешь, в астральном мире, для того, чтобы убедиться, что это именно то, что ты хочешь. Чтобы убедиться, что твое желание принесет пользу тебе (*помни о царе Мидасе*), твоим родным и близким, и другим людям вообще (*не считая нескольких недовольных — они всегда были и будут*). После чего ты научишься тому, как перенести свой успех в реальный мир.

Прежде чем двигаться дальше, еще раз прочитай слова Иисуса и скажи себе, что ты больше никогда не будешь ругать себя или корить себя, что ты отказываешься называть себя недотепой, душой или другими обидными или бранными словами. Скажи себе, что отныне будешь пресекать любые попытки высмеять тебя, унижать или подвергать сомнению твои качества самой лучшей и избранной Богом. Даже в шутку. Ты — единственная и неповторимая, другой такой нет и никогда не будет. Только Творцу известно твое предназначение на этой Земле, и раз ты здесь и сейчас среди людей, значит, на то есть веские причины, неведомые простым людям. Твердо скажи себе, что твой самый дорогой человек на Земле — это ты сама, что ты принимаешь себя такой, какая ты есть. Чем лучше ты, тем большую пользу ты можешь принести людям, в особенности — родным и близким.

Поклянись, что каждый день перед сном и сразу, как проснешься, когда все твое тело еще охвачено дремой и негой, ты будешь признаваться себе в любви, говорить, какая ты умница, красавица, что каждый день ты изменяешься к лучшему, что ты всегда будешь здоровой телом и душой. Каждый день перед сном и после сна ты будешь говорить себе и представлять себя уверенной и молодой, светящейся божественным светом успеха и твердо верить, что ты наделена сверхвозможностями и **сможешь** их реализовать.

Каждый день ты будешь говорить себе, что ты находишься **«здесь и сейчас»**, и что прошлое ты оставляешь в прошлом. Ты положишь конец любым попыткам цепким и липким воспоминаниям прошлого управлять тобой и отравлять твои минуты жизни здесь и сейчас. Ты твердо говоришь себе: **«Прошлое я оставляю в прошлом»**. Это и есть твое новое приложение к молитве.

Позже мы более подробно поговорим об этой технике достижения цели, а пока просто поверь и делай. Ты привыкла следить за чистотой своего тела, выработай же теперь привычку следить за чистотой своей души. Сермяжная истина состоит в том, что неважно, что считает твой разум (*например, можно считать «ну я-то уж не овца, это точно, хотя, если только по гороскопу»*), важно то, как закодирован твой мозг, твое подсознание. Делая так, как я написал, ты слой за слоем будешь снимать со своей души проклятия и сглазы, порчи и заклятия, а также — «пыль отчаяния». Поверь в то, что говоришь, если вначале трудно — притворись, что веришь, и продолжай говорить себе и представлять себя умной, красивой, грациозной. Говори и представляй, что каждый день ты изменяешься к лучшему, что ты всегда будешь абсолютно здоровой телом и душой. Представляй себя уверенной в себе, представляй, как твои ангелы-хранители помогают тебе, и ты прямо сейчас добиваешься успеха во всем, что ты хочешь. Каждый день дважды: в предутренние мгновения перед пробуждением и вечером, когда уже «сонники тихо в глаза заселяются», как молитву, повторяй эти слова. И добавь при этом, что ты живешь здесь и сейчас, а прошлое ты оставляешь в прошлом и веришь в свое будущее — оно будет таким, каким ты хочешь, и сделаешь его ты сама.

ЧЕЛОВЕК ЕСТЬ ТО, ЧТО ОН ДУМАЕТ

Человек потому и велик, что он может быть многоликим, не претерпевая изменений во внешнем облике. Все эти ярлыки — «пастух», «овца» — относятся не к внешнему облику, а к тому образу мышления, к той программе, которая записана в подсознании человека и ведет его по жизни. Человек — это не то, что видно снаружи, это то, что находится в его мозге, поэтому и изменения следует производить, в первую очередь, над своим подсознанием, а уж оно само потом внесет изменения во внешний облик. Типичная ошибка многих женщин состоит в том, что со временем они забывают эту истину и привыкают заботиться лишь о внешнем виде: макияж, прически, наряды, аксессуары, забота о фигуре, коже лица, шеи, тела и т. п. Это легче, это зримо, это позволяет быстро получить обратную связь, то есть оценку, но это лишь 20 % успеха^[5], остальные 80 %

определяются другими факторами: уверенностью в себе, умением общаться, умением незаметно управлять людьми, силой воли, здоровьем, развитостью интуиции и, наконец, умом.

Давай условимся сразу, нас не интересуют мужчины без чести, совести и достоинства. А среди лидеров для нас представляют интерес лишь те, кто обладает высокой духовностью. Позднее мы подробно рассмотрим техники того, как научиться выделять подлинных лидеров, даже тех, чей потенциал еще дремлет. Научимся тому, как стать уверенной в себе и добиваться поставленных целей, как укрепить здоровье и развить интуицию, как привлекать успех. Проще говоря, мы рассмотрим многовековую технику того, как перестать быть «овцой», как «выдавить по капле из себя раба», тому, как вырваться из плена иллюзий и самой выбрать свою судьбу.

Итак, главный враг любого человека находится в нем самом. Это — неподконтрольные разуму, навязанные ему извне вредоносные программы общества. Место их локализации — подсознание человека. Признаками этих программ являются — насаждение безысходности, неверия в себя, оправдание бездействия и лени, то есть всяческое препятствование раскрытию заложенных в человеке потенциальных возможностей. Пример? Различные житейские мудрости — «плетью обуха не перешибешь», «выше головы не прыгнешь», «век живи, век учись, а как был дураком — так дураком и помрешь», «не в свои сани не садись», «знай, сверчок, свой шесток», «не суйся в калачный ряд со своим свиным рылом»^[6] и т. п.

Способы борьбы: выявление подобных программ и замена их на конструктивные. Так, в качестве первого шага — самопрограммирование себя на успех в предутренней дреме или при засыпании (см. выше). Далее мы выясним, как и зачем общество навязывает нам свои вредоносные программы, как запускаются эти программы, как противостоять их разрушительной работе, и что надо делать, чтобы добиваться успеха.

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ ВСЕХ ВЕЛИКИХ КУРТИЗАНOK —

**ЧТОБЫ ДАРИТЬ НАСЛАЖДЕНИЕ, НАДО УМЕТЬ ЕГО
ОЩУЩАТЬ!**

Обрати внимание, главный секрет не столько в том, чтобы дарить наслаждение, сколько в том, чтобы самой ощущать наслаждение. Наслаждение — это наивысшая форма удовольствия, а ощутить — это значит воспринять органами чувств. Таким образом, секрет состоит в том, чтобы научиться получать самой наивысшую форму удовольствия от вида, прикосновений, запаха, слов и вкуса своего партнера. Секс — это единственный вид физиологической потребности, для удовлетворения которой требуется партнер, причем противоположного пола. Женщины получают гормоны и сакральную энергию со спермой, укрепляют здоровье, сердечную и эндокринную системы, предотвращают застой крови в области малого таза, снимают стресс, омолаживаются и т. д. Секс полезен и для мужчин, а вот какой секс нужен их лучшим представителям, мы и рассмотрим в этой книге.

Как женщине научиться ощущать наивысшую форму удовольствия? Любое наслаждение ощущается мозгом, в основном, его правым полушарием, значит, необходимо развивать это полушарие. Кроме того, за секс отвечает только правое полушарие. Если сравнить силу оргазма мужчины и женщины, то окажется, что блаженство женщины более чем в семь раз превосходит блаженство мужчины. Но чтобы испытать это блаженство, следует развить свое подсознание. Мы же с детства привыкли пользоваться только левым полушарием и игнорировать правое, а это все равно, что отказываться ходить на двух ногах, и упрямо ковылять на одной, в качестве костыля используя чужие догмы.

Мозг человека устроен таким образом, что одно чувство по цепочке вызывает и другое чувство, а оно, в свою очередь, третье и т. д. Это приводит к тому, что очень часто мы ощущаем целый букет из различных, порой противоречивых, чувств, как, например, радость и чувство вины. В итоге, и не радость, и не горе, а нечто усредненное и не яркое. Поэтому, чтобы ощущать наслаждение, необходимо научиться отделять его от других, примкнувших к нему чувств, а для этого — развить в себе чувствительность. Чувствительность предполагает умение концентрироваться на наслаждении, чтобы ничто не мешало и не отвлекало от процесса получения наслаждения. Ни внешние обстоятельства, как, допустим, обстановка в комнате или за ее пределами, ни, особенно, внутренние установки. Прежде всего — освободиться от привычки портить себе наслаждение здесь и сейчас

переживаниями по поводу того, чего нет. Это иллюзия, что если бы у человека было то, что он желает, его наслаждение было бы глубже и полнее. Иллюзия, потому что за одним желанием последует другое, а за ним третье и т. д. И в результате — жизнь проходит без подлинных наслаждений, а в рабской зависимости от желаний и сопутствующих им мифов. И это касается не только секса. Нужно жить здесь и сейчас и наслаждаться тем, что имеешь, только тогда появится возможность улучшить жизнь.

Развить чувственность означает еще и научиться управлять отрицательными эмоциями, чтобы избежать опасности оказаться в их зависимости. Представь, как часто во время еды люди отравляют себе удовольствие, начиная переживать по поводу того, что эта еда может испортить им фигуру. Как часто сомнения, разочарования или расчет мешают насладиться мгновениями любви. Такие чувства, как страх, стыд, ревность, зависть, отчаяние, гнев и подобные им, могут стать вообще неуправляемыми и начать отравлять нашу жизнь. Итак, надо отделить отрицательные эмоции от наслаждений, иначе негатив из-за надуманных ограничений, занесенных в наш мозг обществом, может помешать наслаждаться жизнью. Как? Суть изложена ниже.

Представь себе на миг, что общество еще не изобрело такие понятия, как стыд, смущение, неловкость, брезгливость, мораль, запреты, — их просто еще нет. Нет ничего из того, что общество привнесло в наш мозг, чтобы управлять нами. Побудь на время просто женщиной — чувственной, открытой страстям и зову природы. Отключи своего цензора и критика из левого мозга и почувствуй свое тело, прислушайся к нему.

Не удивляйся, но многие люди не могут понять, чем же вызван, допустим, их дискомфорт, и что они на самом деле испытывают — чувство одиночества или чувство голода, чувство тревожности или озабоченность. Например, многие привыкают принимать одиночество за голод, и все время что-то жуют, чтобы этим вызвать выработку эндорфинов — гормонов удовольствия, и тем самым подавить чувство одиночества. Так им удобнее, но проблему свою они не только не решают, загоняя ее вглубь, а часто добавляют еще одну — проблему переедания.

Бывает и так, что со временем из всего многообразия чувств у человека остаются только два: **а) «мне хорошо или мне, по крайней**

мере, неплохо»; б) «мне что-то не по себе, мне плохо».

То есть остается только «черное» и «белое». Подумать только, исчезли цвета, нет ни полутонов, ни оттенков! Именно атрофией чувственности правого мозга вызваны во многом такие болезни, как, например, переедание, одиночество, депрессии...

Неверно реагируя на сигналы, посылаемые телом, человек обрекает себя на неудачу в жизни. Чуть позже мы раскроем причину этой зависимости. Только научившись различать сигналы тела у себя — можно научиться различать их у других людей. В противном случае это неизбежно приведет к тому, что людям будет предлагаться совсем не то или не совсем то, что им нужно. Вообрази себе картину: ты приходишь в ресторан, заказываешь, что тебе нравится, а официантка ставит на стол не то, что ты хочешь и заказала, а то, что нравится ей самой, или то, что обычно едят другие. Более того, официантка начнет еще и заставлять тебя есть это! Ты скажешь: «Нонсенс!»

А теперь перенесись на мгновение в спальню и спроси себя, многие ли женщины ведут себя, как эта официантка? К сожалению, многие, и поверь мне, поэтому в большинстве своем они несчастны и одиноки. Вот почему важно научиться чувствовать свое тело, научиться ощущать наслаждения. В этой связи мне вспомнилась одна история, которую я читал у Ника Оуэна.

Дело происходило в Италии, зимой. Небольшой ресторан, известный своим фирменным блюдом — тушеной рыбой. Где-то в глубине ресторана у стены сидел необычайно уродливый человек, который только приступил к еде. Пока он медленно подносил ложку ко рту, все его лицо выражало ожидание. И вот, когда ложка приблизилась к губам, его глаза радостно блеснули в предвкушении блаженства, затем закрылись, и только после этого небольшой кусочек рыбы проследовал в рот. Он начал медленно пережевывать ее, наслаждаясь ее вкусом. Глаза его были по-прежнему закрыты, и он весь был погружен в процесс поглощения пищи. Прошло не меньше минуты, прежде чем он принялся за следующую порцию. Отрешенный от всего происходящего вокруг, он каждый последующий кусочек пробовал так, как смертный пробует пищу, предназначенную только для богов.

Во всех его действиях было что-то магическое, ритуальное, завораживающее. После того, как он съел три кусочка, он отложил ложку и достал сигарету. Закурил он с тем же удовольствием, с каким

только что ел, и медленно затягивался, растягивая процесс. По его лицу бродила улыбка, его тело было совершенно расслаблено. Он курил сигарету так, словно это было величайшим искусством, действием, которое в данный момент было наиболее желаемым из всех мыслимых удовольствий. Это выглядело так, как если бы каждая затяжка была последней в его жизни, и он пытался, насколько мог, растянуть этот восхитительный момент.

И тогда наступало понимание того, насколько обманчивым было первое впечатление. Этот человек уже не казался уродливым. Возникло ощущение, что это сам посланник Вечности, в круговерти обыденного вдруг напомнивший, что надо жить здесь и сейчас. Он-то уж знал, как жить настоящим моментом, как переживать свой опыт в настоящем, сейчас. «Опыт — это фонарь, освещающий прошлое», но чтобы не топтаться на месте и не ходить по кругу, чтобы двигаться дальше, нужно находиться в настоящем и смотреть вперед, а не назад. Нет смысла тратить силы и энергию на переживания по поводу того, что еще не произошло, а только лишь может произойти. И их бесконечность, этих вариантов будущего, но то, каким оно будет, формируется здесь и сейчас, в эту самую минуту, и только от нас это зависит. Есть особая мудрость в том, чтобы наслаждаться настоящим моментом, который полон впечатлений и ощущений, которые никогда не повторятся. Он не был уродливым, наверное, это был самый красивый человек. И в тот день каждый, кто понял, мысленно поблагодарил его за такой чудесный подарок.

Чтобы научиться ощущать наслаждение, вспоминай свои ощущения и реакции детства. Дай волю своему подсознательному, будь внимательной и доброжелательной к себе, ты все это когда-то умела, тебе лишь просто нужно вспомнить все. Закрой глаза и проведи руками по своему нагому телу. Обрати внимание на то, как откликается на прикосновение тот или иной участок тела. Запомни эти ощущения. Попробуй теперь лишь усилием воли и воображения, не касаясь тела, вызвать их вновь, сделать эти ощущения еще сильнее. Если не получилось с первого раза, ничего страшного, продолжай упражняться — терпеливо, постоянно, вдумчиво.

Представь, какое ощущение возникнет у твоего желудка, когда ты съешь то или иное блюдо (*например, кусочек пирожного или жареное мясо*). Вспомни в мельчайших подробностях и последовательно, что

чувствует рука, когда ее опускаешь в достаточно горячую воду. Вызови у себя эти ощущения: почувствуй, как твоя рука становится теплой и расслабленной, как пульсирует кровь в кончиках пальцев, как тяжесть и тепло скапливаются в середине ладони. Твои ощущения могут немного отличаться от моих, это пустяки, главное — почувствовать все это, как наяву. Двигайся от простого к сложному, чтобы однажды, наконец, суметь вызвать у себя по отдельности ощущения восторга и восхищения, экстаза и одиночества, потерянности и счастья. Эти упражнения широко используются при аутотренинге и самогипнозе, это очень важные азы управления чувствительностью своего тела.

Постарайся определить и запомнить, куда смотрят твои зрачки, когда вспоминаешь свои ощущения. Чаще всего у людей они смотрят вниз и вправо, но может у тебя вниз и влево? Впоследствии, например, занимаясь любовью, всегда старайся смотреть туда, тогда твои наслаждения станут еще более яркими и глубокими. Делай упражнения с верой в себя, и у тебя все получится. Обрати внимание вот на что: когда до твоего тела, а значит, и до тебя, доходят тактильные (*касание*), слуховые, визуальные, обонятельные или вкусовые раздражения, твой мозг реагирует на это: он отдает команды на выработку гормонов. Они, в свою очередь, изменяют твое давление, дыхание, то есть происходят изменения в физиологии организма, которые мы можем наблюдать у себя. Твоя задача теперь сделать наоборот. Ты лишь представляешь, что видишь спелый желтый лимон, как режешь его острым ножом, и как вслед движению лезвия комнату заполняет резкий запах свежего лимона, а твои пальцы при этом чувствуют его шероховатую прохладную кожицу. Ты лишь представляешь, как кладешь дольку лимона в рот, как ощущаешь его вкус у себя во рту, как принимаешься медленно жевать его — и у тебя начинает вырабатываться слюна. Ты лишь представляешь, что опускаешь руку в теплую воду, и твоя рука начинает ощущать прикосновение горячей жидкости, начинают расширяться сосуды, кисть становится теплой и тяжелой. Когда ты научишься силой своего разума управлять своим телом, ты сможешь добиться и всего остального. Это первый и очень важный шаг на пути к успеху, без этого навыка путь к успеху будет закрыт.

Очень важные упражнения — на визуализацию. Постарайся как можно ярче и отчетливее представить знакомые тебе предметы, себя

саму сейчас и в прошлом. Погружаясь в приятные воспоминания, вспоминай звуки, запахи и ощущения, которыми сопровождались те или иные события в твоей жизни. Чем отчетливее и ярче будут эти образы, тем сильнее и развитее твой правый мозг. А чем больше развит твой правый мозг, тем больше у тебя здоровья и физического, и духовного.

Помни: основное отличие молодежи от стариков состоит в умении ощущать и контролировать наслаждения, так как со временем люди теряют их остроту и полноту, заменяя ее памятью на память об ощущениях. Умение чувствовать ощущения и наслаждаться жизнью — вот чем отличаются здоровые от больных, умные от дураков, удачливые от неудачников. Более того, чем острее и искреннее ты будешь чувствовать свои ощущения, тем более жизнестойкими и здоровыми будут твои дети. Это одна из важнейших составляющих кармы, которую ты передашь своим детям. Это факт. Дело в том, что именно правое полушарие управляет нашим телом, работой его органов и систем, то есть — определяет наше физическое и духовное здоровье. Оно вообще не понимает слов и не может привести нас к тому состоянию, которое сформулировано только словами. Но оно понимает язык образов и чувств, и поэтому, если научиться посылать ему наши желания в виде образов и ощущений, то правый мозг воспримет их и будет выполнять, причем любые приказы, даже такие, как, например, пожелания здоровья вообще или тем или иным органам, в частности.

Язык образов и чувств — это язык общения с Богом. Миллионы людей отправляют ему свои желания в виде слов и ждут чуда. Но язык слов не совершенен и примитивен. Помнишь — «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»? У говорящего и у слушающего одни и те же слова могут и вызывают совершенно различные ассоциации. Вспомни притчу о царе Мидасе, который просил богов наделить его даром превращать в золото все, к чему бы он ни прикасался. Боги исполнили его желание, и царь умер от голода и жажды. Научиться технике визуализации — это все равно, что научиться грамотно и ясно излагать свои мысли в виде образов и чувств, для того, чтобы получить поддержку Высших Сил.

Умение ощущать наслаждение — это важнейшая часть искусства управления мужчинами. И правда, чтобы управлять мужчинами, надо

уметь погружать их в мир наслаждений и уж затем вести от одного наслаждения к другому, варьируя их. Чтобы вести — необходимо уметь ощущать глубину и направленность наслаждений у мужчин. Чтобы ощущать наслаждения у мужчин — надо научиться ощущать малейшие нюансы наслаждения у себя самой. Это как грамота — нельзя научить кого-либо читать и писать, если сам не умеешь ни того, ни другого. Таким образом, чтобы подарить наслаждение мужчине, следует самой вначале войти в состояние предвкушения этого наслаждения.

Вспомни, каждая актриса знает, как трудно выходить на сцену, и не важно, в первый это раз или в сотый, но вот занавес поднят, и актриса преображается, уходят куда-то волнения, страхи. Все. Она вошла в роль, и начинается волшебное диво искусства. Лишь вообразив и пережив за доли секунды чувства неземных наслаждений, лишь вспомнив о них, можно войти в роль жрицы любви и достойно сыграть ее. Таким образом, формула успеха великих куртизанок в точности совпадает с универсальной формулой успеха в жизни, выведенной учеными лишь недавно, а именно — есть цель (*доставить наслаждение*), есть чувствительность (*умение ощущать наслаждение*) и есть гибкость в достижении цели (*то, как дарить наслаждение*).

Крайне важно уяснить, почему следует «дарить наслаждение», а не продавать наслаждение, второе ведь вроде больше подходит к профессии куртизанки. Между тем — в этом и есть суть секрета великих куртизанок. Наслаждение — это часть ее самой. Поэтому, продавать наслаждение — это все равно, что продавать себя, то есть не просто низводить себя до уровня проститутки, но, что самое главное, — это означало бы потерять свою личность, свое право быть жрицей, вершительницей судеб мужчин, это означало бы — **потерять власть над мужчинами**. Когда она жрица, священнослужительница храма любви, — она великодушно принимает жертвоприношения в обмен на излечение души и тела страждущего. В обмен на то, что сняла камень с его души, облегчила ему страдания от чувства вины и неуверенности. Помогла ему прочувствовать, что есть рай на Земле, и каковы они — эти райские наслаждения, вдохновила его на новые подвиги, подняла его душу на новые высоты в своих нежных руках и обогрела ее своим дыханием и красотой. За то, что дала ему

возможность ощутить душой и телом, что он не одинок в этом мире, и что он дорог ей. Что он избранный, единственный и неповторимый мужчина, что ей с ним хорошо и что она озарена исходящим от него светом мужественности и исключительности.

Когда она **дарит** наслаждение мужчине-лидеру, у страждущего всегда остается в душе чувство, что он остался в долгу перед ней. И он будет приходить еще и еще, и сколько бы он ни откупался, он с наслаждением и любовью будет отдавать деньги и благодарить ее, что она согласилась принять его «жалкие» выражения признательности, неспособные отразить даже толики его восхищения и любви, его трепетного преклонения и очарования. Жрицы — это высшая каста служителей прекрасного. Они и художники-творцы, и повелительницы душ. Главное их отличие от других служителей муз в том, что искусство их персонифицировано, оно не обращено к толпе, оно штучное, но и они за свою работу на «сцене» получают овации и цветы, любовь и поклонников. Характерной особенностью служительниц прекрасного является то, что их искусство существует параллельно деньгам, но независимо от них, то есть ни их выход на «сцену», ни искренность чувств, ни ценность ее «подарка» мужчине не зависят ни от его денег, ни от их количества. Они служат искусству бескорыстно, поэтому имеют возможность выбирать себе любовников, принимают пожертвования, но величину платы оставляют на совести мужчины (*или мужа*).

Отличительная черта проститутки — это психологическая зависимость от денег. В этом ее принципиальное отличие от остальных женщин. Поэтому, если разговор зашел о **продаже** наслаждения, то в этом случае речь идет уже не об искусстве, а о банальном торге: дать поменьше, продать подороже. Это ремесленничество, подделка, поэтому и ценится дешево, например, если женщина способна «подарить» любовь лишь после того, как ей заплатят. Другое отличие состоит в том, что мужчины уже не просят принять у них деньги, а снисходительно и с чувством превосходства рассчитываются за товар и услуги. Рядом с такой женщиной мужчины не чувствуют, что стали лучше, благороднее. Они чувствуют подделку, каждый из них знает, что ей нужен не он, а лишь его деньги, и поэтому у этих мужчин, как правило, отсутствует желание вернуться к такой женщине снова. В случае «продажи» — женщина озабочена лишь тем, как бы не

продешевить, особенно, если еще и уровень предоставляемой ею «любви» зависит от величины вознаграждения, а потому она обречена искать все новых и новых клиентов. Ее зависимость от денег находит отражение в ее облике, глазах. Очень часто такой женщине даже не нужно открывать рта, чтобы выдать себя, и никакая одежда или светские манеры не могут скрыть эту печать мыслей. А те немногие, что способны еще сами испытывать наслаждение, не ощущают его, пока не получают денег. Поэтому наверное среди мужчин существует предубеждение, что фригидная женщина — это проститутка. Спутником такой женщины становится одиночество, а «поклонниками» нередко — лишь альфонсы и сутенеры. Такова жизнь.

Другая составляющая секрета великих куртизанок состоит в том, что учиться ощущать наслаждение следует еще и для того, чтобы самой хотеть испытывать его вновь и вновь. Более того, получать его! Между прочим, это совсем даже не очевидная привилегия. В те времена считалось нормальным, чтобы у тех же самых мужчин, что ходят к куртизанкам, ни их жены, ни их любовницы не обладали правом получать наслаждение. Чувства и желания женщин вообще не принимались в расчет! Кто платит деньги (*или кто содержит жену*), тот заказывает музыку. Кончил в тело — гуляй смело. Кто не успел, тот опоздал. Все! Вот она — мужская мораль. Таким образом, это право женщины не получают автоматически — его надо еще заслужить.

Как? Во-первых, помнить о том, что тело во много раз мудрее сознания, особенно в вопросах получения наслаждения, поэтому не следует ему мешать различными мыслями, то есть — расслабиться и стараться дышать часто и (*или*) глубоко, желательно ртом, сосредотачивая внимание на своем вдохе. Во-вторых, следует так организовать свидание, чтобы и мужчина понял, как важно для него самого ощутить, что он способен дарить наслаждение: чем больше нежности и внимания он будет оказывать своей партнерше, тем большее наслаждение он будет испытывать сам. Но мужчина может быть нежен и внимателен лишь к женщине, которую уважает, — значит необходимо добиваться его уважения, организовывая свидание, как сказку. Так происходит «дрессура» мужчин.

Где-то в уголках его памяти обязательно фиксируется, что эта женщина была полностью расслаблена и раскрепощена и испытала подлинное наслаждение от общения с ним, что ей по-настоящему было

хорошо с ним, что она искренне испытывает негу и благодарность к нему. Это неумолимо переполняет мужчину чувством гордости за себя, за свою сексуальность и мужественность. В свою очередь, умение получить наслаждение и неподдельная искренность — это важнейшие составляющие харизмы женщины, и мужчине обязательно захочется испытать себя и пережить подобные чувства еще и, к тому же, именно с этой женщиной. После того, как ОНА принимает решение подарить наслаждение данному мужчине, она осознанно отрезает себе путь назад и уже не ищет предлога отказать в близости. А профессиональная и женская гордость, а также желание остаться чистой и облагороженной любовью и благодарностью мужчины не позволяют ей превратить эту встречу в заурядное свидание. И она демонстрирует ему все свое искусство любви. Вот в чем секрет очарования великих куртизанок, их женских чар и колдовства.

Кстати, раз уж речь зашла о колдовстве, то совсем даже не случайно, что на тысячу ведьм приходится лишь один колдун мужчина. Женщины самой природой наделены способностью управлять мужчинами и привораживать их, и секрет этот очень прост — когда женщина обладает способностью очень четко создавать в своем мозгу образы того, чего она хочет, она может эти мыслеобразы передавать прямо в мозг мужчине. Это происходит бессловесно, а для него — незаметно, неконтролируемо. Мужчинам остается лишь недоумевать и подчиняться, причем сами они будут считать, что все подарки и все свои действия они совершают строго в соответствии со своими желаниями. Это еще одна особенность левого полушария мозга — все решения вначале принимаются в правом полушарии, и лишь затем эти решения левый мозг оформляет в виде последовательности действий и находит им рациональные объяснения. На умении и желании мужчин обманываться держится мир!

**СЕКРЕТЫ УСПЕШНОЙ КОММУНИКАЦИИ:
ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ НАСТРОЙ**

Прежде, чем мы пойдем дальше, еще раз вспомни слова Иисуса: «Не судите! Каким судом судите, таким судимы будете». Мы говорили о том, как важно научиться по-настоящему возлюбить себя. Теперь

несколько слов о том, что мир не совершенен. Пытаясь предъявлять требования к другим, ты, тем самым, ставишь себя выше других, а это путь в никуда. Откажись от попыток переделать мир — это прерогатива Бога, ты можешь лишь переделывать саму себя и не более того. Поэтому, если хочешь быть успешной в этом мире, принимай людей такими, какие они есть, принимай их со всеми их недостатками, темными сторонами, комплексами и болями. Знаю, что трудно, но если хочешь добиться успеха, исходи из принципа — **что бы ты ни сделала — никто ничем тебе не обязан:**

— *никто не обязан понимать тебя и твое состояние (даже близкие);*

— *никто не обязан догадываться, что ты имела в виду, делая что-то или говоря о чем-то;*

— *никто не обязан поступать так, как ты ожидаешь (или как бы ты хотела, чтобы поступили; или как ты считаешь, что принято или надо поступать);*

— *никто не обязан думать так, как тебе удобно, или как бы ты хотела;*

— *никто не обязан платить столько, сколько ты хочешь (идет ли речь о зарплате, товаре или услуге).*

И это еще не все. Разочарования являются следствиями ожиданий и порождают обиды, а обиды — очень коварная вещь, ты можешь забыть тот или иной эпизод из жизни, породивший обиду, но того, кто нанес обиду, — почти никогда. Поэтому, чтобы избежать разочарований и обид, избавься от ожиданий и перенесись в настоящее, и живи здесь и сейчас.

Но если хоть кто-то тебя понимает, поступает или думает так, как бы тебе хотелось, оказывает тебе знаки внимания и помогает — будь благодарна ему за это. И вырази свою благодарность, иначе даже у него со временем пропадет желание общаться с тобой, и ты окажешься в полном одиночестве со своими амбициями. Чтобы в этих условиях жить и добиваться успеха, придется поработать над собой. Если ты жаждешь, чтобы тебя понимали так, как ты того хочешь, чтобы поступали так, как ты хочешь, чтобы платили, столько, сколько ты хочешь, чтобы люди думали так, как ты хочешь, то для этого необходимо научиться искусству общения. Во-первых, начинать я все-таки советую с того, чтобы пройти тренинги эффективной

коммуникации, во-вторых, постоянно совершенствовать свое искусство общения. Приемы и техники эффективной коммуникации приведены во второй части книги. Поначалу будет трудно, порой будет казаться, что все эти рекомендации невозможно, да и незачем претворять в жизнь. Но вся хитрость заключена в том, что раз ты знаешь о существовании такой проблемы, то игнорировать ее уже не получится, и для тебя же будет лучше следить за собой и стараться.

КАК РАБОТАТЬ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ СОБЕСЕДНИКА

Чтобы не обстоятельства управляли тобой, а ты владела ситуацией, прежде чем что-то сказать или ответить своему собеседнику, мысленно скажи себе: «Нет иллюзиям!» Что это значит?

Во-первых, помни, что эти два высказывания: «Слышь, ты, клевая телка, я хочу тебя трахнуть!» и «В моей груди горит огонь желаний!» — совершенно идентичны по смыслу. Другое дело, что эти высказывания вызывают абсолютно разные к себе отношения. Так вот, эмоции и отношения к сказанному — это твои иллюзии. Решение о том, как отреагировать на сказанное, следует принимать только лишь после того, как ты своим внутренним переводчиком трансформируешь услышанное в нейтральное высказывание: «Я ему нравлюсь». Этот прием называется рефреймингом, то есть — то ли рамку меняешь у картинки, то ли картинку меняешь в рамке, но суть остается. Через одну две недели тренировок (*особенно перед телевизором во время ток-шоу*) ты сможешь любое эмоциональное высказывание автоматически трансформировать в нейтральное.

Во-вторых, команда «Нет иллюзиям!» означает, что ты **сознательно** отказываешься строить догадки, домысливать или интерпретировать сказанное твоим собеседником. Ты постоянно помнишь про царя Мидаса, ты постоянно помнишь, что иллюзии относительно сказанного — это почва для конфликта, поэтому ты просто отключаешь на время свое воображение и свое мнение. Ты стараешься полностью подстроиться под своего собеседника, внедриться в его мозг, чтобы начать воспринимать мир его глазами. Для чего? А чтобы найти слабинку в его позиции. Для этого ты задаешь уточняющие вопросы. В зависимости от контекста следует спросить:

«Что он имел в виду, говоря, что это такое-то? По сравнению с чем это такое-то? Кто именно сказал, что это такое-то? Для кого именно это такое-то? А если сделать вот так, это по-прежнему будет таким-то? А это всегда-всегда было таким-то?» и т. д.

Помни про прием Галилео Галилея: в научных спорах он начинал с того, что излагал точку зрения своих противников более ясно, чем это могли сделать они сами, а затем разносил ее в пух прах — в этом отношении он был истинным виртуозом. Поэтому не сочти за труд, спроси очень доброжелательно и нежно своего собеседника: «Правильно ли я вас поняла» («насколько я поняла», «означает ли это», «другими словами, вы считаете») и затем, проведя рефрейминг, изложи все сказанное своими словами. При этом старайся использовать в своей речи его любимые или характерные для него слова и фразы. В ряде случаев не грех и переспросить: «Что вы имеете в виду?», «Не уточните ли вы?», «Нельзя ли поподробнее».

Вспомни любую сцену, где Веронике приходилось словами спасать свою жизнь, честь и достоинство. В ряде случаев ей приходилось это делать даже в стихах. Мягко, без напора задавая вопросы как бы в продолжение темы, она перехватывала инициативу в разговоре, отвлекала собеседника, заставляя его думать над ответом, заставляла сомневаться и, наконец, вынуждала его самого разрушить его же собственные нападки. Вот, например, если у тебя есть ко мне какие-либо претензии, несогласие или возражения, не приписывай мне того, что я не писал, не громи меня в мире своих иллюзий, а спроси

ВЕРА В СЕБЯ — ЭТО КЛЮЧ К УСПЕХУ

Ты не можешь помочь всем, да этого и не требуется. Меняй себя — и мир изменится. Вспомни Махатму Ганди, он в одиночку, действуя непотворением злу насилем, — сумел свергнуть колониальный гнет Великобритании! Вдумайся в это — Австралия, Канада до сих пор доминионы Англии, а Индия — самостоятельное государство. Никто не верил, что одной лишь силой духа можно уничтожить империю с ее пушками, солдатами, кораблями и самолетами. Одной лишь силой духа, причем — одного человека. Поэтому, поверь, что и ты сможешь.

Тебе ведь не миллиард индусов надобно убедить, а лишь одного-единственного мужчину, так что верь в себя, и у тебя все получится.

КАК ВЫСВОБОДИТЬ ЭНЕРГИЮ ДЛЯ СОЗИДАНИЯ

Принять других такими, какие они есть, — означает суметь простить всех тех, кто когда-то нанес тебе боль и душевную травму. Простить, даже если простить невозможно. Прошлое ты оставляешь в прошлом. Былого уже не вернуть, и простить нужно для того, чтобы прошлое не висело тяжелым грузом на твоих ногах, мешая тебе идти дальше. Необходимо простить для себя, а не для обидчика. Возможно даже, что самый одиозный из них так и не узнает, что он прощен, но сними груз со своей души, облегчи свою ношу, тебе силы нужны, чтобы идти дальше, чтобы быть счастливой, чтобы подарить жизнь своим детям и воспитать их. Тебе еще много сил понадобится. Прости людям их несовершенство, каждый раз, когда они будут приходить к тебе в твоих воспоминаниях, подойди к каждому из них, заговори с ними и скажи примерно так: «Да, ты сделал мне очень больно. Но здесь и сейчас я прощаю тебя, я сама приняла это решение, я оставляю тебя в прошлом. Я тебя прощаю».

Но ведь и ты не святая, но ведь и ты волей или неволей доставляла боль знакомым и незнакомым людям, в первую очередь, своим близким. Поэтому найди возможность погрузиться в воспоминания и в предутренней рассветной мгле вспомни всех тех, у кого ты должна попросить прощения сама. От всей души, от всего сердца попроси прощения и увидь, как светлеют лица у тех, с кого ты сняла груз обид. Даже если этих людей давно нет среди живых, подойди и искренне попроси простить тебя.

Попроси прощения у себя самой, у той маленькой девочки, которой ты была, за то, что, став взрослой, забыла о ней, забыла о ее мечтах, болях и страхах. Попроси у нее прощения за несбывшиеся надежды, за неосуществленные мечты. Подойди к ней, прижми ее к своей груди и защити ее, скажи, что отныне никому не дашь ее в обиду, что отныне вы всегда будете вместе и ничто теперь не в силах противостоять вам. Посмотри в глаза этой крошке, которой ты была когда-то, вытри слезы с ее лица, почувствуй, как доверчиво она

прижимается к тебе, как стучит ее сердечко и впусти ее в свое сердце, согрей и обогрей ее своей любовью, защити ее своим телом и силой своего духа.

Этим ты окончательно отсецешь тени прошлого, ты позволишь себе стать такой, какой ты хочешь. Когда ты научишься разумом управлять своим телом, то ты ощутишь всеми своими органами, как происходит прощение. Если тебе захочется плакать — плачь, пусть слезы омоют твою душу — это очистительные слезы, и позволь всему проистекать. Если тебе вдруг вновь во сне или во время медитации снова захочется пройти сквозь чистилище прощения — не сопротивляйся зову души, позволь всему проистекать. С каждым разом ты будешь становиться ближе к Богу, ты сможешь вознестись над своим прошлым, и славно, что ты уже забыла те проблемы, которые начнут приходить к тебе во время процедуры очищения. Ты уже не помнишь и сотой доли их, но они были когда-то и оставили кровоточащий след в твоей душе. Наконец-то эти раны зарубцуются, ты почувствуешь огромную легкость и жажду жизни. И твое сияние осветит и согреет души людей, что окажутся рядом с тобой.

Действуй именно в такой последовательности:

- а) возлюби себя;**
- б) принимай людей такими, какие они есть;**
- в) прости ВСЕХ своих обидчиков, даже если кажется, что простить их невозможно;**
- г) попроси прощения у всех тех, кого волей или неволей обидела;**
- д) попроси прощения у себя — ребенка;**
- е) впусти его в свое сердце и защити его.**

Делай это в состоянии предутренней дремоты, тогда, когда они явятся тебе во сне. Будь готовой к тому, что они придут. Если необходимо, сама позови их. Не снявши камень с души, не сможешь вознестись для новой жизни. Будь искренней, не криви душой, не заключай сделок — это ты делаешь для себя, и говорить об этом кому бы то ни было совершенно излишне. Пусть это останется твоей тайной. Обиды забирают до 80 % нашей энергии. Простить — значит высвободить энергию для созидания.

ЗНАНИЯ БЕЗ ДЕЙСТВИЙ — ЭТО ХЛАМ

Возможно, после прочтения ты скажешь: «Ну и что здесь нового? Я все это знала и раньше». И будешь совершенно права. Дело в том, что пока я не заговорил обо всех этих техниках искусства общения (*а секрет великих куртизанок именно в искусстве общения*), все эти знания разрозненно хранились в твоей памяти. Стоило мне о них упомянуть, как они тут же стали снова возникать перед твоим внутренним взором. Все дело в том, что у нас, взрослых, огромное число отдельных фактов и положений хранится бесполезным грузом либо где-то в чердаках нашей памяти, либо — пронумерованных и снабженных этикетками — на отдельных полочках. Это все равно, как если бы цветные кусочки стекла — смальты — хранились бы в ящиках. Наша же задача — сложить из этих кусочков стекла мозаику, целостную, законченную и практически применяемую картину. Наша задача — заставить наши знания работать на нас, выработать навыки, довести отдельные положения сложнейшего искусства общения до автоматизма, чтобы высвободить мозг для достижения главной цели — достижения наслаждения. Ты хочешь наслаждений и заслуживаешь их без всяких предварительных условий. Это и наслаждение от общения с любимым человеком, с мужем, с отцом твоих детей, это и наслаждение от общения с детьми, от красивых и удобных вещей, это и наслаждение от ощущения свободы и возможности самовыражения...

Древняя мудрость гласит: **«Посеешь поступок — пожнешь привычку, посеешь привычку — пожнешь характер, посеешь характер — пожнешь судьбу».**

Ф. Ларошфуко говорил, что «можно дать совет, но нельзя дать умение им пользоваться». Поэтому очень важно, чтобы человек сам или при поддержке наставника пришел к тому, чего он хочет. Посеять поступок — это значит не сидеть сложа руки и бездействовать, а совершать действия в направлении к своей цели: терпеливо, вдумчиво, ежедневно, неделя за неделей, месяц за месяцем, с верой в себя, и тогда, согласно учению И. П. Павлова, выработается привычка, а дальше по схеме: привычка перейдет в характер, характер определит судьбу. Если бы «знать» означало «уметь»!

Вместе с тем, из двух зол — делать неправильно или не делать вообще — наименьшее зло — это бездействовать: по крайней мере, не будет разочарования и останется надежда. Вот и сейчас, при чтении данной книги кое-где, возможно, произвольно сработает стереотип

мышления — вот это мне не подходит, а это не приемлемо, это — полная ерунда, вот это разве что можно попробовать. А если бы речь шла о лимузине, и из него стали бы выбрасывать все, что на твой взгляд является лишним? Скажи, можно ли уехать на автомобиле, от которого остались лишь руль да сиденье? Нельзя быть немножко беременной. Точно так же проверенная тысячелетиями техника работает, только если принять ее полностью, без купюр, подчинить себя мудрости веков, а не пытаться переделать мир. Единственное, что при всем при этом я могу тебе гарантировать, так это то, что твой мозг совершит чудеса изобретательности, выдумки и убедительности, чтобы обосновать и закрепить твое бездействие сейчас и в будущем.

Труднее всего принять решение меняться, а потом следовать этому решению до конца. Вероника смогла честно взглянуть на саму себя. Она поняла, что ее система ценностей не может дать ей ничего из того, что она так желала. Обстоятельства сложились так. Нет ее вины в том, что она родилась в бедной семье, оказалась бесприданницей. Нет ее вины в том, что обществом ей была уготована другая жизнь, которая ее не устраивала. Она чувствовала в себе силы стать иной, и у нее было желание меняться. Она не стала тратить энергию на обвинения родителей или общества, или кого-то еще. Она не стала изводить силы на жалость к себе и не требовала жалости от других. У нее хватило ума понять всю бесперспективность подобных занятий. Она расценила все не просто как испытание, ниспосланное ей судьбой, но и как шанс изменить свою жизнь. Если проблема не имеет решения при одних условиях, это значит, что решение можно отыскать, посмотрев на проблему с более общих позиций, из другого измерения.

Давай для простоты допустим, что старая система ценностей — это велосипед, а новая — гоночный болид. Как видишь, новая система в одних случаях лучше, а в других — хуже. Словом — она иная, она — для решения других задач, тех, которые в старой системе не разрешимы. Ну не может велосипед ехать быстрее гоночной машины. Поэтому, продолжая аналогию, можно сказать, что Вероника решается: *1) отказаться от велосипеда; 2) перейти в другой мир, где есть трассы и гоночные машины; 3) обучиться езде на машине; 4) обогнать других, пусть даже с риском для жизни, и вырвать в гонке приз.*

Наиболее характерная ошибка тех, кто пытается изменить свою жизнь, состоит в том, что они остаются одной ногой в прошлом. Вероника избежала этой ошибки. Она понимала, что, приняв решение стать другой, невозможно угодить и нашим, и вашим. Иными словами, она не делала попыток приделывать к велосипеду реактивный двигатель. Она действительно пошла до конца в своем желании измениться и стала другой. Переход считается законченным только тогда, когда человек начинает воспринимать себя исключительно в новой системе координат и думать в новой системе ценностей.

Если человек бросает учебу, не освоив учебный курс, его называют недоучкой. А знаешь, как называют человека, который, решив стать другим, бросает свои попытки на полпути? Изгоем, иногда — отщепенцем или отверженным. Чужой среди своих, чужой среди чужих. Одним и тем же словом окружение клеймит и тех, кто опустился, деградировал, и тех, кто не нашел в себе мужества идти до конца в своем стремлении стать иным, кто не смог расстаться с прошлым. В этом есть особый жестокий смысл. Людей ценят не за их намерения, а за достигнутые результаты.

Бенджамин Франклин, чей портрет украшает 100-долларовую банкноту, писал: «Завтра любая ошибка будет исправлена, но это завтра не наступит никогда», поэтому начинать действовать надо прямо сейчас, уже сегодня.

Архимед всерьез грозился перевернуть Землю, дай ему кто-нибудь точку опоры. Ему не дали, поэтому «пока Земля еще вертится», у тебя есть возможность перевернуть свой мир с головы на ноги, используя в качестве опоры уверенность в себе.

Эта часть книги посвящена важности развития чувствительности, поэтому еще одно замечание. Как известно, не всегда начатое доводится до конца, например, изучение иностранного языка. И причина здесь не только в недостатке силы воли или других качеств, вроде усидчивости. Очень часто причина в том, что недостаточно развита чувствительность. Часто люди бросают начатое, потому что не замечают свои даже самые маленькие успехи на пути к цели, а, следовательно, отсутствует положительная обратная связь, то есть мы не хвалим себя, не радуемся пусть скромным, но своим результатам. Поэтому очень важно научиться искренне хвалить себя, радоваться и поддерживать себя, чтобы был выброс эндорфинов и все, что делается,

ассоциировалось бы мозгом: а) с движением, б) с движением в положительном направлении.

Помнишь, как скалолазы карабкаются вверх: каждый шаг к вершине фиксируют с помощью креплений в расщелинах скалы. Так же и здесь — следует выработать привычку замечать свои успехи и хвалить себя, это и есть твоя страховка на пути к цели.

Стало быть, чувствительность предполагает еще и наблюдательность, то есть умение фиксировать, замечать, подмечать как бы со стороны. Без наблюдательности нет чувствительности, поэтому учись быть наблюдательной. Помни, в основе любого словесного манипулирования, в том числе и цыганского гипноза, лежит наблюдательность, и об этих техниках мы будем говорить во второй части книги.

И еще, 90 % успеха зависит от того, в каком состоянии делать упражнения. Обязательное требование — это положительный настрой, вера в себя, вера в то, что метод, работавший как часы в течение тысячелетий, сработает и сейчас. **Убежденность в том, что:**

- *ты достойна той цели, которой хочешь достичь;*
- *ты абсолютно веришь в то, что результат достигим;*
- *ты можешь;*
- *ты достигнешь его.*

Неважно, делаешь ли ты упражнения на развитие чувствительности или на умение расслабляться, на развитие визуализации или делаешь рефрейминг, учишься настраивать себя на разговор или учишься беседовать без навязывания своих иллюзий. Созданию соответствующего настроения помогает специально подобранная музыка без слов, причем совсем не обязательно, чтобы музыка была медитативная. Но особенно важен положительный настрой при выполнении прощения. В дополнение к положительному настрою необходимо еще состояние, близкое к экстазу, когда делаешь ежедневные утренние и вечерние упражнения на программирование себя на успех и на удачу. Понимаешь, вот ты находишься в транс (дреме) и, в этом состоянии начинаешь вспоминать и представлять себя успешной, уверенной в себе, красивой и совершенной. Но не просто представляешь, а с каждым мгновением усиливаешь свое состояние восторженного экстаза и любования собой. И на пике чувств каждой клеточкой тела запоминаешь это состояние, можешь даже

мысленно воскликнуть так, чтобы услышал весь мир: «Да, это я! (*Запоминай свое состояние. С каждым разом оно будет становиться все ярче и четче.*) Это действительно я! Я именно такая! И я всегда буду такой успешной, красивой, молодой, уверенной в себе, здоровой и всемогущей!» Взвинчивая себя в состоянии транса до состояния всемогущей и совершенной, ты своими эмоциями программируешь свое подсознание на успех. И чем эмоциональнее и образнее будет визуализация твоего совершенства, тем скорее ты вытеснишь прошлые неэффективные программы из своей жизни и заменишь их новыми.

Отныне в твоём лексиконе отсутствует слово «неудача», а есть слово «результат». Например, представь, что ты ученый, проводящий исследования. И теперь, что бы ты ни делала, у тебя нет неудач, у тебя больше нет неудачных знакомств с мужчинами, есть результат — факт знакомства, который остался в прошлом, и все, ничего более. Избавься от желания сделать из прошлого пугало, чтобы страдать себя все последующие годы. Отныне ты больше никогда не занимаешься самокопанием и не задаешься вопросами «а почему (*не получилось*)?» Вместо этого ты спрашиваешь себя, «как сделать то-то и то-то, чтобы достичь (*чтобы получилось*)?» Ты избегаешь тратить время на размышления по поводу того, чего у тебя нет или ты не умеешь, а концентрируешь свои силы на том, что у тебя получается лучше всего, ориентируешься на результат, а не на трудности и — достигаешь цели. Просто потому что к любой цели ведут десятки дорог, и очень часто та, которая кажется прямой, или та, что начерчена другими, — не самая короткая.

И прежде всего — научись тому, что написано в этой книге.

**ПОПЫТКА УЙТИ ИЛИ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ЧЕГО-ТО — ЭТО НЕ
ЗНАЧИТ ИДТИ К ЦЕЛИ**

Здесь, пожалуй, уместно будет заметить, что я-таки увлекся мыслями о цели. Между тем, есть люди, для которых слово «цель», как журавль в небе, они лучше мыслят и понимают, если произвести рефрейминг, то есть, если говорить не о том, к чему стремиться, а о том, от чего убежать, от чего избавляться. Помнишь, я уже приводил древнюю китайскую поговорку, что «опыт — это фонарь,

освещающий прошлое». Что поделаешь, есть категория людей, которые двигаются по жизни спиной вперед. Они живут не здесь и сейчас, а в прошлом: черпают в нем силы, ищут там ответы и не могут найти в себе силы повернуться лицом в будущее. Именно их древние мудрецы называли зрячими слепцами. Именно они, не ведая, куда идут, постоянно создают себе трудности, чтобы потом героически их преодолевать. Им говорить о цели — пустое дело, они ведь не ведают, куда движутся, на что напорются, обо что ударятся, куда провалятся в следующий момент. Для них жизнь — это блуждание в потемках, они видят не то, что впереди, а то, что сзади. Они не куда-то идут, они от чего-то уходят.

Так вот, если произвести рефрейминг, и рассуждать от противного, то решение Вероники выглядело бы так. Получать наслаждение, что за блажь? Гораздо важнее избежать боли — боли унижения, нищеты и зависимости. Ведь не зря в народе говорят «бедной девке краса — смертная коса». Что ее ожидало? Работая горничной, она бы постоянно подвергалась сексуальному насилию со стороны хозяина, его домочадцев, его родственников, друзей, помощников, слуг, начиная от какого-нибудь камергера и кончая поварами, конюхами. То же самое — и за пределами дома: приказчики, полицейские...

Всю жизнь она бы жила в страхе быть уволенной и остаться без рекомендации, а, следовательно, без средств к существованию, что равносильно попаданию в рабство к сутенеру. Работать не покладая рук за гроши в постоянном унижении и страхе, чтобы потом, в конце концов, быть выданной за кого-то чужого и немилого и прозябать в нищете? Так раз уж не уйти ей от секса с мужчинами, то пусть уж он будет с теми, кого она сама выберет, пусть секс станет источником наслаждений и материального благополучия. Главное — это сохранить свободу и независимость, уважение и самоуважение. Главное — это суметь переделать себя так, чтобы недостатки сложившегося положения и обстоятельств обратить в достоинства. Суметь извлечь из всего пользу и выгоду, встать во главе своей судьбы и управлять ею.

КОНУСЫ ПРИТЯЖЕНИЯ

Теперь ты видишь, что ставить цели и достигать их — это значит смотреть в будущее, а не в прошлое. Это значит жить здесь и сейчас, а не в воспоминаниях и опытах былого.

С момента рождения любой человек находится в одном из конусов притяжения. К примеру, сын царя, скорее всего, станет наследником престола, а сын нищего — нищим.

У любого человека этих конусов притяжения — бесчисленное множество. В каждом конусе притяжения имеется всего один, но жесткий и предопределенный сценарий жизни данного конкретного человека. Допустим, для того же цесаревича существует уйма конусов, где он по тем или иным причинам не доживает до царствования, причем, в каждом конусе — свой вариант событий. Существует бездна других конусов, объединенных одной темой, — отречение от престола. Есть конусы, где он становится монахом, артистом цирка, бродягой, бунтарем. Разумеется, есть среди конусов и те, где он правит долго и счастливо, и так далее. Одним словом, конусов во много раз больше, чем человеческое воображение способно придумать сценариев. Это очень важный момент — разум не в силах охватить даже малой толики возможного хода развития событий. Следовательно, разум не способен предусмотреть все возможные последствия того или иного поступка, не способен все предугадать и оградить человека. На это способна только интуиция, то есть подсознание.

Переход из одного конуса притяжения в другой осуществляется за счет энергии человека, а то, в какой конус он попадет в итоге, зависит от характера мыслей.

Если человек использует для перехода свою энергию и свои мысли, то говорят, что человек совершил самостоятельный переход. Например, можно заснуть в одном конусе, а проснуться в другом. Если же энергия частично или полностью использована своя, а направление перехода определяется чужими мыслями илимыслеобразами, то говорят человек совершил индуцированный переход. Примером такого перехода может служить гипноз. Любое лечение — это переход из конуса, где человек болен, в конус, где он здоров.

Если человек использует чужую энергию для перехода в своимыслеобразы — это энергоинформационный вампиризм. Если человек перешел в другой конус притяжения за счет чужой энергии и чужогомыслеобраза — это криминальное манипулирование человеком.

Таким образом, получается, что если в данный момент времени человек проживает кусочек из одного сценария некоего конуса притяжения, то в следующий момент времени он может оказаться в другом конусе притяжения и начать проживать кусочек уже из другого сценария и так далее. То есть то, что мы называем прожитой жизнью, — это последовательная реализация во времени различных кусочков различных сценариев нашей вероятной жизни. Проявляется это в последовательном перемещении с одного сценария — на другой, или, по другому, с одного конуса притяжения на другой.

По-другому это можно изложить в термине «матрица жизни». Если предположить, что столбцы такой матрицы — это конусы притяжения, а строки — это кусочки сценариев за единицу времени, то и получится «матрица жизни». А прожитой жизнью человека будет некий искусственный столбец в этой матрице, состоящий из элементов различных столбцов, которые индивид уже прожил в тот или иной момент времени.

Теперь становится понятен смысл высказывания: «не следует стремиться переделывать мир, надо лишь переделать себя». Действительно, попытка переделать мир — это попытка переделать predetermined свыше сценарий жизни. За такую попытку идти против Творца человек обычно бывает наказан: на него обрушиваются несчастья, удача отворачивается от него, наступает черная полоса жизни, он заболевает и, наконец, может умереть. Поэтому нет нужды тратить энергию на переделывание сценария, гораздо эффективнее перейти в другой конус притяжения, где уже имеется нужный вариант сценария. А он есть по определению. То есть фраза «переделать себя» означает — научиться переходить в желаемый конус притяжения (*самостоятельно или при помощи других*).

Кроме того, что переход может быть самостоятельным или индуцированным, человек может переходить из одного конуса в другой осознанно или неосознанно. Допустим, у кого-то образовалась некая критическая масса неблагоприятных мыслей, образов, отношений или мировоззрений. В этом случае этот носитель нечестивых мыслей неосознанно перейдет в конус, где он станет горе-участником всех своих негативных мыслеобразов. Древние говорили: «Подобное притягивает подобное^[7]», поэтому нечестивые мысли притягивают

нечестивые сценарии. Молохом (*обществом*) мы запрограммированы легче верить в плохое, а потому оно и осуществляется быстрее.

Другой способ неосознанно попасть в неблагоприятный конус, следующий. Для этого достаточно идти по жизни затылком вперед, потому что это означает, что человек хочет избавиться от чего-то или хочет избежать чего-то. Но минус на минус дают плюс, то есть то обстоятельство, что человек движется не к цели, а от страхов — это движение со знаком минус, а поскольку желание состоит не в том, чтобы достичь чего-то, а избавиться от чего-то, то это второй минус. В итоге сбывается то желание, от которого человек хотел уйти. Например, если некто хочет избежать увольнения или разорения — будет уволен или разорится, боится заболеть — заболеет.

И наоборот, если человек настраивается на хорошее, самосовершенствуется, лучится энергией успеха, здоровья и благополучия, то он гарантированно перейдет в более удачный конус, где он будет на гребне успеха и процветания. Но опять-таки это произойдет неосознанно.

Позже мы рассмотрим технику осознанного перехода; узнаем, как от наших мыслей зависит переход; что еще, кроме наших неблагоприятных мыслей, мешает нам быть успешнее и лучше, а пока отметим следующее. Во-первых, в близлежащий конус притяжения перейти легче, чем в тот, который отстоит далеко. Во-вторых, техника перехода очень проста, и ей может научиться любой желающий, но трудность не в том, как перейти, а в том, как остаться в благоприятном конусе. И здесь все зависит только от тебя. И тем не менее, чтобы перейти в более благоприятный конус притяжения надобно приложить пусть и небольшие, но все-таки усилия. Таким образом, жить здесь и сейчас — это значит отдавать себе отчет в том, что именно в эту самую минуту формируются твои мысли, которые приведут тебя в твой конус притяжения, и от тебя зависит, каким оно будет — твое вероятное будущее.

Счастье лишь на 15–20 % зависит от того, что можно купить за деньги! Никого еще миллионы не спасли от болезней, страданий и горя. Здоровье, счастье любить и быть любимой, счастье материнства, здоровье и благополучие детей и внуков, любовь и уважение детей, счастье самореализации и свободы, добрая память о себе, а также другие слагаемые счастья, зависят лишь от Бога и от тебя. И все это

уже твое и ждет тебя в соответствующем конусе притяжения. Тебе осталось только захотеть прийти и взять его. А если не иметь цели и ясной программы ее достижения, разве можно хоть чего-то добиться? Когда ты научишься ставить цели и визуализировать их достижение, ты во много раз ускоришь ход событий и приблизишь долгожданный миг удачи.

Итак, почему же это «главный секрет»? Дело в том, что **стремление к наслаждению — это:**

- *положительно сформулированная цель;*
- *развитие наблюдательности и умения концентрироваться;*
- *развитие чувствительности;*
- *развитие гибкости в достижении цели;*
- *устремление жить здесь и сейчас, а не в прошлом и будущем;*
- *умение возлюбить себя и свое тело;*
- *тяга освободиться от бесконтрольного манипулирования со стороны общества.*

Умение концентрироваться, наблюдательность и чувствительность приведут к тому, что тело научится подчиняться командам мозга, в первую очередь — научится расслабляться. Умение расслабляться, в свою очередь, приведет к тому, что начнут развиваться подсознание и интуиция. Интуиция — это способность в нужное время быть в нужном месте и способность находить эффективное решение там, где другие пасуют. Интуиция не связана с разумом и логическим мозгом. Она посылает сигналы лишь телу и подсознанию, поэтому лишь возлюбив себя и свое тело, можно услышать послания шестого чувства, а, следовательно, и другие послания тонкого мира. А это и означает — вознестись на крыльях удачи к своей мечте и достигнуть ее.

Ей-ей, здесь впору сделать перерыв. Прежде чем читать дальше, мне бы хотелось попросить тебя отложить на время книгу. Попробуй теперь сама ответить, почему самые влиятельные вельможи того времени, лучшие представители могущественных сословий, от воли которых зависели судьбы целых стран и народов, сотен тысяч людей по всему миру, были у ног Вероники. Вдумайся, ведь этим мужчинам принадлежало множество женщин: рабынь, наложниц, служанок, у них были любовницы, жены, наконец. Так почему все-таки? Чем таким

отличалась Вероника от остальных женщин? Что было в ней такого, что лидеры государства снова и снова восхищались и почитали за честь быть принятыми ею? Пусть это будет всего несколько предложений, но это будут твои мысли. Ну же, лучезарная, «скажи правду и посрами дьявола».

Это необходимо тебе самой. Когда ты попытаешься продолжить книгу самостоятельно, ты испытаешь нечто такое, что я не смогу донести до тебя, — ты испытаешь радость открытия. Эврика! Для тебя это чувство было бы в тысячу раз ценнее и важнее всего того, что ты могла бы почерпнуть из тысяч книг. Одно дело множить бесполезные знания, совсем другое — творить навыки победительницы и хозяйки своей судьбы. Мне бы очень хотелось, чтобы общая картина пополнилась твоими мыслями и суждениями. Много людей смотрело на дневной ход Солнца, но лишь немногие догадывались, что это Земля вращается вокруг него, а не наоборот. А мешала им косность мышления, дескать, а как же антиподы, люди с противоположной стороны Земли, они ведь тогда должны упасть в небо? Учись мыслить нестандартно, преодолевай стереотипы мышления, и тогда тебе откроются секреты того, как быть счастливой.

«КРАСОТА — ЕСТЬ ПРОЯВЛЕНИЕ БОЖЕСТВЕННОЙ СУТИ»

Обрати внимание: «красота — это проявление», то есть выход наружу того, что есть внутри, обнаружение и демонстрация. Иными словами, красота — это не то, что есть и видно, а то, что надобно еще показать, продемонстрировать.

Да, природа наделила многих куртизанок внешней красотой, так почему же самые лучшие из них так заботилась еще и о своей внутренней красоте? Они-то знали, что красота опасна, но в первую очередь, для самой красавицы. Чем? Красота отнимает ум. Это происходит постепенно. Избалованные мужским вниманием, привыкшие почивать на лаврах спроса, многие красотки быстро привыкают к тому, что кто-то за них думает, кто-то за них принимает решения. Вот мозг от невостребованности и атрофируется, и у них остаются лишь желания и амбиции, усугубленные завистью менее удачливых подруг. Если у женщины с увядающей красотой избыток

амбиций, но недостаток ума, — то это подходит под одно из определений стервы, хотя тогда их, под шумок, предпочитали причислять к ведьмам. А кому были нужны стервы в те далекие времена? Уж во всяком случае не мужчинам-лидерам, это точно. Поэтому-то из них быстренько готовили барбекю по-инквизиторски. Более того, недостаток ума проявляется еще и в том, что многие красотки в постели — бревно-бревном сучковатое. Действительно, зачем что-то делать или к чему-то стремиться, если спрос и так обеспечен на многие годы вперед? Поэтому самые лучшие из куртизанок понимали, что красота — это лишь шанс, но не капитал.

Вспомни крылатую фразу Анри Этьена: «Если бы молодость знала, если бы старость могла!». Действительно, лет так эдак через 10–15 юная Вероника и сама бы поняла и пришла к тем выводам, к которым пришла ее мать. Но было бы слишком поздно, а жить то надо было здесь и сейчас. Как сделать так, чтобы «молодость знала»? Для этого мать проводила тренинги с Вероникой. Ведь по существу, любой тренинг — это не просто учеба, это еще и прочувствование и обретение навыков, это то, что позволяет сэкономить 10–15 лет жизни и прямо сейчас стать умнее и опытнее.

Шекспир писал, что «внешняя красота еще драгоценнее, когда прикрывает внутреннюю», поэтому давай вначале рассмотрим слагаемые внешней привлекательности. Мужчин в женщине возбуждает все, чего у них нет или же отличается: женская грудь, длинные красивые волосы, гладкая чистая кожа, приятный ухоженный запах, фация, умение красиво продемонстрировать свои изгибы тела, округлости, пластика, высокий чистый голос, умение музицировать, создавать уют и негу. Это азы женской привлекательности, они прививаются с детства и хорошо известны. Но одно дело, когда девушка осваивает женское кокетство просто потому, что подружки делают это, или из желания подражать взрослым, другое дело, когда к ней приходит осознание того, что кокетничает она для мужчин, для того, чтобы понравиться им и привлечь их внимание. Одеваясь, она начинает представлять, как мужчина будет снимать с нее одежду или как она сама будет снимать ее при нем. Стало быть, она учится делать это по-разному, либо сексуально, красиво, грациозно, либо скромно, целомудренно и в то же время возбуждающе. К ней приходит осознание того, что выглядеть она должна так, чтобы возбудить

фантазию мужчин и чтобы им захотелось увидеть красоту ее юного тела, и что это нормально и естественно, а вот все остальное — ненормально. Если женская одежда — это послание всем окружающим, то нижнее белье — это индивидуальное послание выбранному ею мужчине, и его чистота будет ассоциироваться у него с чистотой ее намерений. Как ты помнишь из фильма, обязательными атрибутами женской привлекательности являются: безупречная гигиена тела, тонкое благоухание благовониями, умение красиво двигаться и танцевать, поставленный голос и светские манеры, постоянная лучезарная улыбка и умение излучать ощущение счастья и молодости. Вероника на столетия опередила свое время в этих вопросах. Теперь давай рассмотрим, как и почему это работает, чтобы делать все осмысленно и творчески.

Ученые провели опыт — попросили несколько сотен мужчин выбрать самую симпатичную из девушек по их фотографиям со спины. Удивительно, но они выбрали в фаворитки ту, которую другие мужчины независимо от них до этого выбрали на основании фотографии лица. Но что самое удивительное, так это то, что когда третью группу мужчин попросили выбрать по запаху самую симпатичную девушку, то именно майка этой самой фаворитки была выбрана мужчинами при слепом опыте на обоняние. Иными словами, если женщина считает, а самое главное, чувствует себя красивой, — то она выглядит и чувствует себя совершенно не так, чем та, которая считает себя дурнушкой или у которой есть комплексы! Та женщина, которая считает себя удачливой, сексуальной, красивой, обаятельной, — начинает именно такой и восприниматься мужчинами. Все ее тело, весь ее облик, все ее органы начинают излучать в пространство различные сигналы — я фаворитка судьбы, я лучшая — и она буквально заставляет мужчин обращать на себя внимание.

Установлено, что приказами мозга можно вылепить у себя практически любое желаемое тело, придать ему любые черты. Это объективный факт. Мы такие, какими себя представляем. Но какими же нас видят другие?

К сожалению, окружающий мир слишком сложен для восприятия человеческим мозгом. Например, мы не видим ультрафиолетовое излучение, рентгеновские лучи, не слышим инфра- и ультразвуки, почти не способны различать запахи, мы не видим ни микромир, ни

макромир и т. д. Таким образом, мы воспринимаем не окружающий мир, а лишь некоторую ее часть. Но даже эта часть слишком сложна для человеческого восприятия, поэтому на самом деле мы видим не просто какую-то малую толику окружающего мира, а некую упрощенную ее модель — КАРТУ реальности. Причем, у каждого из нас своя карта одной и той же окружающей действительности.

Вспомни притчу о четырех слепых от рождения странниках. Когда слуги магараджи потребовали, чтобы слепые странники ушли с дороги, не то слон господина раздавит их, они взмолились позволить им потрогать слона. Магараджа милостиво разрешил сделать это. Первого слепого подвели к ушам слона, и тот решил, что слон — это большой лист лопуха. Второму досталась нога слона, и он решил, что слон — это морщинистая колонна. Третьего подвели к хоботу, и отныне он был уверен, что слон — это гибкий шланг. Четвертому повезло меньше — ему достался хвост слона, и он удивленно отметил, что оказывается, слон похож на большой ослиный хвост. Так и пошли слепцы дальше, уверенные, что теперь-то они знают, что такое слон.

Итак, человеческий мозг видит только свой вариант КАРТЫ окружающего мира, а не сам окружающий мир. Причем, чтобы нам было легче ориентироваться по карте, на нее нанесены обозначения, но что самое удивительное, так это то, что мы являемся пленниками этих обозначений. Мы просто запрограммированы безусловно и окончательно верить тому, что написано на этих обозначениях нашей карты реальности. Еще Козьма Прутков писал: «Если на клетке слона прочтешь надпись „буйвол“, не верь глазам своим».

Левый мозг ревниво следит и контролирует, какие обозначения наносятся на карту. Чаще всего мы их заносим туда сами и сознательно. Вспомни, например, хотя бы зубрежку, — это мы старались поместить обозначения на нашу карту реальности. Как видишь, в обыденной жизни эта процедура не всегда проста. Все это так, но нам еще приходится ждать разрешения и одобрения левого мозга на нанесение обозначения на карту. Почему? Да потому что от этого зависит наша жизнь, поэтому цензура и критика левого мозга так тщательно все изучает. Но иногда информация может просочиться в правый мозг бесконтрольно, и тогда на карте появятся новые данные. Помнишь, я писал о программах, вносимых в наше подсознание родителями и обществом? У маленьких детей еще нет цензора, и все

программы родителей и общества бесконтрольно заносятся в подсознание. И пока к этим программам есть ярлыки (*обозначения*), эти программы будут действовать. Практически редко кому удается полностью удалить ярлык ненужной программы. Но, оказывается, содержимое ярлыков нашей карты реальности можно перезаписывать, изменять и видоизменять. Рассмотрим следующий пример.

Допустим, некий мужчина посмотрел на незнакомую девушку. Его левый мозг сразу оценил ее лицо, фигуру, ноги, кожу, волосы, мимику, грацию, голос. Где-то секунды через три выносится вердикт, после чего на его карту реальности к изображению девушки будет приклеен ярлык: «так, ничего особенного». Если же одновременно подать этому мужчине феромоны^[8] красивой девушки, то, когда он вновь взглянет на эту же незнакомку, в его мозг через вомерноносальный орган (*или орган Якобсона*)^[9] поступит сигнал, что перед ним красotka, и у мужчины возникнет влечение. Почему? Информация, которую принес феромон, проникла сразу в правый мозг, минуя левый. Это вызвало чувственную реакцию, и подсознание дало команду на выброс тестостерона в кровь, на резкое увеличение количества фенилэтиламинов, допаминов, норэпинефринов и других гормонов. Все это в итоге привело к тому, что на карте реальности у изображения этой девушки появился код-образ сексуальной красотки.

Обрати внимание, теперь у одной и той же девушки на карте реальности имеется два ярлыка: один словесный — «так, ничего особенного», а другой — образный, символизирующий сексуальную красотку. Одна информация противоречит другой. Как решается возникшее противоречие? Очень просто, мнение подсознания — главное, поэтому левый мозг тут же подобострастно начинает искать хоть какое-то логическое объяснение произошедшему и, что самое удивительное, всегда находит. Например, новый словесный ярлык может выглядеть так: «Да, возможно, кто-то и скажет, что она не эталон красоты, но для меня она просто красавица, кроме того, она женственна, обаятельна, сексуальна, романтична. В конце концов, я имею право на собственное мнение».

Как связаны карты реальности с конусами притяжения? Любые действия, совершаемые либо с самой картой, либо с ярлыками (*описаниями*) карт реальности — это перемещения в новый конус притяжения. Поэтому, для этого нужно либо создать новую карту и,

соответственно, новый ярлык, либо убрать старый ярлык, либо изменить запись в существующем ярлыке.

На мозг мужчины могут влиять различные сигналы, исходящие от женщин, и этих сигналов очень много. Более того, женщина может сама контролировать и управлять некоторыми сигналами, которые она посылает в мозг мужчине, вспомни, например, повесть «Олеся» А. И. Куприна. Эти сигналы и вносят коррективы в мужскую карту восприятия мира. Подумать только! Мужчина смотрит и видит одно, читает на карте — что это другое, и верит ярлыку, а не своим глазам! Не веришь? Вспомни, как на эстраде гипнотизер внушает зрителю, что лук — это груша, и тот с хрустом и удовольствием начинает уплетать его! А что сделал гипнотизер — он просто на карте реальности этого бедолаги-зрителя поменял ярлык у лука.

Если же, исходя из собственного опыта и мнения окружающих, женщина примет как данность, что она «так себе», то все ее органы по привлечению полового партнера начнут угасать и могут замолчать. С биологической точки зрения это равносильно тому, что отдается команда на саморазрушение, то есть — на смерть. Теперь тебе понятно, почему в начале книги я писал о том, чтобы ты каждое утро в предутренней дреме признавалась себе в любви, представляла себя красивой, умной, грациозной, молодой, уверенной в себе и добивающейся цели. Этим ты спасаешь себя и ставишь оберег от дурного опыта и внушений. Этим ты включаешь сверхъестественные возможности своего организма на здоровое продолжение рода, на включение своих «флюидоизлучающих станций». И пока работают эти «станции» — женщина молода! Кто бы мог подумать, что такая, в общем-то, невинная вещь, как потереться носиком^[10] о нос мужчины, может быть более эффективна, чем наряды и марафет вместе взятые? Таким образом, красота гармонична, она многолика, тесно связана с мозгом, и лишь от самой женщины зависит, будет ли она восприниматься красивой или нет.

Как мы уже говорили в начале этого раздела, слово «суть» подразумевает внутреннее содержание. Быть внутренне красивой гораздо важнее, чем внешне. Многие счастливые браки были заключены после того, как он или она имели возможность поближе приглядеться и узнать друг друга, например, на работе. И даже

расхожей стала фраза «он (она) мне вначале не понравился (не понравилась)».

Что делает женщину внутренне красивой? Умение слушать и сопереживать. Умение создать в данный конкретный момент для данного конкретного мужчины уют и атмосферу всепонимания и всепрощения, позволить ему выговориться и расслабиться, забыться и излечиться физически и духовно от кровоточащих ран. Способность внушить доверие и уважение, вызвать мужчину на откровенность и снять с него груз пережитого. Умение лечить словом и чувствами. Способность к самопожертвованию. Преданность, часто выражающаяся просто в умении молчать о том, что услышала или узнала. Преданность, выражающаяся в уважении ценностей и слабостей мужчины. Преданность, выраженная в вере в данного мужчину, в поддержке его и одобрении, даже тогда, когда остальные отвернулись от него.

Очень важно обратить внимание на то, что внутренняя красота практически не связана с образованием, сообразительностью или умом, то есть влияние левого мозга, логики на внутреннюю красоту — минимально. Внутренняя красота опять же определяется, в основном, правым полушарием мозга, опять речь идет о глубинных ценностях, идущих из вековой истории людей.

Мужчины-лидеры чаще других испытывают усталость, разочарования, сомнения, неуверенность. Вместе с тем, они привыкли скрывать это от остальных и, в первую очередь, от себя самого, но от этого проблемы не исчезают, наоборот, имеют тенденцию накапливаться. Поэтому для таких мужчин внутренняя красота женщины зачастую гораздо важнее внешней и уж, во всяком случае, ценнее, это точно.

И еще одно. Все вышеперечисленные умения и способности не появляются извне и сразу. Вспомни, как мать воспитывала у Вероники силу воли, приучала к обязательности и умению держать данное ею слово, делать через «не хочу», через «я устала», «мне надоело». И это при том, что Вероника страстно хотела заполучить своего возлюбленного и очень старалась! Но так уж устроен человек, что желаний, даже очень страстных, недостаточно для достижения цели — нужна еще сила воли и сила духа, вера в себя. Позволив дочери самой сделать выбор, мать неустанно закаляла в первую очередь ее дух, она-

то знала, что есть самое трудное в ее профессии. Вспомни, практически все последующие эпизоды фильма являются лишь иллюстрациями того, как ее внутренняя чистота и благородство, ее сила духа помогли ей выстоять и пройти все испытания, то, как она применяла на практике полученные уроки и навыки.

Имеют ли отношение к внутренней красоте такие черты характера, как благородство, доброта, целомудрие, одухотворенность, порядочность?.. По-видимому, сколько людей, столько и мнений, но несомненно одно — внутренняя красота это не данность, а проявление. Можно быть доброй, но не уметь сопереживать, можно быть благородной, но не быть способной к самопожертвованию, поэтому важно то, как те или иные черты характера **проявляют** себя в жизни. Совсем не случайно при определении внутренней красоты были использованы глаголы, отражающие способы реализации и действий, а не описательные прилагательные.

Одно из глубочайших заблуждений женщин состоит в том, что быть исключительной, красивой, любящей и нежной следует лишь в исключительных случаях и только с исключительными мужчинами. Дескать, когда надо — я покажу все свои лучшие качества. На самом деле мужчин-лидеров мало интересует фасад или красивая обложка, они привыкли смотреть в суть, в то, какова женщина в общении с другими, особенно с теми, кто зависит от нее, ниже ее по статусу, с теми, кому она не собирается нравиться. Какова она в повседневной жизни. От этого зависит, может ли мужчина-лидер доверять этой женщине или нет. **Без доверия нет общения.**

Внутренняя красота предполагает, что в женщине есть тайна, какой-то порок, который придает ей пикантность и очарование. Если при этом женщина постоянно совершенствуется, достаточно медленно, чтобы мужчины успевали замечать ее преображения и успевали привыкнуть к ним, то эта женщина обречена на успех.

И самое главное. Достойные мужчины, а прочих мы и не рассматриваем, считают по-настоящему красивой только ту женщину, которая уверена в себе!

**В ЧЕМ ПРИНЦИПИАЛЬНОЕ ОТЛИЧИЕ МУЖЧИН-ЛИДЕРОВ
ОТ ОСТАЛЬНЫХ МУЖЧИН**

Известный ученый А. Маслоу предложил потребности мужчин и женщин делить на шесть уровней (*от низшего к высшему*).

1. Биологический (или животный) уровень — удовлетворение физиологических потребностей (*воздух, вода, пища, секс, сон, дефекация, мочеиспускание и т. д.*).

2. Потребность в безопасности и надежности, причем не только в текущий момент, но и в будущем. Это потребность в упорядоченности, стабильности, предсказуемости. Истинная надежность и безопасность не в том, что ты накопила и имеешь, а в том, что и кто ты есть.

3. Потребность в достижениях. Человек — постоянно растущее, развивающееся существо. Нам хочется чувствовать, что мы постоянно достигаем чего-то нового в своей жизни. В тот момент, когда рост прекращается, начинается внутренний застой и эмоциональная смерть. Рост — необходимое условие счастливой жизни.

4. Потребность в уважении, признании человека окружающими, то есть потребность принадлежать какой-то общности (*семье, компании друзей, коллективу и т. д.*).

5. Потребность в самопринятии и самоуважении, чувстве идентичности. Обрати внимание, эта потребность более высокого порядка, нежели потребность в признании со стороны окружающих. Иными словами, прежде чем я смогу уважать себя, мне необходимо, чтобы другие хорошо относились ко мне — приняли меня за своего.

6. Потребность в самоактуализации, самореализации, проявлении своих возможностей, духовные потребности. Это самая здоровая потребность, которая может быть у человека. Ты находишься на пике творчества, оптимизма и позитивизма. Ты испытываешь потребность почувствовать, что сполна используешь данный тебе природой потенциал. Ты хочешь, уйдя из жизни, оставить этот мир в лучшем состоянии, чем он был, когда ты родилась.

Давай сравним эти уровни потребности человека с восточными учениями об Основной (*исходной*) энергии, которая поднимается вверх от самой нижней чакры муладхары вверх до сахасрары. В области малого таза у человека расположены чакры муладхара и свадхистана, отвечающие за выживание (*животные потребности*) и накопление сексуальной энергии. В области солнечного сплетения находится центр (*манипура*), отвечающий за жизненные силы. В середине груди

расположен центр (*анахата*), ответственный за эмоциональность, общение, способность отдавать и принимать любовь. У основания горла расположена вишудха — это центр воли, центр коммуникации с окружающей средой и людьми. На уровне межбровья расположена чакра аджна, отвечающая за мощь интеллекта, за способность воплощать идеи в жизнь. Сахасрара расположена в темени — она ответственна за духовный аспект человеческого существа.

Если Основная энергия поднимается беспрепятственно вверх до темени, то в этом случае говорят, что человек здоров телом и душой. Любое нарушение тока энергии — есть болезнь. Тех мужчин, у которых большая часть энергии не поднимается вверх, а остается и циркулирует ниже области солнечного сплетения, иногда называют «животными», поскольку их потребности в этом случае ограничиваются лишь самым низшим, животным уровнем: пожрать, поспать и удовлетворить сексуальную потребность.

Именно поэтому любые привороты, порчи и сглазы направлены не только на то, чтобы лишить человека энергии, но и на то, чтобы поставить заслон естественному ее току, заблокировать энергию и не пускать ее выше манипуры (*солнечного сплетения*). Именно поэтому такие мужчины даже к своим женам относятся как к проституткам, то есть их не заботит, получила ли их партнерша удовольствие от секса, главное, чтобы он получил сексуальную разрядку. Хотя нас и не интересуют подобные типы, иногда полезно знать, в чем же, вообще говоря, проявляется энергоинформационное поражение мужчин.

Давно замечено, что секс является идеальным индикатором духовного уровня мужчин. У подлинного лидера потребность в сексе утонченная, вплоть до самого высокого — шестого уровня (*по Маслоу*), поэтому если вдруг, на него была наведена порча или другое энергоинформационное поражение, то это проявится в первую очередь в сексе: упадет уровень его пристрастия, и в худшую сторону изменится его поведение.

Согласно восточному учению, именно оргазм сексуальных партнеров является единственным предусмотренным природой механизмом естественного снятия порчи и восстановления астрального тела у мужчин и женщин. В третьей части книги мы подробно рассмотрим механизм действия расслабления на процесс излечения, пока же отметим, что то, что было давно известно

восточным мудрецам, современная наука смогла доказать лишь недавно — степень релаксации после оргазма во много раз выше, чем после занятий спортом, аутотренингом и даже глубокого расслабляющего гипноза. Вместе с тем, благодаря спорту, аутотренингу и умению глубоко расслабляться, степень терапевтического эффекта от секса можно усилить во много раз.

Мужчины-лидеры постоянно нуждаются в обеспечении беспрепятственного тока энергии вверх, до самых верхних чакр, и преобразовании ее в Духовную энергию. Именно Духовная энергия и обеспечивает им лидерство. В идеале — больше пятой части всей энергии, получаемой человеком с пищей, водой, воздухом, положительными эмоциями, должно переходить в Духовную. В этой связи нецеликом роль положительной эмоциональной энергии, которая как раз и нужна, в первую очередь, для того, чтобы преобразовать Основную энергию в Духовную. Поэтому так важен постоянный положительный настрой в любом деянии. Таким образом, для мужчины-лидера простое удовлетворение естественной физиологической потребности, коим является секс, превращается в потребность самого высокого уровня — в духовную потребность, в потребность на уровне изысканного искусства. Хотя секс и не единственный источник мощных положительных эмоций, он является наиболее доступным и доходчивым.

Чтобы Основная энергия, проистекающая из энергии пищи, воды, воздуха, положительных эмоций и сексуальной энергии, поднялась выше солнечного сплетения — вверх до темени, нужно потратить часть своей Духовной энергии. Иначе могут возникнуть проблемы, например, энергия пищи не будет высвобождена полностью и отложится в виде жира, переизбыток сексуальной энергии вызовет изменения в поведении и мировоззрении и т. д. А вот чтобы часть Основной энергии, добравшейся-таки до темени, преобразовалась в Духовную, нужен еще один вид энергии — космическая.

Как происходит трансформация энергий? Образно один из возможных способов реализации этого процесса можно описать так. Считается, что оргазм — это форма ухода в параллельный мир. Максимально врата в параллельный мир открываются во время четвертого и последующего оргазмов у женщины (*более подробно читай об этом в третьей части книги*). Благодаря тому, что женщина

открывает эти врата, мужчина также получает возможность получить из параллельного мира ту энергию, которая и преобразует часть его Основной энергии в Духовную. Считается, что чем выше духовность у мужчины, тем большую энергию Космоса он сможет впитать в себя. Вот так мудро устроила Природа, ведь женщина изначально ближе к Богу. Так, в период беременности женщина выступает сотворцом новой жизни: она дает плоть, Творец — душу.

Кстати, чтобы не терять жизненную энергию во время сна, следует спать головой на север, в крайнем случае — на восток, но ни в коем случае не на запад.

Справедливости ради заметим, что существуют и другие способы. Так, специальные формы медитации позволяют мужчинам самостоятельно и на гораздо более длительные сроки входить в параллельные миры и получать энергию для своего духовного роста, чем и пользуются, например, буддийские монахи. Возможно, с их точки зрения, мы, образно говоря, вместо того, чтобы пользоваться спичками или зажигалкой, добываем огонь (*энергию*) примитивным трением, причем зачастую даже не удосужившись просушить палочки.

Итак, основное отличие мужчин-лидеров от остальных мужчин состоит в том, что первые постоянно нуждаются в достижении высшей формы энергии — Духовной, которая, собственно говоря, и делает их лидерами. Какие же факторы препятствуют достижению Духовной энергии? Их много, но основные — это низкая духовность, болезни, стресс, энергоинформационные поражения (*порчи, сглазы*).

Теперь совершенно ясно, что **секрет власти над самыми лучшими мужчинами заключается в следующем: во-первых**, они нуждаются в женщинах, способных помочь им в достижении Духовной энергии; **во-вторых**, они нуждаются в защите и, при возможности, излечении от всевозможных напастей, в особенности, от постоянного спутника этих людей — стресса. Как? Общайся с ними.

Но прежде, несколько слов о том, в каком душевном состоянии должна находиться женщина, чтобы успешно общаться с мужчинами-лидерами. Совершенно очевидно, что женщина сама должна быть способной достигать Духовной энергии, и теперь становится понятен **главный секрет всех великих куртизанок — «чтобы дарить наслаждение, надо его ощущать»**, то есть самой быть свободной от психологических зажимов, стрессов, быть духовной и лучиться

энергией. Образование же давало им возможность быть духовно богаче остальных женщин. В третьей части книги мы подробно рассмотрим причины возникновения болезней и такую важнейшую составляющую секрета великих куртизанок — как лучиться энергией, чтобы привлекать мужчин.

Любое общение начинается с установления контакта, затем идет сбор различной информации о собеседнике, о его вкусах, ценностях, слабостях... От этой информации зависит, что, как и в какой последовательности преподнести собеседнику. Допустим, ты хочешь, чтобы собеседник что-то сделал для тебя. Как правило, здесь приходится выслушивать различные возражения. Чтобы добиться своего, необходимо суметь переубедить собеседника. Если ты не обладаешь силой и властью, то переубедить надобно так, чтобы собеседник в результате захотел сделать то, чего ты от него добиваешься. После этого следует красиво завершить общение: так, чтобы собеседник сохранил самые теплые чувства к тебе и остался твоим другом.

Такова, вкратце, схема любого удачного общения, будь то продажа товара, услуги или идеи, будь то проповедь в храме, разговор влюбленных или родителей с детьми. Ни один из вышеперечисленных пунктов не является второстепенным. Чтобы виртуозно овладеть каждым из этапов общения, необходимы терпение, наблюдательность, артистизм и, прежде всего, огромное желание. Чтобы установить контакт с мужчинами-лидерами, чтобы привлечь и удержать их внимание, чтобы вызвать у них интерес к себе — надо быть образованной.

Прошло более четырех столетий, женщины стали начитаннее многих мужчин, но, как и прежде, лишь немногие из них воспринимаются мужчинами как достаточно образованные. Лишь с немногими можно поговорить о предметах, представляющих сугубо мужской интерес — об автомобилях и футболе, о восточных искусствах любви и наслаждений, о ранимости и чувственности мужчин, о спорте, политике, об охоте и рыбалке и т. д. Сменились столетия, но, как и прежде, лишь избранные женщины могут пленять мужчин пониманием, оригинальностью суждений и новизной взглядов на истинно мужские занятия, страсти и увлечения. И поэтому неслучайно именно им достаются деньги, слава и восхищение знатных

и богатых мужчин. Сменились темы и платья, но то, что в женщинах всегда пленяло мужчин, — осталось прежним.

Вдумайся, раньше женщины были неграмотными вообще, теперь — неграмотны в вопросах доставления наслаждений себе и мужчине. Раньше они находились в рамках религиозных и сословных запретов, теперь — в рамках надуманной брезгливости и убежденности, что мужчина что-то должен им, хотя единственное, что должен мужчина — это то, что он должен быть. Вывод: если хочешь быть замеченной и отмеченной сильными мира сего, то прояви подлинный и искренний интерес к сугубо мужским темам, к тому, что составляет их страсть и увлечение. Даже ради одного единственного мужчины стоит это сделать.

КУРТИЗАНКА — ЭТО СТИХИЯ В ЦИВИЛИЗОВАННОМ ОБЛАЧЕНИИ

В чопорном, регламентированном обществе как протест возникает потребность в глотке свободы. Спрос рождает предложение, поэтому не случайно, что именно там, где церковь видела плотский грех, рождается самая красивая форма протеста существующим ханжеским устоям. Термин «стихия» подразумевает отреченность от обстоятельств, дескать, никто не властен противостоять стихии, это нечто, что выше нашего разума и воли.

Нарекая естественную человеческую потребность в чувственном, возвышенно-красивом сексе словом «стихия», признается тот факт, что секс — это жизнь, что секс — это прекрасно, что все мы сами являемся детьми этой стихии, что бессмысленно, богохульно и преступно пытаться лишать людей счастья давать и получать любовь и наслаждение. И вот тут еще один секрет великих куртизанок — они сами становятся синонимом понятия «стихия», то есть общество признает бессмысленность попыток противостоять им, и за ними признается умение **управлять** страстями и всем тем, что для остальных членов общества кажется неподвластным, недоступным, таинственным.

Очень важный момент — куртизанок считают посвященными в некое таинство, они имеют статус обученных мастерству, они

признаются жрицами, то есть священнослужительницами, причем языческими, и, заметь, Святая Церковь идет на то, что эти священнослужительницы существуют параллельно их епархии. Иными словами — с одной стороны, они вызывают у общества трепетное уважение и преклонение, а с другой стороны, чувство обреченности на сосуществование с ними и неизбежность приносить им в дань своих лучших мужчин.

**ИСТОЧНИКОМ ПОДЛИННОЙ ВЛАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ НЕ ЧТО
БОЛЕЕ ГЛУБОКОЕ, ЧЕМ КРАСОТА**

Древняя мудрость гласит: **«Хочешь победить противника — изучи его»**. В знаниях скрыта структура власти. Поскольку победа — это и есть власть, то давай рассмотрим составляющие женской власти над мужчинами. Очевидно, что речь не идет о подлинно «мужских видах» власти, которые основаны на силе, страхе, расчете.

В первую очередь, потому, что мужчины-лидеры не допустят, чтобы они оказались в сексуальной, психологической или физиологической зависимости от какой бы то ни было женщины. Это не тот тип мужчин, и это противоречит их установке лидера.

Но не допустят они этого лишь в том случае, если будут осознавать эту зависимость. Стало быть, можно сделать так, чтобы мужчина заблуждался на этот счет. Помнишь, на умении и желании мужчин обманываться держится мир! Как это сделать? Очень просто, постараться сделать так, чтобы мужчина думал, что он сам захотел всего этого. Очень важно стремиться создать у него иллюзию, что да, это лишь на время, что в любой момент, как только он захочет, он может все разорвать, что он свободен и независим. Уж кто-кто, а женщины-то знают, что нет ничего более постоянного, чем временное. Пусть он лелеет эту мысль, она будет согревать его мужское самолюбие. Если при этом, в обязательном порядке, ежедневно нежно, ласково и ненавязчиво подчеркивать свою женскую и сексуальную зависимость и привязанность к мужчине, то он действительно на довольно длительный срок будет полностью принадлежать ей. Глядишь, через некоторое время поступок уже перерастет в привычку, а привычка зафиксируется в характере. Но, обрати внимание, ни в коем

случае не следует говорить о своей материальной или финансовой зависимости от него. Вспомни, с кем мужчины-лидеры ассоциируют женщин, имеющих психологическую зависимость от денег?

Возможно, следует запомнить еще один прием, который может пригодиться. Любой человек выдает свои потаенные мысли тем, что в разговорах время от времени возвращается к ним. Так, например, кардинал Ришелье, даже не слушал тех, кто говорил, что он выдающийся государственный деятель. Для него это было так же очевидно как то, что он мужчина, а вода мокрая. Но, как и у всякого лидера, у него была слабина, он хотел войти в историю еще и как выдающийся поэт. Некоторые тонкие и наблюдательные сановники заметили, что кардинал нет-нет, да и коснется в беседе темы поэзии. Те из них, кто понял, что это тайная страсть Ришелье, имели неоспоримое преимущество перед другими вельможами. И не было для души кардинала лучшего бальзама, чем слышать дифирамбы в свой адрес, как о поэте. Но подлинный экстаз он испытывал тогда, когда кто-то грамотно и безупречно разносил в пух и прах творчество тех поэтов, которым Ришелье завидовал в душе.

Вывод: найди слабину в мужчине и лелей ее. Подсказка: ни один мужчина в душе до конца не уверен, что он секс-машина, хотя таковым хотел бы казаться, поэтому начать можно с этой слабости, взлелей и эту его мечту. Главное, чтобы он поверил в твою искренность.

Рассмотрим теперь особый вид психологической власти женщины над мужчиной, которую он не должен осознавать явно.

Итак, с точки зрения мужчины, делегирование им власти женщине — это элемент игры. Значит, имеет смысл знать правила игры и подыграть ему. А правила очень просты. В этом и следующем пунктах они расписаны: каждый мужчина хочет сказки, потому что в нем больше, чем в женщине живет ребенок. И эту сказку ему может дать только «ангел» в женском облике. Ее тело воспринимается им как награда и признание его несомненных заслуг как мужчины — его положения, богатства, ума и красоты. Ее тело — это приз, который он вырвал в гонке с другими мужчинами, дескать, смотрите, завидуйте, я смог — сейчас я лучший, сейчас я избранный.

После секса у большинства мужчин наступает отрезвление. Ему становится подчас не по себе, как это он, такой независимый, умный,

крутой, солидный, рассудительный, степенный и прочее, мог вообще позариться на какую-то женщину, так расслабиться, так забыться?!.. Ведь не случайно в тюрьмах тех, кого посадили из-за женщин, зачастую превращают в отщепенцев. Иными словами, левый (*логический*) мозг берет временный реванш за то, что мужчина пошел на поводу своего правого (*чувственного*) мозга и подвергает глумливой критике все то, что совершил мужчина, посмеив превратиться в «чувственное животное». Это физиология — это ни хорошо, ни плохо, это факт и, что самое главное, он не зависит от конкретной женщины. Даже вусмерть влюбленный юноша испытывает что-то, похожее на эти чувства раскаяния. Разумеется, мужчина спешит обвинить во всем женщину, переложить на нее ответственность, вслух или внутренне обрушивая на нее надуманные обвинения и инсинуации.

Именно в этот момент для женщины наступает самый главный экзамен — экзамен на право своего видения мира и на свое место в нем. Именно в этот момент от женщины зависит, превратится ли та эротико-физиологическая сказка, которая уже имела место быть между ней и мужчиной, в настоящую сказку. В сказку, ради которой мужчины готовы платить безмерные деньги, из-за которой испытывают благодарность, уважение и восхищение к ней, как к жрице любви, как к некому священному и непостижимому умом явлению. Как? **Заставь его поверить, что он единственный мужчина во Вселенной.** Заставь его прочувствовать, что он — единственный, кто нужен тебе, кто достоин тебя, кто имеет право на тебя. Представь себе весь свой ужас, от того, что он — единственный из оставшихся мужчин, и ощути все свое счастье, от того, что этот мужчина — с тобой. Прочувствуй это, и тогда ты поймешь, какую сказку он хочет. Поверь в это, и тогда ты сможешь выразить любовь и нежность трех миллиардов женщин, оставшихся в одиночестве.

И только женская интуиция может тут подсказать, что делать — то ли нежно прижаться к нему, то ли продолжать любить его на расстоянии. То ли заснуть, то ли оберегать еще немного его сон. Нельзя пускать на самотек события, помнишь: «Заставь его поверить», то есть окажи психологическое давление и внушение. Обязательно следует продолжать плести кокон нежности и заботы вокруг него, окутать его атмосферой неги и любви, чтобы где-то подспудно он

осознал, что здесь — его судьба, здесь — его райская гавань, что здесь он оставил не только частичку себя, но и испытает вновь чудесное воскрешение и перерождение. Внушай ему шепотом: «Доверься мне! Все суетное пройдет, и останется только красота и первозданная чистота тела и духа. Останемся только ты и я, и наш маленький, но бесконечный мир любви! Доверься мне, я рядом, я с тобой, я твоя. Постарайся заснуть, я буду оберегать твой сон. Набирайся сил и вновь возвращайся ко мне, я так нуждаюсь в тебе, мне так хорошо с тобой, ты так нужен мне. У тебя достаточно сил, чтобы решить все проблемы и преодолеть все трудности. У тебя все получится. Ты самый умный, самый красивый, самый сильный. Удача любит тебя». Почувствуй его настроение и делай внушения естественно, незаметно, повторяясь снова и снова, отвлекая его внимание ласками и нежностью.

Что значит «желание рождается в мозге»? Как соблазнить мужчину, стоя в двадцати шагах от него, будучи одетой с головы до пят? Лишь от женщины зависит, какого рода желания родятся в мозге мужчины, точнее, насколько страстными, благородными, возвышенными или приземлено низкими они будут. Женщина должна начинать управлять мужчиной с того момента, когда решает привлечь его внимание. В фильме, в основном, речь идет о невербальных способах привлечения и обольщения мужчин. Но как уже говорилось выше, великие куртизанки использовали не только пассивные методы невербального управления, но и активные — они умели передавать в мозг понравившегося мужчины образы райских наслаждений, которые они могут подарить ему.

Современная наука установила, из каких точек должны исходить образы наслаждения и куда именно они должны быть направлены, чтобы любая, не обладающая экстрасенсорными способностями, женщина могла бы обворожить и управлять желаниями мужчины. Но прежде, чем я расскажу тебе о них и ты начнешь тренироваться, следует, во-первых, освоить упражнения на расслабление, визуализацию, а во-вторых, научиться выбирать мужчин.

КАК ЖЕНЩИНЫ РАЗРУШАЮТ СВОИ ОТНОШЕНИЯ С МУЖЧИНАМИ

Закон сохранения действует не только в физике и химии. Он действует и в повседневной жизни. Вспомни, сколько хвалы было воздано тому или иному политическому деятелю, столько же хулы было ему высказано потом (*возможно, после его смерти*). Просто механизм закона сохранения применительно к человеку работает несколько по-иному — время сжатия и распрямления пружины не совпадают. Так, пружина может сжиматься годами, а вот распрямиться — за более короткий срок, иногда практически мгновенно. Этим-то и страшен этот закон.

Не секрет, что лидерами чаще всего становятся те мужчины, которые смогли пронести через два десятилетия женского воспитания способность сопротивляться навязыванию им сюсюкательно-романтического образа, то есть наиболее непокорные, непослушные, неудобные в воспитании мальчики. Можешь ли ты себе представить, чтобы самураев воспитывали гейши? Хотя есть определенный смысл в том, что лишь в обществе, где суровые мужчины ежедневно готовили себя к красивой смерти, появилась потребность в утонченной красоте гейш и в их искусстве доставлять неземные наслаждения мужчинам. Может поэтому у японцев есть поговорка: «Не все замужние женщины — жены».

Итак, причем же здесь закон сохранения? Вспомни еще раз — все мужчины-лидеры когда-то были мальчиками, подростками. Воспитателями у них, как правило, были женщины, и с образом женщины они чаще всего и связывают ограничение своих мальчишеских свобод. Это они — женщины — решали за них, что им можно и что нельзя. Это они — женщины — решали, что они должны хотеть, а о чем и думать не смели. Навязывали им свою женскую систему ценностей, а когда она приходила в противоречие с их истинно мужским началом, наказывали их. Причем будущих лидеров наказывали чаще! Чувствуешь, как сжимается пружина? Но женщины продолжали идти против Творца!

Когда мужчины-лидеры были подростками, они изнывали от буйства гормонов, а их ровесницы, возбуждая в них влечение и желание, отказывали им в удовлетворении их естественных физиологических потребностей. Юношеский максимализм порождал недоумение, тревогу и непонимание: как же так получается, самой природой предусмотрено, что женское тело всегда готово к сексу^[11],

выходит, они издеваются над ними? У мужчин все просто, каждый этап подконтролен обеим сторонам: эрекция, фрикции, эякуляция. Способность же женщин имитировать удовольствие порождало обвинение в лживости их натуры^[12]. Но и это еще не все! Когда же потребность в законной половой жизни перевешивала их стремление сохранить мужскую свободу, и они женились, их жены начинали использовать секс как способ поощрения или наказания, торга, давления и шантажа.

Как только женщина начинает думать (даже не говорить, а просто думать!), что мужчина-лидер что-то должен, она начинает рушить их отношения. Дело в том, что у таких мужчин есть своя иерархия того, что они должны и в какой последовательности. В конце концов, благодаря этому они и стали теми, кто они есть — лидерами. Тут и начинается мужской бунт — разводы, разрывы. А к тридцати годам у мужчин количество тестостерона в крови нормализуется, и они начинают видеть женщин такими, какие они на самом деле, то есть без прикрас и идеализации. Да, в соответствии с законом сохранения — все унижения, отказы, насмешки, проявления холодности, равнодушия, непонимание, попытки использовать секс для решения бытовых и семейных проблем, брезгливость, недовольства, резкие смены настроения и пренебрежения со стороны женщин, никуда не исчезают бесследно, они тайным тяжким грузом хранятся в памяти мужчины. Теперь уже распрямлению пружины ничто не мешает, и женщины получают сполна то, чего так упорно все эти годы добивались, — одиночество, измены, равнодушие.

Недаром говорят, клин клином вышибают. Вот и идут мужчины к тем женщинам, которые способны снять с их души камень проблем, зачастую даже неосознаваемый.

Ну, а если сил нет, как хочется высказаться, то облеку это в форму вопроса, содержащего твое мнение. Например: «Как ты считаешь, дорогой, может».

Что делать, чтобы распрямить пружину? Во-первых, старайся все-таки не сжимать ее. Для этого мудрость тысячелетий советует **принять мужчину таким, какой он есть!** От того, какие мысли ты предпочтешь, в такой конус притяжения и попадешь. Поэтому выработай привычку: когда ты наедине со своим мужчиной, — ты видишь в нем только хорошее. Этим ты разительно будешь отличаться

от остальных! Он и сам знает, что не идеален. Если ты, не смотря ни на что, будешь видеть в нем только хорошее, ты будешь программировать его на изменение к лучшему. Его подсознание оценит твою мудрость, запомнит, и у него выработается рефлекс, что ему хорошо с тобой. Поэтому он начнет бессознательно тянуться к тебе.

Этот мужчина сейчас твой, проникнись этой мыслью. Дело не в том, чтобы ощутить зависть одиноких женщин, у которых нет даже этого, или что «синица в руках лучше, чем журавль в небе». Дело в том, чтобы возлюбить себя, гордиться собой и знать, что ты все можешь, все в твоих руках. Сейчас он с тобой, так наслаждайся этими минутами. Представь себе путника в пустыне, измученного многодневной жаждой. Вот, наконец, он, изможденный, добрал до воды и жадно припал к живительному источнику. Сделал глоток и вдруг выплюнул все и начал негодовать, что вода не минеральная, безо льда и нет заиндеветшего стакана. Можешь себе такое представить? Полнейший абсурд. Поэтому освободись от привычки портить себе наслаждение здесь и сейчас переживаниями по поводу того, чего нет.

Одна из вредоносных программ, внедряемая в нас обществом, состоит в том, чтобы не дать нам насладиться тем, что есть, и всячески отравлять нам минуты наслаждения тем, чтобы именно в этот момент нам хотелось того, чего нет. Это иллюзия, что если бы то-то и то-то, тогда твое наслаждение было бы полнее и глубже. Когда ты научишься ценить, что имеешь, удивительным образом начнут сбываться твои мечты. Не раньше.

ПОЧЕМУ ЖЕНЩИНЫ НУЖНЫ МУЖЧИНАМ-ЛИДЕРАМ, И КАКИЕ ЖЕНЩИНЫ НУЖНЫ ИМ

Выше, касаясь принципиальных отличий мужчин-лидеров от остальных мужчин, мы уже говорили, чего же хотят мужчины-лидеры. Теперь покажем, в какой же форме они предпочитают получать то, чего желают. Все мужчины — дети, в той или иной мере озабоченные сексуальными проблемами. Все дети любят сказки — значит, мужчинам нужна эротическая, чувственная сказка о его соблазнении прекрасной феей.

Самое время сказать несколько слов о временном аспекте всего сказанного. Ведь если вдуматься, то вся «пьеса» по одариванию мужчины сказкой-наслаждением длится от силы часа два, максимум — несколько часов. А самый главный вывод: секс — это лишь элемент этой сказки-наслаждения, которую хотят мужчины. Любая женщина может на час перевоплотиться в фею-волшебницу, нужно лишь желание.

Говорят, что со временем супруги общаются менее 12 минут в сутки! Но потребность-то в общении остается, пусть даже не осознаваемая. Причем, мужчинам ее реализовать труднее, в силу стереотипов мужской субкультуры. В современном мире наблюдается даже такой феномен: мужчины заводят любовниц только для того, чтобы пообщаться — на 6–7 коротких встреч приходится более 20 часов разговоров по телефону, не говоря уже о беседах наедине. Есть вещи, которые мужчина может рассказать только женщине. В нем есть такая потребность, значит, необходимо использовать ее, иначе это сделает другая женщина.

Все, что требуется для перевоплощения в фею-искусительницу, — это быть внимательной, захотеть стать такой и начать реализовывать. Таким образом, «пьеса» начинается задолго до секса и заканчивается много позже секса. Может случиться, что кульминации в виде секса в данной конкретной «пьесе» и не будет, но сказка должна быть в любом случае, тогда у нее будет продолжение. Для мужчин, достойных твоего внимания, общение с такой женщиной, как ты, — гораздо важнее, чем просто секс. Но помни и слова Мэрианн Уильямсон: «Секс должен быть высшей ступенью общения, а не заменой общения».

Аналогия с «пьесой» не совсем удачная, потому что сценарий сказки каждый раз пишется заново, буквально на ходу. Помнишь, Веронике постоянно приходилось импровизировать в этом театре одного зрителя. Ей приходилось учитывать текущее состояние ее мужчины, подстраиваться под него и ни в коем случае не скатываться на наезженную колею. Малейший намек на повтор и наступила бы полная дисквалификация, потеря имени и репутации, а, следовательно, денег и положения. Всего на один или два часа требовалось стать великой актрисой, и мелочей в этой постановке не было изначально — слишком высоки были ставки.

Чего же все-таки конкретно хотят мужчины? Что обязательно должно быть в сказке? Почему они идут именно к жрицам, а не довольствуются другими женщинами? Ответ — потребность в Духовной энергии. Не случайно на протяжении всего повествования используется термин — жрицы, священнослужительницы, потому что они, равно, как и шаманы и колдуны, были древними психотерапевтами. Собственно говоря, они занимались следующим: вводили мужчин в транс (*а секс — одно из самых мощных трансовых состояний*), лечили их внушением и кодировали на новые подвиги. Действительно, чем больший пост и положение в обществе занимал мужчина, тем больше он нуждался в восстановлении духовных и физических сил. Кроме того, ему постоянно требовалось находить решение сложнейших проблем, причем, очень часто — нетривиальные решения, выходящие за рамки привычных, традиционных подходов. Как мы знаем, для этого требуется высвободить сознание, выйти за рамки сословных, религиозных, общественных, бытовых и им подобных ограничений. Этого можно добиться только в состоянии транса, но кроме секса на Западе в то время, практически, не знали других способов вхождения в измененное состояние сознания, таких, как, например, медитация, гипноз, йога и т. д.

Что касается лечения и помощи в преодолении психологических проблем, то рассмотрим такой пример. Допустим, из-за воспитания и существующих в обществе различных ограничений мужчина, желая выглядеть еще более мужественным, не проявлял нежности, даже по отношению к жене и детям, но потребность, часто даже неосознанная, продолжала жить в нем. Поскольку куртизанки были как бы вне рамок официальной жизни, и на них не распространялись многие ее положения, то здесь он мог позволить себе расслабиться и отойти на время от жестких рамок запретов. Иными словами, куртизанки помогали снять с мужчин груз давящих на них и сковывающих их психологических установок и убеждений. По определению, куртизанки не критиковали, не высмеивали и не ругали своих клиентов (*кроме случаев, когда те сами просили их об этом*). Наоборот, они словесно и не словесно проявляли истинное восхищение и любовь, преклонение и признание талантов мужчины. Отсюда вывод — мужчина, находясь в состоянии транса, подвергался кодированию на успех, на победу, на новые подвиги. Таким образом,

куртизанки, сами того не ведая, были красивыми и сексуальными психотерапевтами в современном значении этого слова, а чести называться великими удостоивались лишь те из них, кто в большей степени, чем остальные, владел искусством общения и врачевания словом.

Следует иметь в виду, что в глубокий лечебный транс мужчину погружает не столько секс сам по себе, а сколько сексуальная сказка в целом. Отрепетированная, отрежиссированная, но никогда не повторяющаяся сказка по соблазнению и одариванию мужчины восхитительным наслаждением — вот, что способно полностью погрузить его в мир фантазий и блаженств, успеть излечить его и вдохновить на новые подвиги.

Почему мужчинам нравятся уверенные в себе женщины? У мужчин срабатывает стереотип мышления, дескать, только красивые и востребованные женщины могут быть уверенными в себе. Следовательно, они бессознательно хотят думать, что раз женщина уверена в себе, стало быть, в ней есть нечто чарующее, и, возможно, она чудо как хороша в постели.

Какие еще стереотипы мышления связаны с уверенной в себе женщиной? Их несколько. Для мужчин очевидно, что только сексуальная женщина может быть уверенной в себе, поэтому, помимо того, что она красива, такой женщине они готовы приписать такие качества, как то, что она:

— *умеет и хочет общаться с мужчинами (иначе — это просто кукла Барби);*

— *умеет доставлять наслаждения мужчине и желает доставлять ему наслаждения (иначе — это фригидная невротичка);*

— *умеет ощущать наслаждения от секса и хочет их получать (иначе — она закомплексованная инфантильная бомба замедленного действия);*

— *вообще эксперт в вопросах любви, секса, улады, расслабления, излечения мужчин от их проблем (иначе — она самозванка);*

— *когда дело касается мужчин, она предпочитает действовать, а не разглагольствовать, потому что она свободна от догм и уверена в своей сексуальной привлекательности.*

Когда дело касается такой женщины, мужчины готовы еще допустить, что пока только кому-то одному из них так повезло, но

надежду они не будут терять ни при каких обстоятельствах.

Другие грани уверенности в себе мы рассмотрим в следующей части книги.

Хотелось бы сразу предупредить, что уверенная в себе женщина — это не синоним властной женщины, амбициозной женщины или женщины-вамп. Уверенной в себе женщине совершенно нет необходимости демонстрировать свою уверенность, ее уверенность ощущается окружающими на уровне подсознания.

Женщины, любящие командовать, обладают очень существенным недостатком — они не знают, где надо остановиться, потому что лишены чувствительности. Поэтому этот тип женщин представляет для мужчин-лидеров лишь экзотический интерес.

И все-таки остается открытым вопрос, что значит выбирать любовника по-научному, да и есть ли такие методы? Для простоты допустим, претендентов несколько и все они одинаково привлекательны и богаты. Как определить, который из них будет наиболее щедрым, постоянным, благородным по отношению к своей любовнице, жене? Кто же из них сможет оценить по достоинству ее искусство любви и будет приятным любовником? Как определить, будет ли он уважать ее и потом с благодарностью вспоминать о незабываемых минутах счастья, если они расстанутся? Прежде чем мы коснемся этой темы, вначале желательно ознакомиться с вербальными (*словесными*) методами управления мужчинами. Я уверен — у тебя получится. Смотри эти методы во второй части книги.

ПОЧЕМУ ЖЕНСКАЯ БРЕЗГЛИВОСТЬ СПОСОБНА ВЫЗВАТЬ НЕНАВИСТЬ К НЕЙ

Многих девушек в 17–18 лет еще отличает сексуальный инфантилизм, и чем строже они воспитывались, тем дольше он у них сохранится. В этом возрасте они еще преисполнены романтическими фантазиями о прекрасной и благородной любви, о ласках, поцелуях, гуляньях при луне, рыцарстве. Образы юношей связаны с цветами и ухаживанием, и никак не связаны с половым актом, с различного вида ублажением мужчины. Вид эрегированного мужского члена, мягко говоря, не вызывает у них возбуждения. Все это, возможно, наступит

потом, лет так через 10–15, но жизнь неумолимо показывает, что к тому возрасту шанс создать семью у них уже будет почти потерян. Мужчины предпочтут менее старых и более опытных и привлекательных.

Ученые, в частности А. Полеев, утверждают, что если девочки-подростки хотя бы иногда занимаются мастурбацией, то это естественным образом готовит их психику и половые органы к сексуальной жизни. К чему приводят запреты и наказания детей за это? Подобной реакцией родители зачастую накладывают на своих детей тяжелейшее проклятие: им удастся блокировать способность к наслаждениям у своего ребенка(!), но подавить половое влечение им не по силам — а это все равно, что их ребенок будет хотеть пить, но никогда не сможет утолить жажду. Половое влечение — это генетически заложенная в подсознание программа, это программа продления жизни. А внедренная родителями программа о якобы постыдности и похабности прикосновений и интереса к половым органам — это разрушительная программа, навязанная обществом.

Вместо того, чтобы просто спокойно отвлечь внимание ребенка, от подобного естественного интереса к своему телу, родители своей эмоциональной реакцией закладывают в его подсознание мину замедленного действия, способную впоследствии отравить жизнь и ему, и его окружающим. Я уже не говорю о сексуальных маньяках, самоубийцах на сексуальной почве, а ведь корни этих отклонений также следует искать в таких вот горе-программах общества. Помнишь, минус на минус дают плюс — родители хотели избавить ребенка от сексуальных проблем в будущем, а в результате навели на него тяжелейшую порчу. Это пример индуцированного перевода в негативный конус притяжения. Очень важный момент — обрати внимание, цели из подсознания главнее тех же целей сознания. Допустим, взрослый человек разумом поставил перед собой положительную цель, но если эта цель противоречит программе, уже имеющейся в подсознании, то сбудется та, которая заложена в подсознании. Поэтому и говорят о карме.

Как поступает обычный человек, не применяющий на практике те знания, которые изложены в этой и подобной книгах? Став взрослым, он в точности начинает повторять, в первую очередь, поведение своих родителей, те, в свою очередь, повторяли поведение своих родителей и

т. д. Вот тебе и родовая карма. Даже если родители не будут разговаривать со своими детьми, они индуцируют им свои программы, большую часть из которых они даже не осознают. Дескать, все так делают или делали. А потом удивляются, почему это они из поколения в поколение наступают на одни и те же грабли? Допустим, почему все женщины в роду выходят замуж за алкоголиков и т. д.

Какой выход? Я уже писал — быть наблюдательной, выявлять в своем подсознании вредоносные программы, навязанные обществом, и терпеливо выдавливать их из себя, заменяя новыми конструктивными программами. Для этого и существуют медитация, самогипноз. К помощи посторонних лиц следует обращаться лишь для того, чтобы научиться брать на себя ответственность за свою судьбу, а не для того, чтобы перекладывать ее на других! Только с этой целью следует посещать различные тренинги и психотерапевтов.

Поэтому, еще один секрет великих куртизанок состоит в том, что им не запрещали в детстве любить свое тело и гордиться им, а по мере полового созревания, еще и открывать для себя его тайны. То есть у них не было психологического барьера к получению наслаждений. Только в этом случае наступает естественный переход от девичьих романтических фантазий к взрослению, к появлению сексуальных образов, а, следовательно, гармоничным образом возникает влечение и готовность вести нормальную половую жизнь.

Это настолько важно, что современные ученые, а затем и политики в европейских странах были вынуждены признать необходимость подготовки юного женского тела к радости соития. Иначе катастрофический рост одиноких и брошенных женщин, депрессий, суицидов, фригидности и женских болезней приведет и уже приводит не просто к снижению рождаемости, но и к падению темпов экономического роста. Наконец-то, даже политики поняли, что будущее нации определяется здоровьем женщины, в том числе, и ее сексуальной удовлетворенностью. К сожалению, это не блажь.

Представляешь, в этих странах, большинство тех, кто голосует за радикальные и экстремистские партии — это одинокие и брошенные женщины. И это еще не самое худшее из зол. Прогнозы ученых неутешительны, если ничего не предпринимать, то западной цивилизации грозит исчезновение, как в свое время исчезли многие государства, культуры и народы. Теперь уже в медицинских клиниках

психологи, сексологи и гинекологи учат девушек и женщин всех возрастных категорий тому, как преодолевать психологические барьеры, в том числе и барьер брезгливости. Учат тому, как быть сексуально привлекательной, как научиться общаться с мужчиной, включая обсуждение интимных тем; тому, как испытывать наслаждение от секса, даже если нет любви; тому, что женщине нужен секс, что страсть, влюбленность, увлечение — это нормально. От замалчивания проблемы перешли к лечению аноргазмии, к тому, как научиться получать удовольствие от секса, как достигать глубокой сексуальной разрядки. А в сущности все это является ни чем иным, как расплатой женщины за безграмотное вмешательство общества в законы Природы.

Что же касается матери Вероники, то она использовала страсть, любопытство и жажду открытия новых ощущений у своей дочери, чтобы научить ее тому, как преодолеть брезгливость и другие прежние ее страхи и психологические установки.

Брезгливость — это внушенная обществом стрессовая реакция на те или иные физические или психологические раздражители, это искусственно воздвигнутый барьер на пути к наслаждению. В природе брезгливости не существует, она находится лишь в мозге у людей. Избавиться от брезгливости — это значит начать воспринимать мир таким, какой он есть, а не через фильтры надуманных ограничений. Если мужчина что-то хочет от женщины, но не получает, то это означает лишь то, что он все равно получит желаемое, но от другой женщины, только и всего. Именно таким образом глупые женщины отдаляют от себя мужчин и сами рушат свои отношения. Если положить на одну чашу весов сохранение отношений с мужчиной, возможность выгадать время для совершения маневра, а на другую — брезгливость и возникновение ненависти к себе, то какой вариант предпочтительнее? Был ли у женщин того времени выбор?

Даже сейчас, когда женщины добились равноправия с мужчинами, более трети браков распадается из-за брезгливости женщин. А чего уж тут говорить о тех приснопамятных временах?

Какой выход? Во-первых, человек — венец природы, созданный Творцом, и у любимого человека все свято. Любая вещь омерзительна, если она делается под принуждением. Но в спальне влюбленные

думают лишь об удовлетворении желания любимого человека. Искусство перевоплощения куртизанки в том и состоит, что в данный конкретный момент времени она любит именно этого мужчину, ведь он — единственный во всей Вселенной. Поэтому если нет принуждения и брезгливости, значит, нет и проблемы. Все, что необходимо, — это избавиться от надуманных и искусственных ограничений, восхищаться собой, любить секс, любить себя в сексе и воспринимать мужчину как продолжение самой себя. Как лучшее продолжение, которое ты принимаешь всем своим сердцем.

Во-вторых, научиться управлять мужчинами. Парадокс состоит в том, что мужчины хотят, чтобы хоть на краткое время ими управляла такая женщина, которой они могли бы отдаться без остатка. Это тоже факт. Но делать это надо в высшей степени профессионально, это право тоже надо заслужить, зато восторгу мужчин не будет предела.

Несколько слов о желании. Очень важно, чтобы оно перешло в действие. Даже самое сильное желание, не подкрепленное действиями, — это лишь мечты, поэтому ты будешь удивлена, но оказывается порой, что даже мужчины-лидеры бывают излишне нерешительными или переполненными сомнениями, когда дело касается прекрасной женщины. Если видишь, что мужчина колеблется, — помоги ему проявить себя, окружи его негой обаяния, закрути интригу под его тип характера, но не дави и не форсируй события, будь внимательной и наблюдательной, постарайся «раствориться» в нем, чтобы определить его слабые и сильные стороны. Используй полученную информацию, но самое главное — общайся, словесно и невербально, пусть ему захочется разгадать твою тайну.

Желания мужчины рождаются в его мозге, на мозг же можно воздействовать через органы чувств, но самым мощным и самым универсальным способом воздействия было и остается — слово. Вероника — образованная женщина, поэтесса, она интуитивно чувствует слова, их вес, их способы воздействия на подсознательное. Вспомни сцену, когда она остается наедине с могущественным королем Франции, садистом и извращенцем, который мог убить ее или изувечить, и все бы сделали вид, что ничего не произошло. Ни красота, ни фация ничто не могло спасти ее, только умение владеть словом. Так и случилось. Лишь слова и мыслеобразы позволяют влиять и управлять людьми, а все остальное: тело, голос, пластика, обаяние —

это необходимый, действенный, очень эффективный антураж, но не более того. Как говорить, чтобы добиваться своего, — этому древнему искусству воздействия на людей можно обучиться, было бы желание^[13].

Обрати внимание, Вероника никогда не начинает разговор сама в мужском обществе, она ждет, когда к ней обратятся. Но чтобы обратились к ней, она использует несловесные приемы соблазнения мужчин на расстоянии. Примечательная деталь, она нередко отвечает не на вопрос, а на причину, породившую его. Этот прием обычно применяется в тех случаях, когда хотят пресечь попытку собеседника манипулировать тобой. Другая деталь — она всегда источает лучезарную улыбку, что очень выгодно отличает ее от других женщин, томно и бледно проплывающих на задних фонах.

Вспомни сцену из фильма, одну из самых сильных, когда стайка необразованных, амбициозных дам, запутавшихся в своем невежестве, не понимающих, куда и зачем ушли на войну их мужья, обращается за разъяснениями к Веронике. Их много — она одна, здесь впору растеряться. Вспомни, как ее провоцировали, как вели себя эти дамы. Некоторые из них даже старались показать, что преодолевают в себе отвращение, спрашивая у нее о судьбах своих мужей. Вспомни, как она, особым способом строя фразы, нежно и аккуратно нейтрализует их ядовитый запал. Для нее было полной неожиданностью встретиться лицом к лицу с ними, она не была готова к такой «подставе»: к встрече с женами своих любовников. Но она сделала единственно верный шаг — поднялась выше их мракобесия, пожалела их, занафталиненных, застегнутых до подбородка, одурманенных церковью и суеверием.

Вероника была настолько уверена в себе, настолько ощущала свое превосходство, что позволила себе не обращать внимания на выпады в свой адрес. Она разглядела в них женщин, и хотя ее называли в лицо «шлюхой», несмотря на все это, проявила ангельское великодушие, сообщив и жене Марко, что он жив. Она-то знала, что назвать ее «шлюхой» — это все равно, что назвать великого художника — маляром. Она ни секунды не считала себя таковой, потому-то это оскорбление не задело ее.

Представь, что подумаешь ты, если, допустим, я назову тебя «помилуйтамкой»? Такого слова не существует, поэтому, оно никак не может задеть тебя, если только ты не ищешь повода для обиды.

Вероника преподнесла жене Марко и другим дамам урок на всю жизнь — вспомни, ни одного выпада против нее на суде Священной инквизиции! А ведь какой предоставлялся шанс, а? Они хотели повергнуть ее, чтобы Вероника признала их сословное и родовое превосходство. Вместо этого, она заставила их самих завидовать ей. Она продемонстрировала, что ее власть над их мужчинами — это не случайность, хотя они бы предпочли думать именно так. Попробайся представить себя на ее месте и скажи честно, смогла бы ты повести себя с таким же достоинством, как она. Поэтому, хочу обратить внимание, что сила духа, вот что является стержнем ее величия и славы.

**«ЛЮБИ ЛЮБОВЬ, НЕ ЛЮБИ МУЖЧИН, ИНАЧЕ ОКАЖЕШЬСЯ
В ИХ ВЛАСТИ»**

Здесь под словами «люби любовь» понимается «люби секс, люби себя, свое тело и душу», что секс и без любви может быть замечательным, и не потому что «стерпится-слюбится», а потому что все зависит только от тебя и от твоих психологических установок. Это значит — познавай себя, будь открыта чувствам, испытывай наслаждение и дари наслаждение. Это значит — будь лучшей, открой для себя другой мир. Это значит — люби жизнь.

«Не люби мужчин» — означает, подари мужчине всю свою Духовную энергию, оторви его от земного притяжения забот и тревог, возвысь мужчину, устрями его душу к вершинам блаженства, чтобы затем использовать его мощь, силу, любовь и нежность для своего дальнейшего полета в мир космических наслаждений. И чем больше ты отдашь ему своего телесного и духовного богатства, того, что так ценится в их мире, тем богаче, чище и возвышеннее ты станешь от духовного перерождения.

Сила Вероники состояла в том, что однажды, приняв решение стать «волчицей», она смогла раз и навсегда отсечь все сомнения и раскаяния по поводу своего решения. Прошрое она оставила в прошлом. Полностью. Представляешь, чтобы понять логику ее поступков необходимо уже рассуждать не в рамках культуры того общества, в котором она жила, а по тем законам, по которым она

начала жить. Вспомни сцену, когда Маффио считает, что его гордость и честь поруганы, ибо его дядя Доменико Вениер предпочел опубликовать не его стихи, своего племянника и благородного вельможи, а стихи женщины, да к тому же, безродной куртизанки. И он наносит им обоим оскорбление, уверенный в своей безнаказанности, ведь его дядя — инвалид. Женщина, тем более куртизанка, была просто обязана снести это унижение. Волчица же не могла стерпеть такого выпада от какой-то шавки, и пошла на смертельный риск, взяв в руки шпагу. Кроме того, она защищала свою мечту, ведь только в самых смелых грезах она могла представить, чтобы в мужском обществе издали ее стихи, в те времена книгопечатанье было безумно дорогим делом. Это был экстраординарный поступок. Тем самым она заявила, что и у нее есть честь и достоинство, и если придется, она будет защищать их всеми возможными способами, и что она сама была, есть и будет хозяйкой своего тела и своей судьбы.

Волчица не может находиться в зависимости от других. Это абсурд. Она может полагаться только на саму себя. Помимо всего прочего, зависимость бы означала, во-первых, потерю свободы: ходить куда хочу, думать что хочу, встречаться с кем хочу. А потеря свободы для нее равнозначна бедности и тюрьме. Во-вторых, это означало бы потерять власть над мужчинами, то, что делает ее в глазах мужчин такой желанной и таинственной, загадочной и сексуальной. То, что будоражит их умы и сердца, бросает вызов их мужскому самолюбию, дразнит их, заставляет вновь и вновь стремиться покорить ее сердце и вновь и вновь откатываться от нее, чтобы «зализать раны» и готовиться к новому штурму. В-третьих, это означало бы потерять самобытность, эксклюзивность, выражаясь современным языком — потерять бренд. В среде, где царит жесточайшая конкуренция, где ценой неуспеха является смерть, быть такой как все — значило бы стать неудачницей. Это был бы отказ от возможности самореализовать себя, от возможности писать стихи и публиковаться, от возможности изменить судьбу женщин в будущем. В-четвертых, она сделала выбор, исходя из собственных целей: заполучить любимого — не нарушая моральные устои общества и не будучи в материальной зависимости от него, поэтому оказаться во власти мужчин означало бы отказ от цели, то, ради чего она все это сделала.

Любовной зависимостью страдают только женщины, мужчинам она, практически, не ведома. В третьей части книги описана техника освобождения от такой зависимости. Основная причина — это неуверенность женщины в себе, желание доказать себе самой, что она лучше, чем о ней думают или могут подумать другие, нежелание брать ответственность за свою судьбу в свои руки, и самое главное — отсутствие цели. И впадают такие женщины в любовную зависимость, как правило, к мужчинам-лидерам, у которых сильная энергетика. Такая зависимость обычно длится долго, до наступления роста ее сексуальности, то есть до 30–31 года. А теперь вспомни все, что мы говорили об уверенности женщины в себе, о выработке привычки полагаться только на саму себя. Еще раз повторю: все те упражнения, что были приведены выше — это еще и оберег от впадения в любовную зависимость.

ПОЧЕМУ МУЖЧИНЫ БРОСАЮТ ЖЕНЩИН

Раз уж речь зашла о технике безопасности, то рассмотрим вопрос, почему же мужчины бросают женщин, которых любили.

Итак, ты уже знаешь, что движет мужчинами и заставляет их хотеть женщин. В рамках рассматриваемой модели мужчину привлекает в женщине лишь ее энергия, а не какие-то части ее тела. Энергия — вот ключ к разгадке. Чем больше у мужчины Основной (исходной) энергии, тем больше Духовной энергии он может получить в итоге общения с женщиной. Поэтому мужчина бессознательно стремится:

а) увеличить свою положительную эмоциональную энергию, поднимая себе настроение; [\[14\]](#)

б) задействовать как можно больше своей сексуальной энергии, поскольку увеличение положительной и сексуальной энергии увеличивает в итоге его исходную энергию, которую он хочет перевести в Духовную.

Отсюда ясно, почему мужчины вначале отдают предпочтение красивеньким дамочкам, ведь они в большей степени сексуально возбуждают их, то есть высвобождают больше сексуальной энергии у мужчины. Если при этом у мужчины достаточно других видов

энергии, например, он не изможден и не находится в глубочайшей депрессии, то вся его исходная энергия готова устремиться вверх к темени, чтобы преобразоваться в Духовную энергию.

Но помочь мужчине в этом может лишь женская энергия, иначе не было бы никакой разницы между сексом с женщиной и мастурбацией. Стало быть, женщина отдает часть своей энергии мужчине, чтобы тот мог пополнить свою Духовную энергию. И чем больше энергии она ему отдает, тем большее удовольствие он испытывает, поскольку число эндорфинов (*гормонов блаженства*), пропорционально полученной им энергии.

В свою очередь, женщина получает два вида энергии от мужчины — сакральную со спермой и лучистую энергию, максимальный выброс которой из головки пениса происходит непосредственно перед эякуляцией. Лучистая энергия нужна женщине для духовного перерождения во время оргазма. Без такого перерождения женщина быстро надоеет своему сексуальному партнеру, да и ей самой вскоре прискучит секс. Кроме того, духовное перерождение нужно для того, чтобы репродуктивная система женщины настроилась на нормальную работу^[15] после очередных месячных. Неоценима роль лучистой энергии для раскрытия экстрасенсорных способностей женщины (*более подробно об этом читай в третьей части*). До 24 лет у женщин еще хватает своей энергии. Если по достижении этого возраста она не научилась испытывать оргазм, то начнется постепенная потеря ею жизненной энергии. Особенно много ее теряется, если женщина занимается сексом без получения сакральной энергии со спермой. Если женщина только отдает свою энергию, ничем не восполняя ее, то это приведет к тому, что ее бросят, как только она исчерпает свою энергию.

Если у женщины или мужчины недостает Духовной энергии, то они начинают притягивать негативную энергию, и наоборот, избыток негативной энергии препятствует получению Духовной.

Если у женщины недостаточно Духовной энергии, то это проявляется либо в ее фригидности, либо в том, что она переполняется негативной энергией, либо в том и другом вместе. Говорят, что женщина преисполнена негативной энергией, если кроме негативных мыслей по отношению к себе или к окружающему миру, она еще и полна амбиций, требований к поведению и образу мыслей партнера,

испытывает брезгливость, пропитана психологическими установками и различными фобиями, касающимися секса и мужчин. Поэтому с такой женщиной мужчины стремятся расстаться сразу, даже если она внешне красива и привлекательна. Выходит, одна только внешняя красота не может удержать мужчину.

Восполняет ли мужчина женщине полностью потраченную ею энергию? Нет, далеко не всегда. Как в таком случае женщине преумножить свою энергию? В третьей части книги об этом говорится более подробно, но сейчас отметим, что главное — это возлюбить себя. Основное духовное перерождение женщины происходит во время оргазма за счет энергии Космоса, особенно, начиная с четвертого оргазма. Состояние влюбленности во много раз усиливает способность к духовному перерождению. Более того, поскольку энергетические каналы мужчины в это время максимально открыты, к женщине дополнительно поступает энергия Космоса через ее партнера. Но, в любом случае, чтобы получить эту энергию Космоса женщине необходимо развитое подсознание. Поэтому изначально у женщин подсознание развито чуть лучше, чем у мужчин. И чем ярче оно у нее развито, тем меньше энергии она теряет при его приеме. Чтобы научиться испытывать последовательный мультиоргазм без изматывания своего партнера, следует тренировать свое тело (*читай третью часть книги*), но в первую очередь, тренировать свой дух и избавиться от надуманных ограничений.

Еще один секрет великих куртизанок состоит в том, что они знали о такой особенности мужской натуры — если у женщины раньше были мужья или любовники, то из-за какой-то необъяснимой мужской солидарности ее новый избранник будет бессознательно стремиться копировать поведение самого худшего из ее предыдущих мужчин. Поэтому в интересах самой женщины оставить своих бывших мужчин в прошлом и никогда не рассказывать о них своему нынешнему партнеру. Отнестись к своим предыдущим связям так, как если бы все это было не с ней и как если бы все это было в какой-то из прошлых ее жизней. Прошлое оставить в прошлом. И хорошее, и тем более — плохое.

Но самое главное — желательно вести себя после этого так, чтобы у мужчины не закралось сомнение, что она скрывает что-то. Иначе его воображение нарисует такое, что мало не покажется. Будет лучше,

если он поверит, будто она начала жизнь с чистого листа, что нет больше никаких мужчин, кроме него, единственного. Что с его помощью она почти забыла обо всем том, что когда-то было в ее жизни, и что она благодарна ему за это. Если начнет выпытывать (*и только в этом случае*), следует попросить время, чтобы вспомнить, и изобразить без переигрывания процесс вспоминания. Сказать, так, мол, и так, постаралась все забыть, и надо же, и в самом деле забыла, не зря ведь говорят — «девичья память», что-то ничего в голову не приходит. И только в крайнем случае вспомнить или выдумать какой-нибудь пустяк, где бы к ней относились с уважением, любовью и почтением. При этом говорить об этом следует как о чем-то незначительном, мимолетном, как о прошлогоднем снеге. Если мужчина услышит в ее повествовании нотки ностальгических воспоминаний — пиши пропало. Если мужчина поверит, что его не сравнивают с предыдущими мужчинами, то он успокоится и надолго забудет эту тему.

Повторяю, не выступай инициатором подобных разговоров сама, не рассказывай не только о плохом, но и о хорошем. Во-первых, тебе не поверят, мол, если он был так хорош, то чего же расстались? А во-вторых, вспомни свои реакции детства, когда тебе ставили в пример других девочек или мальчиков. Первой реакцией мужчины будет сделать наоборот.

Пожалуй, стоит сказать несколько слов о деньгах. Скупых мужчин-лидеров не бывает, если есть сказка. Очевидно, что в те времена мужчин в меньшей степени, чем женщин, волновали вопросы семьи и детей, поэтому все их внимание было направлено на себя, родимых. С тех пор мужчины не сильно изменились. Не секрет, что на удовлетворение своих прихотей они тратят порой гораздо больше, чем на остальных членов семьи. Практически, с годами единственным смыслом жизни у многих из них становится достижение того, что в обществе расценивается как успех, и демонстрация атрибутов этого успеха, таких, как машины, яхты, дома, одежда, аксессуары удачника, как, например, наручные часы в несколько миллионов долларов от «Патек Филиппа» и т. д. Но это те атрибуты, которые направлены на зевак, во внешний мир. Кроме того, остается внутренний мир мужчины — это страсть, чувственность, комфорт, уют, блаженство, увлечения.

Разумеется, все внешние атрибуты успеха должны удовлетворять внутренним потребностям в удобстве, роскоши, комфорте и целесообразности. Но тем не менее остается еще одна область внутреннего мира, которая требует удовлетворения, — это память. Поскольку мужчина не способен родить ребенка, то в нем больше, чем в женщине, живет потребность в чувственных воспоминаниях. Подсознательно ему вновь и вновь необходимо испытать те ощущения, которые его мозг испытывал, когда он был грудным младенцем — доброту, защищенность, любовь, заботу, нужность, ласку; ощутить те флюиды счастья, которые исходят от матери, когда она прижимает к груди свое сокровище — свое дитя.

Итак, тот факт, что он добился тела красивой и востребованной женщины — это атрибут успеха, тешащий его самолюбие. Но этого могут добиться и другие, поэтому цена сего факта — невелика, рыночная. Секс, любовная игра — это не цель, это фон, на котором должны разворачиваться основные действия. Состояние сексуального возбуждения — это состояние глубочайшего транса, когда обостряется чувственность. И если мужчина доверяет в этот момент женщине, если он уважает ее и если он уверен в этот момент, что она его уважает, любит, ценит, боготворит, то он может позволить себе полностью расслабиться. Стать абсолютно беззащитным и беспомощным, как младенец, и открыть врата в заповедные глубины своего подсознания. Это позволяет его мозгу оживить мельчайшие воспоминания памяти, открыть его для самого глубокого ощущения счастья. А вот добиться такого состояния у мужчины могут лишь избранные, бывает, что только какая-то одна женщина, поэтому и цена такого искусства высокая. Следовательно, если не будет сказки, мужчина будет искать другую женщину, способную дать то, что ему так нужно. К каждому мужчине можно подобрать ключик, и тогда его благодарность ничем не будет ограничена. Тому, как подобрать ключик к сердцу мужчины, можно легко научиться, было бы желание. Раз другие могут — значит, и ты сможешь!

Вместе с тем, надо помнить, что были и есть вещи дороже, чем просто деньги. Например, здоровье, протекция, безопасность, помощь, дружба, репутация, будущее. Молодость быстротечна, красота не вечна, а конкуренция жестокая. Кроме того, для Вероники, как и до этого ее матери, важно было иметь возможность завести семью, родить

и воспитать детей. А это значит, что необходимо было не только накопить деньги, но и с самого начала делать инвестиции в будущее: в свое здоровье, в знания и, обязательно, в собственный бизнес, помощь в организации которого как раз и могли оказать ее мужчины. Раз у нее был дар манипулирования сильными мира сего, то для нее не составило бы труда справиться и с простыми покупателями, посетителями, клиентами или завсегдатаями. Иными словами, искусство общения и влияния на мужчин и женщин требовалось облагородить деловой хваткой. Я лишь хочу подчеркнуть, что в основе бизнеса также лежат все те же простые и универсальные, проверенные тысячелетиями законы общения.

Так чему же в первую очередь учились будущие властительницы мужских душ? **Искусству общения и ВЛИЯНИЯ на людей.** История народов говорит о том, что самое востребованное искусство — это искусство общения. Вспомни — гетеры, гейши, куртизанки, фаворитки королевских дворов, мадам из французских салонов. Даже в те времена эти женщины обладали правом выбора и сами решали, насколько далеко зайдут у них отношения с тем или иным мужчиной. Подумай, ведь все эти мужчины были богаты, наделены властью, у них были и могли быть любые женщины. Почему же они мечтали и вздыхали о тех, кого называли жрицами любви? По той же причине, почему люди ходят в театры и музеи, концертные залы и галереи — ими двигала тяга к прекрасному и возвышенному, к таинственному, вечному и непостижимому уму миру искусства. У них срабатывал инстинкт самосохранения, ведь без Духовной энергии они бы перестали быть лидерами. Воссоединение совершенства красоты чувств с физиологической потребностью, приводит к тому, что мужчины чувствуют себя рядом с такими женщинами еще более мужественными, еще более совершенными, еще более востребованными и признанными. Ведь не секрет, что именно они — жрицы, оказали заметное влияние на повышение культуры мужчин-аристократов. Именно желание понравиться такой священнослужительнице заставляло многих благородных мужей заниматься поэзией, интересоваться историей, философией, то есть уже они старались не отстать от образованности и остроумия, от утонченности и влиятельности этих женщин — жриц мужских душ.

Да, еще одно замечание, точнее секрет самой Вероники. Она училась искусству общения не абстрактно, а представляя, как тот или иной прием будет работать применительно к ее любимому мужчине. Она оттачивала свое мастерство, добиваясь того, чтобы ее возлюбленный стал воспринимать ее такой, какой она хотела предстать перед ним. У нее была цель — заставить его восхищаться и гордиться ею. Она осознавала, что есть только две оценки — провал или слава. Сделай она что-то не так, она могла бы навсегда потерять его, если бы он начал презирать ее.

Еще раз хочу подчеркнуть — чтобы добиться мастерства в искусстве общения, или чтобы добиться просто видимых результатов, вначале желательно представлять, как эта техника будет работать с каким-то одним конкретным мужчиной. Было бы неплохо, если бы это был человек, которого знаешь и которого чувствуешь, чтобы можно было встать на его место и взглянуть на себя его глазами. Доброжелательность, внутренняя теплота и влюбленность, граничащая со страстью, помогут преодолеть трудности учебы, разглядеть нюансы, увидеть и почувствовать оттенки и едва уловимые отличия, они, как камертон, помогут настроить правый мозг.

Каждый может овладеть искусством общения и влияния на людей, ведь научились же мы читать и писать, а это было гораздо сложнее. И многие согласятся со мной, что эти навыки нужны не только куртизанкам, но и всем нам. В фильме красиво и доступно было показано искусство общения под углом чувственного доставления и получения наслаждения. И, перефразируя слова героини фильма, можно сказать: «Наслаждение — вот ради чего мы живем, и от нас зависит, сколь сильным оно будет». Жизнь нам дается лишь один раз, и она так коротка, а так много надо успеть сделать. Прошу тебя запомнить, я еще раз повторю, что писал ранее: для тебя теперь нет такого понятия, как «неудача», это словечко из лексикона неудачников. Вместо него у тебя есть слово — «результат». Самое главное, думай, но не сиди сложа руки — действуй, ориентируйся на результат, а не на мешающие проблемы, ставь вопросы «как?», а не «почему?», концентрируйся на том, что умеешь, а не на том, чего не можешь, не бойся ошибиться и верь в успех — раз кто-то смог, значит, и ты сможешь! А я помогу, я верю в тебя. У тебя все получится! Удачи тебе и счастья!

ПРИЗНАКИ ЛИДЕРА

Несколько слов о том, что усиливает харизму женщины, делает ее привлекательной именно для мужчин-лидеров. Самые общие признаки лидера — он естественен, уверен в себе и до поры до времени расслаблен в любой обстановке, и даже в обществе красивой женщины он не выказывает своего возбуждения, не суетится, не красуется и, как правило, вокруг него всегда есть люди. Ниже я перечислю признаки, которые помогут безошибочно определить того, кто от природы отмечен печатью лидера. Только не прими это за догму и не спеши с выводами.

Научись совершенно спокойно и естественно входить в ближнюю дистанцию (*до полуметра*) к любому собеседнику и при этом не чувствовать самой никакого дискомфорта. Если собеседник автоматически отстраняется от тебя — это не лидер. Но, обрати внимание, как и почему он отстраняется, может, чтобы лучше тебя разглядеть? Только лидеры могут свободно и длительно выдержать ближнюю дистанцию в общении.

Когда обращаются к тебе, не ограничивайся поворотом головы, а поворачивайся всем туловищем. Хотя как раз женщинам свойственно грациозно поворачивать именно головку, а не тело. Когда ты поворачиваешься всем туловищем к обратившемуся, у него на подсознательном уровне твои действия воспринимается как демонстрация того, что ты не боишься никого, что ты уверена в себе, начеку и готова отразить любую атаку. Если при этом твое лицо открыто и излучает доброжелательность, это заставляет обратившегося сместить тональность на еще более дружелюбный тон. Отмечай, кто так поворачивается, это признак лидера.

Держи голову прямо и слегка вперед. Не гляди демонстративно сверху или исподлобья, лучше слегка поверх чужих голов. Выработай в себе качество спокойно и как угодно долго выдерживать любой взгляд — от откровенно ненавидящего до похотливо-сального. Не напускное спокойствие, а действительное внутреннее спокойствие уверенного в себе человека. То, что тебя хотят, — это естественно, это нормально. Ненормально, если не хотят. В свою очередь, выработай в себе качество спокойно и как угодно долго смотреть на любого человека и не испытывать при этом дискомфорта. Подсказка — смотри

сквозь него или чуть мимо. Если такой взгляд вызывает у того, на кого смотрят, нервозность — это не лидер. Но прежде, чем делать вывод, подумай, может это не нервозность, а сексуальное возбуждение?

Ниже перечислю признаки подсознательного поведения лидера, замечай их у других.

Когда говоришь с кем-либо, смотри немигающим взглядом в зону глаз собеседника: в точку межбровья или в правый глаз собеседника. Для этого желательно предварительно тренироваться. Помогает медитация на свечу (*приложение 6*). Добейся, чтобы ты могла в течение 10–15 минут спокойно глядеть немигающим взглядом в глаза собеседнику, и чтобы твои глаза при этом не слезились!

Слушая же собеседника (*не лидера*), позволяй себе отводить взгляд от него, глядеть мимо него или смотреть на детали его одежды (*но не бегай глазами туда-сюда*). Это заставляет собеседника искать твой взгляд и хоть какие-то признаки одобрения, он как бы начинает выступать в роли просящего или оправдывающегося. Строй глазки и ускользай от его попыток воздействовать на тебя, перехватывая инициативу в свои руки. Делай это не демонстративно и знай меру.

Не объясняй мотивы своего поведения окружающим. Если беседа тебе не интересна, просто молча поворачивайся и, не оборачиваясь, уходи — без объяснений и без извинений, без улыбки и без проявления каких-либо эмоций — удаляйся спокойно и с достоинством, всем своим видом давая понять, что временно ты забыла об их существовании и не возвращайся. Сделай это грациозно и естественно, главное, чтобы это не было воспринято как нанесение оскорбления.

Замечай поведение тех, мимо кого ты проходишь. Если они оборачиваются и слегка отстраняются от тебя — значит, признают в тебе лидера. Если к тебе подходят медленно и с улыбкой — значит, «заискивают» и подсознательно ждут твоего расположения. Если подходят спокойно с легкой улыбкой, — то заявляют о своем расположении. Если подходят стремительно или спокойно, но без улыбки, это должно насторожить тебя.

Если в своей речи делать паузы в неожиданных местах, совсем не там, где должны быть знаки препинания, это заставляет более внимательно вслушиваться и запоминать тебя.

Прежде, чем принять решение, выслушай различные мнения, но решения принимай самостоятельно, решительно и уверенно. Свой

вердикт объявляй спокойным, твердым, безапелляционным тоном, четко произнося каждое слово, словно забиваешь гвозди в сознание окружающих.

В тебе признают лидера только, если ты будешь вести себя ответственно за свои слова и поступки, и отвечать за слова и поступки членов твоей команды.

К подсознательным методам управления людьми относится также внешний вид и тело лидера. Одежда и обувь должны быть новые или выглядеть, как новые. Подсознание окружающих фиксирует не прическу, а чистые ли у тебя волосы, хороший ли у них запах и как выглядят кончики волос. Важна не красота, а стройность. Одежда лидера должна чем-то запоминаться, например, контраст белого и черного, какие-то красивые, изысканные и блестящие атрибуты одежды: кольца, часы, запонки, зажигалка, брелки, ручка, заколки, очки и прочее; необычный покрой одежды и обуви.

Запах от одежды, тела, ног и рта должен быть чистый и приятный. Запах фиксируется сразу подсознанием, это древнейший орган ранжирования другой особи. Поэтому запах должен быть еле уловим, духи должны содержать мускус кабарги, но можно и амбру, цибетин или кастореум — мощнейший способ утверждения своего превосходства в подсознании собеседника.

Появляться на людях нужно выпавшейся, сытой, но не переевшей, чистой и сексуальной. У женщин воздержание плохо влияет на их харизму, у мужчин — наоборот.

Непьющий спиртное демонстрирует, что он не позволяет другим изменять свое состояние, это укрепляет его харизму.

Грациозность положительно воспринимается подсознанием окружающих. Это значит, что человек думает, то и делает, полная синхронность, отсутствие зажимов в теле. Искренность — основная черта харизматической личности.

Глаза — основной элемент утверждения харизмы. Важно уметь смотреть не моргая, это выделяет, пугает,стораживает, вызывает уважение и поклонение. Умение глядеть в область глаз собеседника, не моргая, — это демонстрация внутренней силы лидера, способ подчинения окружающих.

Лицо — центр обаяния лидера. Если лидер хочет восприниматься окружающими как обаятельная личность, то его лицо должно легко и

непринужденно отражать его эмоции и мысли. Чем естественнее ведет себя человек, тем выше к нему доверие. Следует помнить, что эмоции на лице изначально предназначаются только для собеседника. Смена мимики привлекает внимание собеседника. Непонятное, загадочное выражение лица интригует собеседников и увеличивает харизму. Очень важно уметь расслаблять лицо, особенно лоб — это сильно успокаивает и расслабляет собеседников, делает их более внушаемыми.

Голос лидера должен быть благозвучным, звучать чисто, без внутреннего подавления. Если потребуется, следует взять уроки постановки голоса. Кроме того, этому помогают дыхание диафрагмой, громкое пение и умение прокричаться.

Лидер должен уметь говорить на любую тему, зажигаясь и заражая окружающих своей энергией. Должен уметь заставить окружающих поверить в свою искренность.

Лидер всегда точно знает, чего и как он хочет вообще, и чего конкретно он хочет сейчас и конкретно от данного человека. Этим он отличается от остальных.

Лидер всегда стремится сохранить внутреннюю силу, он не разменивается и не отвлекается на сиюминутные желания и соблазны. Отказ от соблазнов помогает еще больше сосредоточиться на большой цели. Лидер никому не позволяет вывести себя из этого состояния.

Лидер очень наблюдателен и умеет слушать. Чем больше вокруг лидера людей из его свиты, тем меньше он говорит, предоставляя возможность говорить за себя людям из свиты, но когда говорит — говорит убедительно, выверенно, в речи преобладают трюизмы^[16], неопределенность, отсутствие деталей — все это заставляет слушателей домысливать его слова и наполнять тем смыслом, который они хотели услышать.

Отличительным признаком лидера является то, как он ведет себя в экстремальной ситуации. Если беспомощно разводит руками — это неудачник. Если пытается бороться — это еще не лидер. Настоящий лидер прежде всего думает (*правда быстро*), все время изучает ситуацию и своего противника и ищет в нем (*в человеке или обстоятельствах*) наиболее слабые стороны, классифицирует их и в нужный момент наносит удар в самое слабое на данный момент звено цепи.

Способность думать в экстремальной ситуации обеспечивается за счет уверенности в себе и безграничной веры в то, что обязательно найдется возможность повернуть ситуацию в свою пользу, и что он (*лидер*), а зачастую — только он, сможет это сделать. Умение концентрировать все свои силы и способности на достижении цели позволяет нанести удар в самое слабое место противника. Чтобы определить, когда наступает этот самый «нужный момент», потребуется развитая интуиция, способность влезть в шкуру противника и особенно в то, как он думает. Развитию интуицию, воли и концентрации способствуют постоянные занятия медитацией. Обрати внимание, лидеры не тратят силы и время на обвинения себя и других, они заняты более важным делом — решением проблемы, тем, как перейти в желаемый конус притяжения.

Про выдающегося военачальника Второй мировой войны Георгия Константиновича Жукова писали, что чем тяжелее складывалась обстановка на фронтах, тем спокойнее и собраннее он становился. Меньше всего он в этот момент думал, как он выглядит со стороны, но, сам того не осознавая, этим он еще и пресекал панические настроения в окружении и внушал всем уверенность. Кстати, Игорь Ицков^[17], изучая материалы Великой Отечественной войны, установил, что Г. К. Жуков не мог заснуть без секса, что еще раз подтверждает, какую важнейшую роль в жизни лидеров играет полное и духовное расслабление. В условиях жесточайшего двойного стресса, дефицита времени, информации и ресурсов ему необходимо было находить и принимать единственно верные решения, определявшие ход войны. И при этом он был не Богом, не машиной, а человеком. Всего лишь человеком, но лидером. Вспомни еще раз, о чем было написано ранее:

— *самый лучший способ снятия стресса и программирования себя на успех — это помощь психотерапевта;*

— *самый лучший способ нахождения нетривиальных решений сложнейших задач — это поиск решений в состоянии транса;*

— *самый эффективный способ полного расслабления — это духовная секс-сказка с женщиной, обладающей способностью врачевания словом.*

Особо хотелось бы подчеркнуть, что стремление держать ситуацию под контролем — это не маниакальная черта лидера, напротив, настоящий лидер не тратит силы понапрасну там, где этого

не требуется. Проникнись молитвой подлинного лидера — святого Франциска Ассизского, основателя ордена францисканцев: «Господь Всемогущий! Дай мне силы изменить то, что я могу изменить. Дай мне терпенье, чтобы смириться с тем, что я не могу изменить. И дай мне мудрость, чтобы отличить первое от второго».

Вспомни, как действовала Вероника, когда на нее нападали. Она вела себя не так, как от нее ожидали, не так, как повела бы себя любая другая женщина того времени, она шокировала и пленяла мужчин своей неожиданной реакцией, и чаще всего — это был переход в наступление. В экстремальной ситуации она настолько верила в себя, настолько была уверена, что сможет взять ситуацию в свои руки, что заставляла своих противников ошибаться и проигрывать. Главным ее оружием было слово. Вначале она разила противника словом в самое его слабое место, деморализовала его, а уж потом, если требовалось, добивала его действиями. Вспомни еще раз сцену, где она со шпагой в руках защищала свою честь, после чего для ее противника Маффио уже был отрезан путь в высшее общество. Вместе с тем, она действовала весьма разнообразно, меняла тактику. Например, в той же сцене с группой амбициозных дам, которую мы уже рассматривали выше, она использовала подручный предмет — банан, чтобы повергнуть их в шок и, перехватив инициативу, задать дальнейший тон беседы.

ПОДВЕДЕМ НЕКОТОРЫЕ ИТОГИ

А когда Священная инквизиция заточила ее в тюрьму, ситуация вышла из-под ее контроля, но она сделала все, чтобы не чувствовать себя жертвой. Чтобы сохранить способность думать и бороться, чтобы не позволить страху парализовать ее мозг и волю, она абстрагировалась от обыденного. Начала взирать на все как бы со стороны, погрузилась в мир поэзии и писала стихи. Не зря ведь говорят: «Ожидание смерти — хуже самой смерти», или «уж лучше ужасный конец, чем ужас без конца». Но Вероника не позволила мыслям об ожидавшей ее мучительной смерти взять вверх. Она и в этой ситуации не теряла веры и продолжала искать брешь в позиции

обвинителей и так построила свою речь, что вначале ее возлюбленный, а потом уже и значительная часть знати Венеции встали на ее защиту.

В рамках нашей модели для того, чтобы быть удачливой, здоровой и счастливой, необходимо научиться достигать своих целей, то есть нужно научиться переходить в желаемый конус притяжения. Для того, чтобы научиться этому, нужна развитая интуиция, развитый правый мозг, подсознание. Левый мозг — это логика, разум, сознание. Левый мозг не способен придумать ничего принципиально нового, он лишь способен оперировать тем, что имеется в нем. Поскольку до сих пор приемлемого решения он не смог дать, то это лишний раз доказывает, что левый мозг не способен решать задачи такого рода. Все принципиально новое возникает в правом мозге благодаря озарению и вдохновению. А озарение и вдохновение, в свою очередь, это принятые и осознанные нами сигналы Высших Сил.

В первом приближении, наше тело — это антенна, улавливающая те сигналы Высших Сил, которые предназначены для разума, но все сигналы свыше принимаются только душой. Через подсознание они посылаются в переработанном виде опять в наше тело, чтобы уже левый мозг мог услышать, понять и осознать их. Например, это может происходить в виде выбросов гормонов, импульсов нейронов и т. п. ^[18], но не в виде мыслей! Ни подсознание, ни душа не способны общаться с левым логическим мозгом. Они общаются с разумом только через тело, посылая ему различные сигналы.

Как видишь, тело играет очень важную роль в достижении успеха и благополучия. Чтобы антенна (*тело*) функционировала нормально, необходимо заботиться о теле, поэтому возникли и йога, и различные гимнастики, вроде цигун, и очищение организма. Чтобы между телом и подсознанием была устойчивая двусторонняя связь, надобно уметь расслабляться, потому что сигналы подсознания в сотни раз слабее мыслей, и на их фоне сигналы подсознания распознать практически невозможно. Чтобы научиться расслабляться, распознавать сигналы подсознания и управлять телом с помощью команд мозга — были созданы медитация, самогипноз.

Получение и доставление наслаждения — это положительно сформулированная, ясная, понятная, достижимая и желанная цель. Это стимул для совершенствования своего тела и естественный путь заботы о нем. Наслаждение связано только с правым мозгом, с

подсознанием. Получение наслаждения — это еще и обратная связь. Благодаря этой обратной связи у нас появляется возможность узнать, насколько удалось развить правый мозг, чувствительность, умение концентрироваться, наблюдательность. Итак, через развитие чувствительности тела развивается подсознание, а значит, развивается интуиция.

Чтобы научиться ставить свои цели, а не чужие, необходимо возлюбить себя. Научиться благодарить себя, принимать себя такой, какая есть. Оставить прошлое в прошлом и жить здесь и сейчас. Да, мир не совершенен, но лишь потому, что мы видим только нашу карту реальности, а на ней отражены исключительно наши мысли и ярлыки программ подсознания. Только душа может помочь нам в решении наших проблем, ибо она не ограничена рамками догм и правил. Интуиция — это способность понять сигналы свыше о том, где и когда надо быть, чтобы был успех, и наоборот, где и когда не надо быть, чтобы избежать неприятностей, потому что она обладает способностью заглянуть вперед, что там написано в сценарии. Интуиция — это еще и сигналы о том, как решать проблемы, которые при существующих подходах являются неразрешимыми. Поэтому так важно возлюбить себя и свое тело.

Все эти вопросы относительно интуиции, достижения цели, заботы о теле, рассмотрены в следующих частях книги. Итак, конечная цель моей книги — ознакомить тебя с техникой достижения успеха, здоровья и благополучия через:

- *развитие интуиции;*
- *гармонизацию работы обоих полушарий мозга;*
- *любовь и принятие себя;*
- *постижение секретов искусства общения.*

* * *

В заключение первой части книги мне бы хотелось привести следующую притчу.

Однажды в селении появился суфийский Мастер. Люди потянулись к нему за мудрым словом, а старосте стало

обидно, что все забыли о нем. Долго ждал он случая, чтобы проучить пришельца, и однажды надумал. Он поймал бабочку и, держа ее в ладони, обратился к Мастеру: «Эй, пришелец! Говорят, ты такой умный, все знаешь. А скажи-ка, любезный, бабочка в моей ладони живая или мертвая?»

Сказал это, а сам думает: «Скажет, живая, — сожму ладони крепче и покажу всем мертвую бабочку. Скажет, мертвая, — разожму ладони и выпущу ее на волю. В любом случае — посрамлю суфия».

На что Мастер, окруженный толпой простых людей, ответил: **«Все в твоих руках, человек. Все в твоих руках».**



Часть II

— Мудрейший, я знаю, как осчастливить
человечество! С чего мне начать?

— Для начала — застрелись!



ВВЕДЕНИЕ

В сердце практически каждой девушки живет сказка о Золушке. А давай сейчас, по прошествии стольких лет, задумаемся, о чем же эта сказка? Пытаясь ответить на этот вопрос, вдруг явственно начинаешь понимать, почему притчи, сказки, метафоры живут столетиями. Мне кажется, их сила в том, что они лишь задают направление для работы воображения, а вот конкретная трактовка их, оказывается не так уж и важна. Причем почти все толкования имеют право на существование, но, что самое главное, со временем смысл восприятия произведения может изменяться и могут открываться все новые и новые, более глубинные слои.

Я попросил знакомых и незнакомых мне людей высказать их мнение, о чем сказка «Золушка». Вот некоторые высказывания:

«Эта сказка о том, что для того, чтобы принц обратил на тебя внимание и влюбился, у тебя должно быть самое лучшее в королевстве платье».

«Эта сказка о том, что девочке без матери худо. Ее отец даже не пытался защитить дочку от мачехи. Если бы не добрая фея, ставшая ей, как родная мать, пропала бы она».

«Это изложение христианской идеи о том, что надо терпеть, старательно трудиться и тебе воздастся».

«Надо быть серой мышкой, не высовываться и безропотно сносить удары судьбы и даже не сметь мечтать, тогда, возможно, в один прекрасный день все вдруг изменится».

«Трепыхайся, не трепыхайся — от тебя ничего не зависит, все в руках Его Величества Случая!»

«Надо иметь цель и стремиться к ней, и тогда все вокруг — и Высшие силы, и природа, и люди — начнут помогать тебе, и твоя мечта обязательно сбудется».

«Эта сказка о том, что если у тебя самая маленькая в королевстве ножка, ты можешь стать принцессой».

«Эта сказка о том, что мезальянс возможен».

«Чтобы вырваться из нищеты и убожества, надо удачно выйти замуж».

«Не важно, кто ты и какая, важно встретить принца и влюбить его в себя».

В сказке, как и в любом подобном произведении, недосказанность и вольность трактовки достигается за счет того, что опускаются какие-то важные моменты, которые каждый читатель или слушатель должен открыть и домыслить для себя сам. Только единицам это удавалось, и им доставалась слава. Почему же в сказке об этих связующих элементах достижения счастья, удачи, богатства, власти и т. п. ничего не говорится напрямую, а облекается в какую-то мистику? Да потому, наверное, что они являются продуктом времени, а для каждой эпохи они свои, и найти их должен каждый сам. Сказка будоражит воображение, а сильную личность заставляет еще и думать и искать свой путь достижения мечты. Благодаря сказке, идея о том, что счастье возможно, уже сидит в головах читателей. Быть может, ты еще откроешь свой секрет того, как в нужное время оказаться в нужном месте, причем, находясь в нужной внешней и внутренней форме.

По мотивам сказки Шарля Перро было написано немало произведений. Конечно же, и кинематограф в той или иной форме обыгрывал тему того, как либо мужчина («*За бортом*»), либо женщина («*Красотка*») находили любовь и при этом успешно решали свои материальные проблемы. Но опять и опять все подобные истории относились скорее к разряду исключительных случаев, чем к правилу.

Тем не менее, нашелся-таки человек, который через 216 лет после выхода сказки открыл всему миру один из возможных способов разрешения ее секрета, а именно — того, как можно превратиться из Золушки в принцессу. Это английский писатель Бернанд Шоу. В своей пьесе «*Пигмалион*», а многим она известна по мюзиклу или фильму «*Моя прекрасная леди*», он убедительно продемонстрировал:

— *что можно обойтись без феи и волшебства, если есть желание трудиться над собой;*

— *что для достижения счастья вовсе не обязательно иметь красивую внешнюю упаковку или какие-то эксклюзивные аксессуары, как, например, самый красивый наряд или хрустальные туфельки;*

— *что для чудесного превращения необходимо лишь уметь правильно общаться;*

— что без умения общаться все красивые наряды лишь подчеркнут убожество того, кто жаждет успеха, счастья и богатства.

Лучшим подтверждением правильности открытия Б. Шоу послужило то, что за изучение феномена общения всерьез взялись ученые. Спустя почти 25 лет после появления пьесы, выходит книга Дейла Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей», посвященная той же теме — искусству общения. Приблизительно в это же время делает свои фантастические открытия американский ученый Милтон Эриксон. Именно его научные разработки легли в основу нейро-лингвистического программирования (НЛП), которое спустя еще несколько десятилетий, позволило процесс превращения Золушек в принцесс поставить на конвейер. Действительно, хотя «принцев мало, и на всех их не хватает», тем не менее, оказалось, что можно своими руками сотворить свое благополучие.

В современном мире каждый менеджер, каждый выпускник школы, мечтающий жить прилично, уже должен владеть техникой успешной коммуникации. Теперь для успешной деловой или личной карьеры важно не столько сословное происхождение, сколько умение правильно слушать, убеждать, заводить деловые и дружеские отношения, то есть — умение общаться.

Прошли столетия после выхода сказки, но до сих пор делаются две группы ошибочных выводов:

1) *способы достижения счастья находятся во внешнем мире, но не внутри человека;*

2) *чтобы стать счастливой, вначале нужно долго мучиться, терпеть, страдать, и тогда, быть может, воздастся.*

А поскольку Вероника жила за сто лет до написания «Золушки», то, быть может, поэтому она смогла постичь умом и сердцем секреты той части искусства общения, которое помогает женщинам привораживать мужчин и манипулировать ими. Давай рассмотрим, в чем же состояло и состоит это искусство.

МЕТОДЫ СЛОВЕСНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СОБЕСЕДНИКА

- *Я тут грешным делом подумал...*
- *Головой надо думать!*

Рассмотрим некую модель мозга, в рамках которой будем считать, что ребенок рождается с развитым правым мозгом и почти пустым левым. Причем, здесь и далее «левый мозг» и «правый мозг» — это не анатомические термины, а некая удобная для изложения рабочая абстракция. Более того, в рамках данной книги слова «подсознание» и «правый мозг» часто будут рассматриваться как синонимы. Соответственно, «левый мозг» и «сознание» тоже рассматриваются как синонимы и обозначают ту часть мозга, которая осуществляет предварительную обработку информации, поступающую из органов чувств, в том числе — осуществляет обработку речевой информации. Согласно нашей модели, правый мозг никогда не спит, он денно и ночью руководит работой сердца, дыханием, пищеварением, то есть работой всех органов и систем в организме.

При этом особенности правого мозга таковы:

- *в нем отсутствуют цензор и критик;*
- *он не знает, что такое хорошо и что такое плохо;*
- *он не способен классифицировать информацию, поступающую в него, на полезную и на вредную, на добрую и злую, на правдивую и ложную;*
- *он просто, как компьютер, выполняет заложенные в него программы.*

Выводы:

- *в подсознание можно заложить почти любую программу, даже на саморазрушение;*
- *программу можно заложить извне;*
- *программу можно заложить в мозг незаметно для его хозяина.*

Решения, принятые правым мозгом, являются приоритетными и обязательными для исполнения левым мозгом и для всего организма в целом. Левый мозг всегда услужливо даст объяснение и подведет некую логическую или оправдательную базу под любое решение правого.

Вывод:

- *вместо того, чтобы метать бисер перед левым мозгом, надо сосредоточить все внимание на правом, поскольку он не способен*

рассуждать, и его приказы обжалованию не подлежат.

Правый мозг не понимает слов, он оперирует образами, инстинктами, эмоциями и чувствами, в отличие от левого, который оперирует только словами (*символами*).

Выводы:

— *при воздействии на собеседника основной упор приходится на несловесные (невербальные) методы воздействия;*

— *словесные методы воздействия должны учитывать это обстоятельство, и информация, которую необходимо заложить в мозг собеседника, должна быть эмоциональной, опираться на его чувства, инстинкты, должна вызывать у него образы;*

— *обращение к первобытным инстинктам собеседника позволяет быстрее и надежнее подчинить его своей воле.*

Правый мозг не знает понятия времени, он не отличает настоящее от прошлого или будущего.

Вывод:

— *основной метод невербального воздействия строится на вызывании у собеседника нужных тебе чувств и эмоций из его прошлого, из его воспоминаний и связывании приятных воспоминаний с нужной тебе информацией. Соответственно, неприятных — с ненужной.*

Правый мозг хранит всю поступающую информацию эмоционально, и чем эмоциональнее сама информация или обстоятельства, ей сопутствующие, тем лучше запоминается путь к ней.

Выводы:

— *в левом мозге нет долговременной памяти;*

— *внушения хранятся в подсознании;*

— *внушения лучше связывать с какой-то чувственной информацией (звуковой и/или тактильной), которая, как кнопка, будет запускать ее в нужный момент.*

Очевидно, что человеку нужен некий цензор, который бы критически фильтровал информацию и особенно программы, поступающие извне. Этим занимается левый мозг. Левый мозг стоит на страже человека, подвергает критике и цензуре все, что поступает по органам осязания: через зрение, слух (*например, иностранные*

слова он категорически относит к шуму), через тактильные и вкусовые ощущения, через запахи.

ЧТО ТАКОЕ ГИПНОЗ?

Давай представим, что в левом мозге есть некий центр, который распознает слова и переводит эти слова в образы, назовем его переводчиком. Поскольку мы мыслим словами, то можно сказать, что он переводит в образы и наши мысли. Теперь попытаемся разобраться, чем же гипноз отличается от сна.

Мы будем говорить, что человек спит, если спит весь его левый мозг, включая и этот центр, переводящий слова в образы.

Если переводчик бодрствует, а весь остальной левый мозг спит, — то будем говорить, что человек находится в состоянии повышенной внушаемости, или иначе — в состоянии гипноза, в альфа-состоянии (*то есть в пограничном дремотном состоянии между сном и бодрствованием*), в состоянии транса, или в измененном состоянии сознания.

Уличный, или цыганский, гипноз отличается от обычного тем, что в левом мозге спит только цензор. Загипнотизированный человек находится в состоянии бодрствования, но утрачивает на время всякую способность критично воспринимать внушения.

Итак, в левом мозге сидит цензор, который не пропускает внушения в правый мозг. Если цензора усыпить, но при этом оставить бодрствовать переводчика, который будет переводить внушение в образы, понятные правому мозгу, то тогда внушение проникнет в подсознание. Подсознание воспримет внушение как программу для исполнения. Что это значит? **Это значит, что подсознание заставит левый мозг:**

- подобрать для новой программы рациональное объяснение;
- составить последовательность действий для его реализации;
- выполнить эту программу, а значит, выполнить внушение.

Допустим, в состоянии повышенной внушаемости (*то есть в гипнозе*) человеку поменяли содержимое ярлыка на его карте реальности. Тогда та программа из подсознания, для которой изменили ярлык, после выхода из гипноза начнет работать по новому сценарию.

Например, если курильщика закодировали от курения, то он после выхода из гипноза несколько месяцев или недель не будет курить. Здесь «закодировали» означает, что в его ярлык, который соответствует программе курения, занесли новую информацию: «Не курить!». Срок, в течение которого будет действовать внушение, зависит от того, какую неосознанную выгоду извлекал курильщик от процесса курения, от стажа курения и степени внушаемости курильщика, от метода суггестии (*внушения*), от воли курильщика и еще целого ряда факторов. Он вообще может бросить курить.

Можно ли обойтись без «переводчика»? Оказывается, можно, если у гипнотизера есть уже готовые мыслеобразы, и он способен передать их непосредственно в подсознание гипнотизируемому. Такое внушение держится дольше.

Как крепко можно усыпить цензора? Как правило, незначительно. Цензор, в лучшем случае, дремлет на один глаз. Но и этого бывает достаточно для косвенного внушения. Большинство людей в состоянии повышенной внушаемости все слышат, все контролируют, то есть находятся в легком дремотном состоянии. Если цензор услышит нечто совершенно неприемлемое для данного человека, например, убить кого-то или совершить какие-то действия, идущие вразрез с его основными культурными ценностями, то такой человек сразу проснется. Поэтому самый верный способ внушения — это заручиться согласием внушаемого заранее.

Бывает ли, что цензор все-таки спит? Очень редко. Главным образом — в раннем детстве и/или во время сильнейших эмоциональных потрясений.

Где берутся мыслеобразы для прямого внушения? Из тех конусов притяжения, куда гипнотизер хочет переместить гипнотизируемого. Гипнотизер при помощи техники визуализации сканирует несколько таких конусов и подбирает наиболее подходящий и корректный для гипнотизируемого^[19]. Сам он при этом находится в положении стороннего наблюдателя, хотя в событиях конуса притяжения он может присутствовать и быть действующим лицом (*и активным, и пассивным, и единственным*). Если то, что он увидел в конусе притяжения, по тем или иным причинам не устраивает гипнотизера, он выбирает другой конус.

Куда надо направлять мыслеобразы? Представь, что на уровне чуть выше ушных отверстий в середине черепа у гипнотизируемого находится маленький белый шарик. Вот в него и следует посылать мыслеобразы из области своего «третьего глаза». Главное, чтобы гипнотизер абсолютно верил в то, что мыслеобразы — это реальность, тогда эта вера передастся гипнотизируемому.

РОЛЬ СЛОВ ВО ВНУШЕНИИ

Еще раз. Представь, что в доме две комнаты: одна — это левый мозг, а смежная с ней комната — правый мозг. В первой комнате сидит некто (*цензор, охранник или секретарша*), который решает, пропускать информацию в дальнюю комнату (*в подсознание*) или нет. Дверь в заповедную комнату (*в правый мозг*) всегда закрыта, особенно, если открыта входная дверь в первую комнату (*в левый мозг*). Но чтобы манипулировать человеком необходимо, чтобы информация просочилась мимо охраны в дальнюю комнату.

Таким образом, наша задача сводится к тому, чтобы:

а) научиться использовать вербальные (словесные) приемы, позволяющие обойти или усыпить бдительность цензора левого мозга, чтобы наше внушение, минуя левый мозг, проникло сразу в правый;

б) научиться воздействовать невербально на правый мозг (левый мозг понимает только слова), например, через запахи, трансляцию образов, воспоминания, временную регрессию и другие невербальные методы.

Из приведенной таблицы следует, что левый мозг последовательно оперирует символами. Символ за символом оперирует словами, цифрами, на основе анализа пытается строить логические связи и ассоциации. Правый мозг оперирует цветными или черно-белыми, движущимися или статичными мысленными образами, воспринимая их целиком и располагая в пространстве в зависимости от их эмоционального воздействия на человека.

В дальнейшем мы будем использовать указанные особенности для целенаправленного воздействия на собеседника.

Утверждение 1. Слова содержат около 7 % информации. Скажи какую-нибудь банальную фразу. Например, «я читаю книгу». Теперь произнеси ее в вопросительной форме, затем — усмехаясь, иронично. Теперь так, чтобы тебя услышал весь мир, теперь негодуяще, презрительно. Иными словами, со всей отчетливостью видно, что слова несут лишь незначительную долю информации. Особенно это касается печатного текста. Практически невозможно указать в нем, где и какая пауза должна следовать между словами, где понижение или повышение тона, громкости, интенсивности ^[20].

Левый мозг	Правый мозг
Линейные представления	Пространственная ориентация (размеры)
Обработка вербальной информации (языковые способности, контроль речи, способность к чтению и письму, запоминание фактов, имен, дат и написание)	Обработка невербальной информации (интонация голоса и его изменение, тембр, дикция, паузы, темп, мимика, тон, громкость, жестикация, взгляд, движение, образы)
Последовательное мышление (обработка символ за символом)	Параллельное, целостное мышление (распознавание лиц, восприятие образа целиком)
Аналитическое мышление (логика, анализ)	Эмоции
Интеллект	Интуиция
Математические способности (обработка чисел и символов)	Воображение (формирование мыслеобразов, фантазирование, любопытство)
Буквальное понимание слов	Метафоры
	Цвет, художественные способности
	Мечты
	Ритм, музыка
	Мистика
	Секс

Левый мозг: Линейные представления; Обработка вербальной информации (*языковые способности, контроль речи, способность к чтению и письму, запоминание фактов, имен, дат и написание*); Последовательное мышление (*обработка символ за символом*); Аналитическое мышление (*логика, анализ*); Интеллект; Математические способности (*обработка чисел и символов*); Буквальное понимание слов.

Правый мозг: Пространственная ориентация (*размеры*); Обработка невербальной информации (*интонация голоса и его изменение, тембр, дикция, паузы, темп, мимика, тон, громкость, жестикуляция, взгляд, движение, образы*) Параллельное, целостное мышление (*распознавание лиц, восприятие образа целиком*); Эмоции; Интуиция; Воображение (*формирование мыслеобразов, фантазирование, любопытство*); Метафоры; Цвет, художественные способности; Мечты; Ритм, музыка; Мистика; Секс.

Утверждение 2. Около 38 % информации содержится в тоне голоса, дикции, тембре, громкости, паузе, темпе речи, особенностях голоса. То есть в 5 раз больше информации содержится не в словах, а в том, как они произнесены.

Утверждение 3. Приблизительно 55 % информации содержится в позе говорящего, в его мимике, в жестикуляции, в повороте головы, взгляде.

Утверждение 4. Наш мозг фиксирует всю информацию — и вербальную (*слова*), и невербальную (*тон, жесты и прочее, см. утверждения 2 и 3*). В основном, вся невербальная информация отмечается подсознанием, то есть попадает в подсознание, минуя логическое осмысление.

К сожалению, мы привыкли обращать внимание только на слова, а на невербальную информацию осознанно реагируем только в особых или экстремальных случаях, но неосознанно невербальная информация фиксируется нашим мозгом (*см. утверждение 4*). С детства нас учили ЧТО говорить, но почти не учили КАК говорить. Но оказывается, невербальная часть несет почти в 13 раз большую информацию. Более того, правильнее было бы говорить, что мы будем заново учиться делать то, что когда-то умели, когда были грудными младенцами, — мы будем учиться посылать и воспринимать

невербальную информацию. Ты станешь более чуткой и внимательной, более наблюдательной. Ты будешь замечать в других людях то, на что раньше не обращала внимания. Все, о чем здесь будет говориться, — тебе так или иначе уже знакомо. Тебе просто надо вспомнить все, чтобы научиться замечать это и пользоваться этим.

В книге ведьм говорится, что приемы колдовства очень просты, каждый из них в отдельности прост и безопасен, но будучи объединенными вместе, они обретают магическую силу. Вспомни бытовой пример, кучки серы, селитры и угля по отдельности горят долго, но, если смешать их и поджечь, образовавшаяся смесь не будет гореть дольше, чем отдельные компоненты, как можно было бы предположить. Будучи смешанными вместе они образуют порох, который сгорает мгновенно — взрывается. Точно так же и здесь — каждый из словесных приемов прост и непритязателен, но объединенные вместе они начинают обладать непреодолимой силой воздействия на собеседника. Можно сказать, что мы будем изучать элементы цыганского гипноза, хотя во времена нашей героини термина «гипноз» еще не существовало.

ЦЫГАНСКИЙ ГИПНОЗ

Рассмотрим вкратце технику цыганского гипноза. Вначале надобно привлечь внимание того, кого выбрали в жертвы. Как только мужчина обратил на цыганку внимание, то есть резко сузил поле зрения на нее и на ее голос, нужно установить с ним контакт.

Это значит — во-первых, еще больше сузить поле его зрения, вплоть до точки. Около 80 % информации мы получаем через зрение, поэтому если перегрузить ему зрительную информацию, то мужчина начнет хуже соображать, точнее — некритически воспринимать поступающую словесную информацию, а это и есть внушение. Итак, что может перегрузить зрительную информацию? Прежде всего — всякие блестящие предметы, все, что мигает, переливается, отвлекает периферийное зрение^[21]. Поэтому цыганки носят бусы из монет, массивные серьги, блестящие пуговицы, блески. В этот момент от мужчины требуется, чтобы он не начал критически оценивать происходящее, то есть не стал обращать внимание на предметы,

которые раздражают его зрение, пытаясь логически понять, что, почему и как. Например, не стал бы разглядывать, как выглядят бусы, монетки, насколько они отполированы и т. п.

Для этого цыганка делает второй шаг: определяет, правша перед ней или левша. У мужчин доминирующая рука способна блокировать работу почти 25 % мозга. Поэтому цыганка хватается за руку с предложением погадать, то есть в этот момент для нее главное, чтобы мужчина почувствовал прикосновение к его ведущей руке. Тактильная информация сразу поступает в мозг, поле зрения мужчины резко сужается на эту руку. Если же цыганке удастся уткнуть взгляд мужчины в ладонь, дескать, гляди, там то-то и то-то, то поле зрения мужчины сужается до размера крошечного пятна на ладони. Для верности цыганка может продолжать прикосновения, толчки, хватания. На каждое прикосновение мозг реагирует. Так постепенно наступает перегрузка мозга. Действительно, каждый блик блестящего предмета требует обработки (*см. утверждение 4, мозг видит даже то, на что мы логически не реагируем*), отвлекаются ресурсы мозга, но тот факт, что что-то блеснуло, не несет никакой полезной или вредной информации. К тому же цыганка все время жестикулирует, перемещается. До 80 % мозга занято обработкой бесполезной информации, поле зрения сужено до размера пятна на ладони, где тоже никакой информации нет, но идет обработка сотен прикосновений. Напомню, что цыганки, как правило, действуют гуртом, несколько человек сразу. Кроме того, на мужчину обрушивается еще и шквал громкой звуковой информации. Каждая цыганка к тому же норовит прикоснуться, окликнуть, сказать нечто такое, что просто так не проигнорируешь. Причем, это не шум, а специальные приемы внушения!

Итак, на мужчину обрушивается избыточный поток информации: визуальной, тактильной, звуковой. Более того, цыганки мастерски используют запахи для воздействия на мозг жертвы. Все это, в конечном итоге, приводит к тому, что мужчина замирает, его взгляд становится осоловелым, стекленеет, и теперь с ним можно делать почти все, что хочешь.

Итак, признаком транса является: расширение зрачков, взгляд становится расфокусированным, как бы сквозь собеседника, так называемый — отсутствующий взгляд, или взгляд в никуда.

Основное оружие цыганок — это наблюдательность. Поскольку для уличных мошенниц крайне важно проверить дело по-быстрому, они внимательно присматриваются к настроению потенциальной жертвы. Если внимание прохожего обращено внутрь себя, если он занят самокопанием, переживая горе, разрыв, отчаяние, растерянность, то он скорее погрузится в уличный гипноз. А вот лучащийся успехом, бодрый, пышущий оптимизмом и уверенный в себе человек не представляет для них интереса. Кстати, это касается всех типов мошенников, так что выводы делай сама.

К сожалению, это далеко не все. В арсенале у цыганок есть и другие техники индуцирования транса. Например, я видел, как академик В. М. Кандыба, от которого я впервые и узнал о технике цыганского гипноза, за несколько секунд погружал в состояние транса наяву даже тех, кто считался негипнабельным, настолько виртуозно он владеет этой техникой. Причем, ему не нужны были ни блестящие предметы, ни прикосновения, он просто к каждому подбирал индивидуальный подход, и даже сопротивление гипнозу использовал для погружения в гипноз, поэтому свидетельствую, что все описанные здесь техники работают, и работают как часы.

А теперь, рассмотрим те техники наведения транса, которые применяла или могла применять Вероника в своей практике. Прежде всего, это техники установления контакта — словесные и несловесные, затем техники фиксации и углубления внимания, потом — техники сужения поля внимания и наведения транса.

ПОДСТРОЙКА ПОД СОБЕСЕДНИКА. ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Если я не проложу тропы к сердцу людей, они не будут общаться со мной, хотя они не будут ни за, ни против меня.

Ибн Сина (Авиценна)

Стало быть, чтобы привлечь внимание мужчины, нужно всего-то: либо сделать что-то неожиданное, либо благодаря феромонам или как-то еще вызвать непреодолимую (бессознательную) симпатию или

бессознательное половое влечение, например, как бы случайно оголить какую-то часть тела, продемонстрировать глубокий вырез, а лучше — грацию и изящество. Все эти приемчики хорошо знакомы любой женщине, поэтому не будем останавливаться на них подробно.

Основная проблема в том, что привлечь внимание — это еще не значит завладеть вниманием. А нам как раз нужно, чтобы поле зрения мужчины максимально сузилось, причем, сузилось на тебе. Для этого следует постараться мысленно проникнуть в мозг мужчины, отрешиться от своего «Я» и начать видеть окружающий мир его глазами: необходимо незаметно скопировать его позу, частоту моргания, темп и глубину дыхания. Если у мужчины одышка или какая-то специфическая манера дышать или моргать, то только в этом случае воспользуйся другим приемом: в такт его дыхания или моргания едва заметно кивай головой, двигай пальцем (*в поле периферийного зрения мужчины*), например, постукивай им или поигрывай в такт каким-то предметом, ручкой, ложкой, желателно — блестящим. Кстати, можно повторять не каждое его движение, а через раз или через два раза. Вначале, как и все новое, это может показаться чем-то сложным, почти невозможным. Но только не тебе. Если неграмотные цыганки этому смогли научиться, то ты тем более сможешь, просто тренируйся постоянно и незаметно.

Для чего это нужно? Любой мужчина-лидер прежде всего доверяет себе, а иногда — только себе. В силу утверждения 4 подсознание мужчины заметит, что ты дышишь, как он; моргаешь, как он; сидишь, как он; двигаешься, как он. Его подсознание обязательно зафиксирует, что ты повторяешь его артикуляцию, мимику, скорость и тон речи, силу его эмоционального возбуждения. Если все это или хотя бы часть этой процедуры подстройки ты сделаешь правильно, то есть точно и незаметно, так, чтобы его левый мозг не заметил, что ты «передразниваешь» его, то его подсознание вынесет вердикт: ты — это часть его самого. В силу особенности подсознания (*утверждение 2*) это решение будет обязательным для всего мужчины, и теперь твои мысли начнут восприниматься им как его собственные. Что теперь? Теперь следует углублять транс и начинать внушения.

На что обратить внимание? Прежде всего, все должно происходить естественно, легко и непринужденно. Желательно, чтобы на подстройку уходило всего несколько минут: не более двух-трех. Со

временем на это будет уходить всего несколько секунд. Надобно помнить, что после подстройки состояние идентификации себя с тобой у мужчины будет длиться не долго, меньше полуминуты, поэтому, убедившись, что подстройка произошла, переходи к углублению транса.

Для выработки автоматизма нужно тренироваться. Обычно женщины намного наблюдательнее и талантливее мужчин, особенно в выполнении этого упражнения, поэтому у них уходит от силы два-три месяца тренировок на то, чтобы выработать автоматизм в подстройке под позу, дыхание и моргание собеседника. Опять же советую начинать тренировки во время просмотра ток-шоу, подстраиваясь под какого-то конкретного участника (*можно даже вначале выключить звук*), а уж потом переходить к практике в реальной жизни.

Далее, не следует в точности копировать движения, например, если мужчина вытер лоб, достаточно с некоторой временной задержкой коснуться своего подбородка или носика. Если мужчина резко откинулся назад, желательно через несколько секунд, подобрав удобный момент, красиво обозначить движение назад.

Упор делай не на копирование внешних признаков (*дыхание, движение, мимика*), а на вхождение в образ собеседника, тогда внешние признаки придут в соответствие сами.

Самое главное, эти невербальные приемы овладения вниманием и доверием собеседника обязательно рекомендуется сочетать с вербальными приемами. О них читай ниже.

Как убедиться, что подстройка под собеседника произошла? Нужно сделать что-нибудь такое, чем управляет подсознание, а не логика, и проверить, повторит ли собеседник твое действие. Например, через 1–2 минуты подстройки ты замедляешь свое дыхание или частоту моргания, поднимаешь руку к своему лицу, начинаешь растирать мочки уха или поглаживать подбородок, касаешься носа, синхронизируешь, а затем изменяешь интонацию и т. д. Если мужчина, продолжая, например, говорить, произвольно реагирует, и это проявляется в его автоматическом сходном движении или сходной реакции, то подстройка выполнена безукоризненно.

Кроме перечисленных правил установки контакта у Вероники были еще три сильнейших методических приема, о которых мы уже говорили в первой части.

Во-первых, Вероника всегда, даже попадая в какую-то непредвиденную ситуацию, первым делом представляла себе, что же она хочет. Как правило, у нее не было ни времени, ни энергии, чтобы создавать требуемый мыслеобраз, поэтому она просто брала готовый конус притяжения, в котором события развивались бы именно так, как она того желала. То есть применительно к нашему случаю, готовый мыслеобраз из конуса содержал в виде видеоклипа те действия и те слова, которые Вероника хотела, чтобы мужчина сделал и сказал. Далее — дело техники^[22].

Во-вторых, Вероника выработала в себе высокую чувствительность. А чувствительность, если она есть, касается не только наслаждений, она позволяет чувствовать настроение и мысли мужчины каждой клеточкой своего организма, поэтому помогает легко прогнозировать любую его реакцию, предвосхищать его слова.

В-третьих, мы много говорили, что секрет великих куртизанок в том, что они играют свои роли и не отождествляют себя с героинями. Они очень наблюдательны, являются отличными актрисами и способны сымпровизировать в любой непредусмотренной сценарием ситуации.

Ты знаешь, каким мощным оружием в деле приворожения мужчин является женский взгляд, поэтому было бы странно, если бы Вероника не использовала его в своем арсенале. Действительно, ни бусы, ни серьги — ничто не сравнится по силе воздействия с глазами женщины. Особенно, если учесть, что у мужчин периферийное зрение развито хуже, зато они могут глубоко концентрировать свое внимание в узком конусе, приблизительно в 45°. Учти, блестящие глаза с широкими зрачками, смотрящие прямо в глаза мужчине, сами по себе обладают магической, завораживающей силой — на этом построен почти весь рекламный бизнес. Но если к тому же женщина проделывает весь комплекс зрительных процедур обворожения, начиная с бросания кратких взглядов, которые, как вспышки молнии, «взрывают» изнутри мозг мужчины, и заканчивая долгим немигающим взглядом в глаза с одновременной передачей мыслеобразов, то этому попросту невозможно противостоять^[23].

Что еще способно на несколько секунд «отрубить» цензора и погрузить мужчину внутрь себя? Как уже было сказано, что-нибудь неожиданное, например, тупиковый вопрос, не имеющий ответа,

неожиданный ответ, неожиданный жест или реакция. Здесь надобно шокировать легко, интригуя, чтобы не включился сигнал опасности, и мужчина не вошел в агрессивное состояние нападения или отражения атаки. Напротив, лучше, когда он расслаблен и вовсе не ждет нарушения привычного хода событий.

Очень мощным приемом отключения цензора левого мозга являются:

— погружение мужчины в состояние воспоминания. Лучше, если это воспоминания из его жизни — что-то приятное и/или из детства;

— проявление сочувствия, сопереживания;

— присоединение к настроению, заботам и мыслям.

Ключевые фразы, которые должны начинать вызывать в нем погружение в расслабленное состояние, следует произносить как бы между прочим, наиболее подходящий момент — на его выдохе, во время зевка, чихания или кашля, во время смеха или, наоборот, плача, словом, в любой момент, когда он полностью захвачен проявлением своих эмоций.

Желательно, чтобы мужчина начал дышать медленнее, глубже и спокойнее, чтобы он погрузился в особое умиротворенное состояние безопасности, покоя и расслабленности. Поэтому фраза «усыпить бдительность» подходит дословно. Необходимо исключить все, что могло бы вызвать у него недоверие, тревогу, озабоченность, беспокойство, чувство опасности и подозрительности. Например, исключи из своего лексикона слова и фразы, в которых твой собеседник может углядеть потенциальную опасность и попытку оказать на него психологическое воздействие. Вместо слов «гипноз», «транс», «суггестия» используй слова «отдых», «покой», «спокойствие», «другое состояние», «умиротворение», «расслабление», «релаксация». Избегай в разговоре слов, вызывающих настороженность: психология, психотерапия, гипнотизер, внушение, внушать, влиять, манипулировать, оказывать воздействие, управлять. Хорошим подспорьем здесь является то, что у мужчины в обществе дамы срабатывает инстинктивное желание расслабиться, необходимо лишь помочь ему в этом.

ВЕРБАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ПОДСТРОЙКИ

Вспомни, Вероника, прежде чем начать внушение или пытаться убедить в чем-то, заставляет собеседника два или более раз согласиться с ней, мысленно или наяву сказать ей слово «да». Этот прием называется правилом Сократа, ему уже более 2000 лет, и все эти годы он исправно служит человечеству. Представь себе, что ты сбегаешь с горы. Вначале ты бежишь сама, потом уже инерция не даст тебе резко остановиться. Вот так же работает этот прием. После того, как ты расположила собеседника тем, что он несколько раз согласился с тобой, ему уже будет трудно сказать «нет» на твой главный вопрос или предложение, то есть на то, ради чего ты и затеяла весь этот разговор. Главное — это говорить искренне и свободно, при этом стараться использовать его словечки и выражения, его тон, темп и тембр речи. О чем говорить? О чем угодно: о погоде, о его одежде, об обстановке в его кабинете... Избегай говорить о темах, которые, как правило, вызывают спор: о политике, о спорте, о женщинах, даже если наверняка знаешь его пристрастия. Помни, твоя задача не возбудить его, а наоборот, расслабить, успокоить.

Наибольший эффект достигается комплиментами. Поэтому постоянно тренируйся говорить мужчинам и женщинам комплименты. Во-первых, в нужный момент не нужно будет ничего вымучивать, а во-вторых, мужчины-лидеры, они, как красивые женщины, часто слышат их и поэтому легко могут распознать, насколько ты искренна и насколько ты изысканна.

Что касается вопросов, то они должны быть краткими, не требующими размышлений. Это могут быть риторические или альтернативные вопросы, оканчивающиеся словами «не так ли?», «вы согласны со мной?», «не правда ли?», в случае, если не делать акцента на этих словах. Иначе это будет расценено, как попытка оказать давление. Уж чего-чего, а этого мужчины-лидеры не потерпят даже от хороших женщин.

Итак, ты бросила в бой старика Сократа, и он проложил тебе мостик к подсознанию собеседника. Теперь пускаем в ход следующий прием. Ты начинаешь мило описывать ряд фактов, с которыми собеседник однозначно согласится, и в конце ставишь внушение, например, внушение на доверие.

ТРЮИЗМЫ

В качестве внушения рассмотрим вначале трюизмы, или банальные истины.

Трюизм под видом обычной фразы помогает протащить в подсознание мужчины нужное тебе внушение.

Примеры трюизмов на доверие: «Людям свойственно доверять», «Некоторые полагают, что в основе отношений (дружбы или любви) лежит доверие», «Некоторые доверяют своей интуиции», «Некоторые на доверие отвечают доверием», «Обычно просят совета у того, кому доверяют», «Некоторые полагают, что доверие к самому себе и к собеседнику, необходимое условие любого начинания», «Говорят, доверие — признак мужества», «Люди могут доверять друг другу», «Иногда бывает, что начинаешь верить человеку с первого взгляда», «В некоторых ситуациях между людьми возникает чувство доверия друг к другу».

Обрати внимание, трюизм не говорит о каком-то конкретном человеке, неважно, кто сказал или кому сказали. Трудно спорить с утверждением, что, дескать, найдется человек, который то-то и то-то. А поскольку спора нет, то цензор беспрепятственно пропускает информацию в мозг. Если же при этом слово «доверие» или «доверять» незаметно выделить интонацией, жестом или паузой, то трюизм уже будет воспринят как команда подсознанию. Левый мозг этого не заметит, зато правый — будь уверена. Поэтому трюизмы — мощное оружие в деле внушения.

Трюизмы можно использовать в любой момент беседы, но замечено, что их эффект усиливается, если им вначале предшествуют несколько фраз, желательно описательного характера. Например: «На улице так жарко и душно^[24], а здесь такая приятная прохлада^[25]. В такой обстановке легче работается и думается, и», и тут вставить трюизм. Как видишь, ничего сложного.

На что следует обратить внимание. Фразы, предшествующие трюизму, должны быть короткие, не вызывать возражения, соединять фразы следует союзами «и» или «а». Письменно это выглядит не очень хорошо, но это речевой прием, и союзы «и» и «а» здесь вполне уместны, более того — обязательны.

Поясняю. Допустим есть две фразы. Первая: «Вероника хочет счастья». И вторая: «Она происходит из бедной семьи». Теперь рассмотри три способа соединения этих двух фраз. «Вероника хочет

счастья, **но** она происходит из бедной семьи». «Вероника хочет счастья, **и** она происходит из бедной семьи». «Вероника хочет счастья, **даже если** она происходит из бедной семьи». Когда фразы соединены союзом «но», смысловое ударение делается на вторую фразу: «Она происходит из бедной семьи», и именно эта мысль запечатлевается в сознании слушателя. Когда мы соединяем фразы союзом «и» или «а», то смысловое ударение падает в равной степени на обе фразы. Когда же мы используем в качестве связки выражение «даже если», то смысловое ударение падает на первую фразу: «Вероника хочет счастья». В зависимости от того, на что ты хотела обратить внимание своего собеседника, союзы могут либо подчеркнуть, либо полностью исказить твою мысль. Именно поэтому говорят, неважно, что ты хотела сказать, важно то — как собеседник понял тебя. Помни о царе Мидасе.

Чтобы усилить силу воздействия трюизма, лучше произносить его с именем мужчины.

Желательно, чтобы трюизмы содержали положительное внушение, то есть, чтобы в них отсутствовала частица «не». Это очень важно. Наше подсознание не воспринимает частицу «не». Например, если сказать: «Некоторые не доверяют другим людям, а потом жалеют», то запомнится все, кроме частицы «не».

Примеры расслабляющих трюизмов: «В некоторых ситуациях люди могут чувствовать себя расслабленно», «Иногда можно позволить себе расслабиться» и «Некоторые умеют чувствовать себя хорошо в любой ситуации».

Примеры внушающих трюизмов: «И в деловой жизни находится время для общения с женщиной», «Между мужчиной и женщиной часто устанавливаются длительные отношения», «Мужчины и женщины иногда тоже приходят к согласию (в спорных вопросах)», «Люди обычно обращают внимание на те предложения, с которыми к ним обращаются», «Иногда приходится соглашаться с аргументами женщины».

Еще один очень эффективный прием использования трюизмов. Допустим, у тебя встреча с мужчиной. Тут так некстати звонит его телефон. Придется все начинать сначала, особенно, если после звонка у мужчины на первый план выйдет его работа и на время пропадет к тебе интерес. Даже если вам придется сейчас расстаться,

следует использовать трюизм для подготовки следующей встречи. Ты можешь сказать ему: «Когда зазвонил телефон, Иван Иванович, я смотрела, как вы держите в ладонях шероховатую трубку^[26], говорите в нее, откинувшись на твердую поверхность кресла, слушаете голос вашего собеседника, я все смотрела на вас и думала о нас с вами. И когда вы закончили разговаривать, я посмотрела, как вы кладете трубку, и полностью перестала сомневаться в том, что отношения между людьми могут быть долгими и успешными».

Суть этой техники в том, чтобы перечислить несколько неоспоримых фактов, которые твой собеседник только что совершил. При этом, напоминая о них, обращай его внимание на образы, звуки и ощущения, которые эти факты вызвали у него. Дело в том, что в момент разговора он не мог отмечать шероховатость трубки, твердость спинки кресла. Скорее всего, он слушал то, что говорит его собеседник, и не обращал внимания на особенности его голоса, и наверняка не помнит, как он клал трубку, поскольку делал это, как всегда, машинально. Но когда ты начала, подстроившись под него, перечислять то, что было, и при этом обращать его внимание на те ощущения, зрительные образы и звуки, что были при этом, мужчина начнет сверяться со своим подсознанием, потому что оно-то все это помнит (*утверждение 4*).

Что при этом происходит? Твои слова прямиком попадают в подсознание, цензор спит, и ты паровозиком протаскиваешь наряду с тем, что было, и то, чего не было, но должно было быть, на твой взгляд: «Полностью перестала сомневаться в том, что отношения между людьми могут быть долгими и успешными». Это незначительное количество внушения он будет отныне воспринимать как факт. Если же он скажет что-то типа «не вижу связи», то значит, подстройка была проведена неверно. Придется начинать с начала.

КОСВЕННЫЕ ВНУШЕНИЯ

Убедить можно лишь в том, в чем люди хотят убедиться.

Жозеф Жубер

Многие вещи мы делаем автоматически. Это же касается и косвенных внушений. Мы уже применяем их в своей жизни. Теперь, чтобы научиться действовать не методом тыка — авось, получится, а целенаправленно и осознанно, давай разберемся, в чем же состоит сила этих методов.

Для начала договоримся, что самым эффективным внушением является обыкновенная вежливая просьба. Очень важно, как она произнесена. Если уважительно к собеседнику, глядя в глаза, а не стоя спиной к нему, если сказала ясным спокойным голосом, а не в виде бурчания или скрипа, то в большинстве случаев и огород городить не надо.

А самый убедительный аргумент против возражения — это сказать: «Поверь». И чтобы усилить силу воздействия этого слова в 12 раз, используй верные невербальные методы: тон, подстройку, мимику.

Существуют прямые методы внушения, такие, как приказ или просьба, и не обязательно в виде шантажа, подкупа, угрозы или сделки. Тем не менее, иногда собеседник не против или даже хочет, чтобы ему помогли преодолеть его колебание или легкое внутреннее сопротивление, в природу которого он не желает углубляться. В этих случаях используется косвенное внушение. Как уже говорилось выше, — это то, как проскользнуть в подсознание, минуя цензора левого мозга.

Очень широко распространенный прием. В нашей речи сплошь и рядом многие вещи мы подразумеваем по умолчанию. Например: «Она что, тоже пойдет?» — «Не знаю». Здесь не уточняется, кто пойдет, куда пойдет, говорящий справедливо полагает, что его собеседник знает, о ком и о чем идет речь. Вот на этой привычке домысливать, что же имел в виду говорящий, и строится эта ловушка для сознания.

Как работает этот метод? Чтобы построить косвенное внушение необходимо сформулировать само внушение **позитивно** (*не в отрицательной форме, а в утвердительной*). Необходимо представить, что цель внушения уже достигнута, что все, чего ты хочешь, уже произошло на самом деле, что это вообще само собой разумеющийся факт. Проникнись этой мыслью, и тогда твой следующий вопрос или фраза будут логическим продолжением этого подразумевания.

Предположим, ты хочешь, чтобы твой парень повел тебя в ресторан. Тогда ужин в ресторане является уже не вопросом, а фактом.

Поэтому, исходя из того, что вы уже будете ужинать вдвоем, ты можешь, допустим, сказать: «Давай мы обсудим это еще раз во время десерта где-нибудь в уютном месте».

Не обязательно, чтобы подразумеваемый факт происходил только в будущем, можно исходить из того, что он имел место в прошлом или прямо сейчас. Например, делая покупку в магазине, вместо того, чтобы спрашивать, если у них скидки, можно исходить из того, что скидки здесь предусмотрены, и потребовать скидку в виде следующего косвенного внушения: «В вашей компетенции сделать скидку в 20 %, или для этого нужно обращаться к старшему по должности?» Если же величина дисконта не так важна, то можно ограничиться вопросом: «Какова ваша окончательная цена после скидки?»

Пожалуйста, помни, что около 93 % информации при общении передается невербально (*визуально и интонацией*), следовательно, и внушения только на 7 % передаются словесно. Поэтому очень большое значение имеет, насколько однозначно и очевидно **для тебя** это внушение. Бессознательное внимание собеседника среагирует именно на эту однозначность, даже если внушение не будет оформлено в слова, оно уже может быть замечено и воспринято.

ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ

Этот прием напоминает трюизм с паровозиком, только теперь вместо трюизма в конце последовательности идет само внушение прямым текстом. Итак, первая часть предположения содержит описание процесса, который действительно имеет место или будет иметь место в действительности, в виде одного или нескольких последовательных описаний. Особое внимание нужно обратить на то, чтобы предположения начинались словами, типа: «в то время как», «пока», «когда», «и если», «в тот момент, когда», «по мере того, как», «прежде чем», «до того, как», «после того, как», «в течение».

Например, когда мать говорит ребенку: «Перед тем, как пойти спать, вымой руки», он не знает, как выразить несогласие двум командам, и сделает и то, и другое.

Другие примеры: «Когда пойдешь на кухню, захвати чайник», «Когда выведешь велосипед, вернись и закрой гараж». Все эти

инструкции объединяет одно — их трудно не выполнить, потому что отказ от двойного задания непонятен, от чего конкретно ты пытаешься отказываться. Сознание запутывается, да к тому же ему лень решать этот ребус, легче сделать.

Например, в фразе: «Когда я все скажу, вы согласитесь», очень важны интонация и вера говорящего.

Теперь рассмотрим, когда же целесообразно использовать частицу «не» в косвенном внушении. Например, для того, чтобы нивелировать эффект приказа в прямом внушении, и для создания видимости выбора. Подсознание успеет дважды получить прямое внушение прежде, чем сознание успеет интерпретировать отрицательную форму в утвердительную.

Рассмотрим следующий пример: «Вы можете соглашаться, можете не соглашаться». Фраза звучит вполне безобидно, но помнишь, когда я говорил про трюизмы, я подчеркивал, что подсознание не понимает частицы «не». Как это происходит? Допустим, ты слышишь окрик: «Не упади!» Чтобы понять, что же тебе прокричали, вначале тебе нужно понять слово «упади», это слово вызовет образы того, как ты когда-то упала или видела, как другие падали. Громкий командный крик вызывает чувственную реакцию подсознания (*а вдруг это опасность*), и в итоге подсознание слышит команду. Какую? Оно слышит команду «упади»!

В начале книги я писал, что подсознание работает в 5,3 раза быстрее сознания. И в то время, пока сознание занимается обработкой частицы «не», то есть чего же в итоге не следовало делать, подсознание уже успевает отдать команду мышцам и вестибулярному аппарату, и в итоге, ты уже падаешь. Просекаешь? Отсюда следует, что когда ты слышишь фразу: «Вы можете соглашаться, можете не соглашаться», твое подсознание успевает дважды получить команду «соглашайся», прежде, чем сознание переварит фразу целиком. Если сразу после этой фразы загрузить сознание чем-нибудь еще, то считай, что внушение состоялось. Но наибольший эффект от фраз такого типа — в трансе.

А теперь самостоятельно проанализируй фразу: «Вы не сможете согласиться! Или сможете?» Эта конструкция, как и предыдущая, хорошо работает с теми, кто привык на все отвечать «нет».

Другой пример, допустим, женщина говорит мужчине: «Как только вы увидите ее, то сразу поймете меня». При соответствующей интонации, данное внушение будет иметь другой, скрытый от сознания смысл — «сразу согласитесь со мной» или «согласитесь со всем, что я делаю».

Вторая часть данного метода косвенного внушения может содержать не приказ, а **предположение** о тех психологических ощущениях, которые ты хочешь, чтобы твой собеседник испытал. Тогда вторая часть должна подчеркивать гипотетичность высказывания словами: «возможно», «наверное», «может быть», «вполне возможно», «я допускаю».

Примеры: «В то время, как вы улыбаетесь, вы можете еще больше расслабиться». «Прежде чем вы почувствуете себя комфортно и расслабленно, возможно, вы захотите узнать, ваше доверие ко мне увеличилось в два раза или в три». «И пока вы рассматриваете мои документы, вы, возможно, все больше и больше будете убеждаться в необходимости нашего сотрудничества».

В следующем примере: «Перед тем, как приобрести товар, представьте еще раз, как замечательно он удовлетворяет ваши потребности» — сознание сосредотачивается на чувствах покупателя, а подсознание уже свыкается с мыслью, что товар будет приобретен и отдает соответствующие команды сознанию.

Если первая часть содержит несколько последовательных описаний, это увеличивает транс.

СВЯЗКА

Связка может быть двойной, тройной, это не принципиально. Наличие логической связи тоже не принципиально.

Прием «чем — тем». Суть данного метода в том, что говорящий связывает то, что происходит, с тем, что ему нужно. **Например:** «Чем дольше мы говорим, тем больше вы соглашаетесь», «Чем внимательнее вы изучаете эту книгу, тем легче вы достигаете успеха в жизни», «О, я вижу, вам повезло, это платье вам очень идет, чем дольше вы его меряете, тем больше оно вам нравится...»

В связке может использоваться прием «наложение противоположностей». Например: «Чем дольше вы мне противоречите, тем больше в душе соглашаетесь», «Чем медленнее вы дышите, тем быстрее расслабляетесь».

ИЛЛЮЗИЯ ВЫБОРА (ВИЛКА)

Допустим, мирно течет беседа, и как бы невзначай мужчина спрашивает спутницу: «Ты предпочитаешь красное или белое?», и показывает на бутылки вина. Его задача — напоить девушку. В заданном вопросе подразумевается, что девушка будет пить, и это идет как внушение, поэтому любой ответ его устроит. Даже если на тот момент собеседница не приняла еще решение, пить ли ей вообще или нет, оказавшись перед дилеммой что-то выбрать, она по привычке будет выбирать из того, что ей предложили. То есть она тем самым дает согласие на то, что будет пить. Что и требовалось. Поэтому этот прием называют «иллюзией выбора». Ведь выбор-то за человека уже сделан, а чтобы создать видимость выбора, ему предлагают выбирать лишь среди тех решений, любое из которых удовлетворяет спрашивающего.

Таким образом, вся хитрость иллюзии выбора заключается в том, чтобы спрятать в обычную фразу нужное внушение, но при этом отвлечь внимание собеседника и направить его на что-нибудь совершенно другое.

Например, у маленького ребенка, который не хочет принимать лекарство, спрашивают: «Ты хочешь, чтобы тебе кто дал таблетку — папа или мама?»

Как видишь, говорящему все равно, какой выбор сделает собеседник, главное, чтобы он сделал его.

Предположим, ты зашла в какой-нибудь дорогой бутик. И там тебя не спрашивают, будешь ли ты покупать или нет, а говорят: «О, для нас такая честь, что вы посетили нас. Все знают, какой у вас безупречный вкус. Вам очень подходит эта вещь, а в этом вы выглядите просто потрясающе! Какую будете брать, ту или эту?» Скажи, ну разве можно устоять, когда молодой красивый продавец так предупредителен и такими влюбленными глазами смотрит на тебя? Он отвлекает твое

сознание жестами, движениями, мимикой, что-то еще говорит, не дает подумать. Но при этом, он не совершает ничего предосудительного, он лишь ведет себя так, будто ты уже приняла решение купить, и дело лишь за тем, что именно ты покупаешь. Иными словами, он пытается перенести вас обоих в тот конус притяжения, где ты совершаешь покупку, а что ты купишь, ему, вообще говоря, все равно. Главное, чтобы купила. Прием срабатывает, даже если не произвести подстройку. Возьми и ты его на вооружение.

Иногда в методе «иллюзия выбора» в список вариантов можно включить и нежелательный исход. Это повышает степень доверия к тебе. **Например:** «Дорогой, ты можешь согласиться со мной полностью или только по этому вопросу, а можешь и не соглашаться». В этом случае, желательные варианты выдели теплой интонацией и произнеси вначале, а нежелательный — помести в конец списка, произнеси его нейтральным и слегка пренебрежительным тоном.

ВВЕДЕНИЕ ПОЗИТИВА

Очень, на первый взгляд, незатейливый прием. Следует говорить что-то приятное для собеседника, лучше — комплименты, и вслед за этим ставить внушение после слов «можете», «для вас не составит труда», «вам вполне по силам» и т. д. Например: «Вы умный человек и можете согласиться со мной», «У вас хорошо получается это делать, можете продолжать».

ДВОЙНОЕ ОТРИЦАНИЕ

Этот метод тоже эффективен при разговоре с людьми, привыкшими чаще говорить «нет», чем «да». На самом деле отрицаний может быть и три и более. Такие конструкции запутывают сознание, подвешивают его на время, поэтому после этого метода хорошо бы использовать дуплетом и другой метод косвенного внушения. Пример: «Вы не сможете не согласиться», «У вас нет необходимости не соглашаться».

НЕПРОИЗНОСИМЫЕ ВНУШЕНИЯ. ОТСУТСТВИЕ УПОМИНАНИЯ

Есть вещи, о которых знают практически все, например, что в неделе семь дней, в году — двенадцать месяцев, в спектре радуги — семь цветов и т. д. Есть вещи, о которых тебе доподлинно известно, что твой собеседник тоже их знает, допустим, имена братьев и сестер в какой-то определенной семье, имена сослуживцев и тому подобное. Давай условимся, что группа состоит из элементов, тогда в приведенных выше примерах, неделя — это группа, а дни недели — это элементы группы. Точно также, год, семья, сослуживцы — это отдельные группы, а названия месяцев, имена братьев и сестер и имена сослуживцев — элементы соответствующей группы.

Суть метода «непроизносимые внушения» состоит в том, чтобы произнести прямое внушение, в виде приказа или просьбы, перечисляя действия со всеми элементами из данной устойчивой группы, кроме одной.

Приведем пример Милтона Эриксона: «...Вы можете сделать это в понедельник, во вторник, в четверг, в пятницу, в субботу или в воскресенье, но я настаиваю, чтобы вы сделали это в пятницу...». Милтон Эриксон произнес это внушение несколько раз, продолжая настаивать на пятнице, и пациентка выполнила его инструкции, как и предполагалось, в среду.

Итак, вначале ты должна быть твердо уверена, что твой собеседник знает, что:

— группа устойчива и полна, то есть, допустим, никто из сослуживцев в ближайшее время не уволился и не собирается увольняться, или что никто из членов семьи не умер;

— знать имена элементов группы, то есть, если речь идет о какой-то семье, то имена всех членов семьи, если о команде, то имена всех членов команды и т. д.;

— произнесенное внушение должно быть направлено на упомянутый элемент группы, в этом суть отвлекающего маневра, так, в приведенном выше примере Эриксона, — это пятница;

— внушение необходимо произнести несколько раз, чтобы собеседник не подумал, что ты просто оговоришься;

— сразу после внушения постарайся отвлечь внимание собеседника, чтобы он не провел тщательный анализ твоего инструктажа.

ПРЕДВОСХИЩАЕМАЯ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЬ

Внушение ставится в отрицательную форму и жестко связывается с конкретной ситуацией (*местом, временем и т. д.*). **Например:** «Конечно, ты не согласен, пока мы об этом говорим», «...Естественно, ты все помнишь. В этой комнате».

Этот прием является модификацией приема «предположение». Отличие состоит в том, что здесь в первой части само внушение стоит в негативе, но внимание собеседника обращается на то, что это действует только в течение определенного промежутка времени или только в данном конкретном месте. Лучше произносить это внушение как бы между прочим, вскользь, то есть не акцентировать на нем внимание.

НЕОКОНКРЕТНОЕ ОПИСАНИЕ

Прием, часто используемый политиками. Главное, чтобы как можно более неконкретно, чтобы слушатель сам домысливал сказанное, и в это обобщение могла бы попасть и исходная ситуация. Внушение вставляется в фразу просто как мысль. **Например:** «Любому человеку, прежде чем согласиться, нужно время».

Как ты, наверное, заметила, под неконкретные описания попадают и трюизмы. Отличие очень незначительное, если в трюизме уже содержится требуемое внушение, то в неконкретном описании оно может отсутствовать. Здесь говорящий как бы толкает собеседника так домыслить сказанное, чтобы тот услышал то, что хотел бы услышать. А это и является целью говорящего. Но говорящий всегда может заявить, что он этого не говорил и не его вина, что его не так поняли.

Итак, внушение является частью банальности, истинность которой неоспорима: «С некоторыми вещами согласиться легко».

МАРКИРОВКА ИЛИ РАССЕЙВАНИЕ

Ну, вот мы и подошли к самому важному методу косвенного внушения в арсенале цыганок и других манипуляторов. Помнишь, когда я говорил о трюизмах доверия, я советовал выделять интонацией или паузой слова «доверие» и «доверять». Теперь давай рассмотрим, как и почему это работает.

Итак, этот метод заключается в том, что говорящий выделяет тем или иным способом слова из команды внушения. Как? Согласно утверждению 4, подсознание собеседника способно уловить все невербальные сигналы речи: изменения звука, прикосновения, мимику. Поэтому чаще всего нужные слова выделяются интонацией, паузами, громкостью, прикосновением, жестами, мимикой. Используют и другие приемы выделения нужных слов, например, фразы или отдельные слова, которые предназначены для подсознания, можно говорить, повернув голову в одну сторону, остальные слова и фразы — повернув голову в другую сторону. Главное, чтобы говорящий сам четко понимал, что вот эти слова, которые он сейчас произносит, — предназначены для подсознания, а эти — для сознания. Тогда он автоматически начнет их произносить по-другому. Допустим, слова для подсознания — шепотом, или чуть громче, или чуть тише, или делать паузу, или чуть растягивать, или использовать другие способы модуляции голоса, темпа, тембра. Для усиления эффекта при произнесении слов для подсознания можно касаться собеседника или делать какой-то жест рукой, или почти незаметно кивать головой, то есть дополнить воздействие через звуковой ряд еще и тактильным и/или зрительным воздействием.

Обрати внимание, я говорил: «выделять фразы или отдельные слова». Что это значит? Во-первых, внушение можно произнести целиком и сразу, а можно рассеять среди других слов. В первом случае собеседник сразу заметит, что на него пытаются оказать воздействие, во втором — почти никогда. Поясню это на примере. Допустим, ты хочешь, чтобы твой собеседник убрался подальше, например, пошел домой. Конечно, ты можешь сказать ему: «Иди домой». Но если этот прием не работает, то можно попытаться воздействовать на него косвенным внушением и сказать следующую тираду.

«Когда ты удивлен, какой возглас ты обычно издаешь — „ИДИ ТЫ!“ (здесь ты слова „иди ты“ выделяешь голосом и делаешь прикосновение или жест) или „да ну?!“? Хотя какая разница. Я когда ДОМОЙ (здесь опять, так же, как и в прошлый раз, выделяешь голосом и прикосновением или жестом) хотела позвонить, вспомнила, что мне НАДО ИДТИ (здесь следует скрытое фиксирование) к врачу, но вначале забежать ДОМОЙ (здесь следует скрытое фиксирование), занести вещи. Когда я была у врача, он мне говорит: „ИДИ (здесь следует скрытое фиксирование) на рентген, а то врач скоро уйдет ДОМОЙ“ (здесь следует скрытое фиксирование)».

Чтобы подсознание собеседника наверняка восприняло твою команду, следует повторить скрытое внушение с прикосновением или жестом раза три-четыре, разбросав его в тексте монолога или диалога. Но для легко внушаемых людей бывает достаточно и одного скрытого внушения.

Практика показала, что скрытые по технике рассеивания команды срабатывают лучше, чем высказанные иным способом. Для освоения этой техники надо уметь говорить с выражением и подчеркивать нужные слова.

Выделяют следующие способы скрытых (фиксированных) сообщений.

Кинестетические (самые эффективные): прикосновение к руке, к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти клиента сверху, взятие кисти клиента в свои обе кисти и др.

Эмоциональные: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.

Речевые: изменение громкости речи (*громче, тише*); изменение темпа речи (*быстрее, медленнее, паузы*); изменение интонации (*повышение-понижение*); сопутствующие звуки (*постукивания, пощелкивания пальцами*); изменение локализации источника звука (*справа, слева, сверху, снизу, спереди, сзади*); изменение тембра голоса (*императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный*).

Визуальные: мимикой, расширением глаз, жестикуляцией рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (*наклоны, повороты*), изменением положения головы (*повороты, наклоны,*

подъемы), характерной последовательностью жестов (*пантомимикой*), потиранием собственного подбородка.

Письменные: в любой текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.

Определи, какое утверждение скрыто в следующем тексте: «...И тогда она начала уговаривать продавца, чтобы он **согласился** продать ему эту куртку дешевле, и ему действительно пригодились **мои** рекомендации, да и погодные **условия** были соответствующие».

Однако в тексте такая маркировка (*рассеивание*) слишком заметна, нежели в разговоре (*не говоря уж об эффективности*), поэтому если есть необходимость, в тексте лучше использовать маркировку паузой, которая и в речи весьма эффективна.

Пример: «Читатель может думать все, что угодно, но в конечном итоге он... согласится с автором».

Что самое удивительное, так это то, что мы с самого детства неосознанно используем эти приемы. Вспомни, как тебе с выражением читали сказки. Потом почему-то эта способность говорить выразительно с возрастом то ли теряется, то ли люди стесняются говорить так. Но даже в самой невыразительной речи взрослые непроизвольно выделяют интонацией, жестами или мимикой те слова, которые для них важны. Если ты научишься замечать их в речи собеседника, ты сможешь узнать, что же на самом деле он думает.

Талейран говорил: «Язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли». Но, тем не менее, чтобы понять собеседника, оказывается, достаточно просто быть наблюдательным.

И ты в своей речи непроизвольно выделяешь слова, которые отражают твои истинные мысли, а не то, что бы ты хотела, чтобы твой собеседник подумал. Поэтому, если ты хочешь кого-либо в чем-либо убедить, тебе в первую очередь надо поверить в это самой. Очень часто после этого и выделять слова внушения не придется.

ПРИЕМЫ КОСВЕННОГО ВНУШЕНИЯ

1. Дополнение.

Этот прием отвлекает внимание от самого внушения на его детали. Например: «Согласиться можно прямо сейчас». Даже если возникнет стремление спорить, то оспариваться будут уже сами детали, а не внушение.

Прием «дополнение вилок» заставляет сознание собеседника путаться, выбирая между незначительными деталями одного и того же внушения. **Например:** «Вы можете согласиться со мной, а можете — с фактами».

2. Вопрос.

Для того, чтобы перехватить инициативу в разговоре, Вероника задает вопросы, потому что это позволяет выгадать время, чтобы лучше сориентироваться, и заставляет собеседника думать, то есть задействует его логику. Если же учесть, что мужчины не могут думать одновременно над двумя частями одного и того же вопроса, то становится ясным, что специальным образом построенный вопрос может протащить в подсознание собеседника требуемое внушение.

Итак, в целом вопрос состоит из двух частей: видимой части, или основного вопроса, который начинается с вопросительного слова, и на который будет отвечать мужчина, и скрытого вопроса — подложки, содержащей внушение. Внимание собеседника фиксируется с помощью вопросительного слова в начале предложения.

Например: «**Когда** вы со мной согласитесь?» Основной вопрос начинается со слова «когда», на него и будет отвечать собеседник, например, «никогда». Но внушение «согласитесь» успеет прошмыгнуть в подсознание. Сравни с другим примером: «Почему невозможно не согласиться?»

Но внимание собеседника можно зафиксировать и другим способом, **например**, неким процессом или фактом: «**Когда** вы согласитесь на наши условия, мы можем **встретиться еще раз**, чтобы **обсудить детали?**» Здесь смысловое ударение интонацией и жестами делается на «встретиться еще раз» и на «обсудить детали».

Правда, тут есть одна опасность. Если собеседника ну совсем не привлекает перспектива встречаться еще раз и что-либо обсуждать, то внушение «согласитесь» не работает. И наоборот, если он начнет отвечать на ту часть вопроса, касающуюся встречи и обсуждения, то считай, внушение «согласись» сработало.

3. Позиционный переход.

Если в тексте внушения есть или подразумеваются слова «вы» или «ты», то это, скорее всего, вызовет неосознанное внутреннее сопротивление у собеседника. **Например**, прямая директива: «Можете сделать это на следующий день», воспринимается хуже, чем та же директива, смягченная под трюизм или безличное предложение: «Некоторые могут сделать это на следующий день», «Каждый может сделать это на следующий день» или «Можно сделать это на следующий день».

Безличная форма — самая мягкая для внушения и, практически, не вызывает сопротивления, т. к. не обращена к собеседнику конкретно, и, в то же время, включает в себя и обращение к нему тоже. Но при этом собеседник может и легко отказаться от внушения в такой форме, если оно будет им осознано.

4. Диссоциация.

Очень распространенный прием, часто используемый рассказчиками. Суть его в том, что говорящий так отстранено описывает процесс, действие или факт, что у слушателя не возникает ассоциации, что речь каким-то боком касается его. Наоборот, ему должно казаться, что речь идет как будто о ком-то другом или об отвлеченном предмете. Воображение слушателя должно начать создавать картины на внутреннем экране — это и есть легкий транс.

Например: «Согласие может быть достигнуто сразу. Чтение бывает интересно настолько, что дыхание начинает замедляться. Иногда. Когда бег мыслей сменяется овладевающим спокойствием, внимание останавливается, а взгляд фокусируется на конкретной точке. Все становится ясно».

Обрати внимание, речь вроде бы ни о чем. Но на самом деле идет косвенное внушение на расслабление и на согласие. Поскольку речь идет об отвлеченной вещи, то цензору левого мозга не к чему придраться и оспорить, а значит, внушение проходит как констатация факта.

5. Манипуляции со временем.

У всех нас существует жесткий шаблон, что время движется от прошлого в настоящее и затем в будущее. Если сказать, что то или иное событие произойдет в будущем, то для сознания собеседника это не факт, и он начнет спорить и сомневаться. Если же сказать, что это событие уже происходит прямо сейчас, то сознание смирится с этим,

дескать, ничего не попишешь, поздно уже что-либо менять. То есть цензор на время отключится, и внушение проследует прямо в подсознание.

В качестве примера сравни эти два высказывания: «Когда слушаешь его внимательно, с ним согласишься» и «Когда его слушаешь внимательно, с ним соглашаешься».

Прошлое, настоящее и будущее тоже явления относительные. Мы привыкли их выстраивать в хронологическом порядке, и если этот порядок хорошенько перемешать, то сознание путается и хватается за что попало. А попадается ему в первую очередь то, чем кончилась фраза (*монолог*), во вторую — то, чем она началась, и, если уж дойдет очередь, — то, что было в середине (*обычно не доходит*).

Сравните: «После того, что вы узнаете, когда дослушаете меня до конца, согласитесь со мной?» и «Когда дослушаете меня до конца, согласитесь со мной, после того, что вы узнали?»

Кроме всего прочего можно просто задать свободную временную рамку: «Рано или поздно вы согласитесь со мной».

Итак, по законам человеческой памяти человек запоминает в любом разговоре начало и конец, а середина, как правило, забывается и из памяти выпадает.

Посему очень важно то, как собеседник **начинает** разговор, и то, как **выходит** из разговора. Научись интонацией и четко выраженным несловесным поведением подчеркивать те слова, которые тебе нужны, и ставь их в конец разговора.

Например, у тебя была беседа с интересным мужчиной, но ему надо идти на какую-то важную встречу, вот вы прощаетесь, и ты говоришь ему, допустим, следующее: «Я не знаю, когда мы сможем встретиться снова; возможно, это произойдет через неделю или через месяц, возможно, не произойдет вообще, но, наверное, **мы встретимся завтра**». Все. Здесь желательно, чтобы захлопнулась дверь, и у него не было бы возможности что-либо сказать. Тогда твоя последняя инструкция засядет в его подсознании.

Поэтому, во время переговоров, старайся, чтобы твоя фразо-инструкция была итоговой и последней.

6. Охватывающий все классы.

Это, наверное, самый простой прием. Чтобы не дать сознанию собеседника возможность найти лазейку и выйти за пределы

внушения, мы включаем в текст внушения все остальные варианты. Для этого добавляем простую фразу: «...или что-нибудь (*кто-нибудь, когда-нибудь*) еще». **Например:** «Мы можем прийти к согласию сейчас, в конце разговора, или позже».

7. Команды в виде вопросов.

Допустим, тебя спросили: «Дорогая, ты не могла бы закрыть дверь?» Какой будет твоя реакция? Скорее всего, ты закроешь дверь, хотя тебя спросили, способна ли ты это сделать. Ты и сама часто использовала этот прием, не задумываясь, как он работает. А срабатывает он почти всегда.

Чтобы этот прием сработал наверняка с незнакомым или малознакомым человеком, нужно внимательно посмотреть на его состояние. Чаще всего этот прием срабатывает, когда человек на чем-то сосредоточен, то есть погружен в себя, и просьба не обременительна для него, или он может выполнить ее машинально. Произнести внушение следует тихо и как бы между прочим. Причем в этом случае в качестве внушения может быть и прямой приказ! Например, на доверие, расслабление.

Другой пример команды, скрытой в вопросе: «Вы уже знаете, что будете брать?»

Мы уже говорили, что «знать» не означает «уметь». Для начала выбери один метод косвенного внушения и тренируйся только с ним в течение недели-двух. Заведи тетрадку, куда будешь записывать фразы для косвенного внушения, образцы вопросов, примеры из фильмов, ток-шоу, общения. Когда почувствуешь, что достигла автоматизма, переходи к следующему методу и так, постепенно, ты освоишь все. Какие-то станут твоими любимыми, другие будешь использовать реже, и это правильно, это закономерно.

Когда у великого мастера спросили, зачем нужно 5000 раз повторять одно и то же упражнение, он ответил, что человек, не использующий свои знания, похож на осла, груженного книгами. И в том, и в другом случае для них знания — бесполезный груз.

КАК УСЛЫШАТЬ СОБЕСЕДНИКА

Множество людей могут говорить хорошие вещи, но очень немногие умеют слушать, потому как это требует силы ума.

Рабиндранат Тагор

Допустим, мужчина и женщина обсуждают фильм: «Послушай, мне она не понравилась с самого начала. Голос у нее такой писклявый, надтреснутый. А как она высказывалась о муже!..» А собеседник отвечает: «Да, все это выглядело, конечно, ужасно. Но куда он смотрел раньше? Он что не видел, с кем имеет дело?..» И хотя их мнение о фильме, вообще говоря, совпадает, тем не менее, они вряд ли найдут в будущем общий язык и, скорее всего, они расстанутся. Почему?

Обрати внимание, что один из них использует преимущественно слова, относящиеся к звуковой системе: «послушай», «голос», «писклявый», «надтреснутый», «высказываться». В то время как другой собеседник использует слова зрительной системы: «выглядеть», «смотреть», «видеть».

Несмотря на то, что они оба говорят на одном разговорном языке, они, тем не менее, говорят на разных уровнях этого языка. Казалось бы, мелочь, но на самом деле — это очень важная причина непонимания и конфликтов между влюбленными, супругами, родителями и детьми, сослуживцами, партнерами по бизнесу, покупателями и продавцами.

А поскольку это крайне важно, давай разберемся, почему же люди не понимают друг друга даже тогда, когда их мнение совпадает, и что надо сделать, чтобы понимать.

Давай договоримся, что к пяти органам чувств человека (*зрение, слух, осязание, обоняние, вкус*) информация поступает по трем каналам. К глазам — по зрительному. К ушам — по слуховому. К коже, носу и языку — по кинестетическому. Итак, информация извне доходит до человека по трем информационным каналам^[27].

Когда человек получает информацию, она поступает одновременно по всем трем каналам. Затем мозг ее отображает на четырех внутренних экранах. Одна и та же информация извне разделяется на четыре составные части, и каждая составная часть представлена на своем экране.

Можно привести следующую аналогию. Помнишь, как солнечный луч, проходя через оптическую призму, разделяется на цвета радуги. Здесь солнечный луч (*внешняя информация*) как бы отображается на семи экранах, и совершенно по-разному. На первом экране — красным цветом, на втором — оранжевым, далее — желтым, зеленым, голубым, синим, фиолетовым.

Нечто подобное происходит и с внешней информацией в мозге человека. Мозг разделяет ее на четыре составляющие. Вместо слова «экран» ученые пользуются термином «репрезентативная система человека». Таким образом, внутри себя человек воспроизводит внешнюю информацию с помощью четырех репрезентативных систем. Как правило, одна из систем более предпочтительная, другая — чуть менее и т. д.

Информация визуального характера воспроизводится с помощью **визуальной репрезентативной системы** (*образы, картинки*), аудиального характера — с помощью **аудиальной** (*звуки, мелодии*), кинестетического характера — с помощью **кинестетической репрезентативной системы** (*осознание, ощущения*).

Четвертая репрезентативная система называется цифровой. Обрати внимание — эта система не оперирует ни одним из органов чувств. Вместо образа, звука или ощущений она оперирует словами, отображает только словесную оценку внешней информации, то есть она выражает лишь мнение и оценку. Для большинства мужчин-лидеров эта репрезентативная система очень важна, поэтому остановимся на ней чуть подробнее.

То, что дигиталы оперируют словами, а не органами чувств, говорит о том, что у них преобладает левый мозг — логика, а не чувства. Для дигиталов характерны: холодный прагматичный ум, почти полное отсутствие внутренних эмоций и бедная палитра в их внешнем проявлении. Они рассудительны, конструктивны, любят мыслить логически. Многие великолепно чувствуют слово. Легко оперируют символами, цифрами и абстрактными понятиями. В любой внешней информации, будь то женщина, беседа, пейзаж или рабочий проект, их интересует в основном: смысл, содержание, насколько это важно, полезно и функционально. Насколько эта информация полная, проработанная, структурированная, как она связана с аналогичной информацией, хранящейся в его памяти. Не продравшись через

частокол этих вопросов, дигиталы не способны оценить другие качества информации — как, например, красоту, чувственность, неповторимость, уникальность, возвышенность, утонченность. Дигиталы немного напоминают кинестетиков, которые, обжегшись на молоке, теперь дуют на воду, то есть, только измерив циркулем и оценив холодным разумом, они могут позволить себе перейти к другим чувственным каналам.

Как правило, одна, реже — две репрезентативные системы являются для одного человека предпочтительными. Например, бывает, что в хорошем расположении духа он неосознанно пользуется одной репрезентативной системой. А когда он раздражен, волнуется, устал или в плохом настроении — другой. Репрезентативная система — это ключ к пониманию души собеседника.

Очень часто разговор в разных репрезентативных системах напоминает попытку радиосвязи на различных частотах, когда слушатель настроил приемник на одну частоту, а передатчик вещает на другой частоте. Ясно, что в этом случае общения не будет.

Таким образом, чтобы наладить контакт с собеседником и вызвать его доверие, надобно использовать в своей речи слова из его репрезентативной системы. И не просто использовать слова, а подстроившись под него: сопереживанием под его эмоциональное состояние и под его манеру говорить, моргать, дышать, двигаться и т. д. Без доверия нет общения, а, следовательно, нет возможности воздействовать на подсознание собеседника.

А теперь внимание. Прежде чем читать дальше, выполни, пожалуйста, следующее упражнение. Пообщайся с детьми, подростками или молодыми людьми. Твоя задача задавать вопросы и следить за:

- мельчайшими изменениями в мимике лица (особенно внимательно смотри на микроскопические мышцы вокруг глаз и рта);
- изменения величины зрачка у твоего собеседника;
- на изменения позы собеседника (здесь очень внимательно смотри за еле заметными покачиваниями головой, откидыванием головы или туловища назад, на наклоны вбок, повороты);
- на движения пальцев, кистей, рук собеседника, его ног.

Сразу за всем этим уследить очень трудно, поэтому для начала научись замечать только реакцию глаз, потом постепенно учишь

наблюдать за другими реакциями.

Первая группа вопросов, которые ты будешь задавать им во время упражнений, — это 4–5 вопросов, на которые ты точно знаешь, что ребенок ответит «да». Обрати внимание, **как** ответ «да» отражается на мимике лица, на движениях глаз, позе, руках и т. д.

Вторая группа вопросов — это вопросы, на которые ты точно знаешь, что ребенок ответит «нет». Запомни, как в этом случае меняется мимика, глаза и т. д.

Затем поиграй в угадывание. Ты задаешь вопросы, на которые ты не знаешь точного ответа. По невербальной реакции собеседника ты теперь должна распознать, что же собирается он ответить — «да» или «нет». Добейся безошибочного предсказания. Чем моложе собеседник, тем легче играть в эту игру.

Следующее задание — следить за зрачками глаз собеседника и запоминать, куда они двигаются, когда задаешь вопросы на:

— *зрительное воспоминание (какого цвета у тебя ранец, ботинки и т. д.);*

— *конструирование зрительных образов (как, по-твоему, должна выглядеть);*

— *слуховое воспоминание (что сказал Волк Колобку и т. д.);*

— *конструирование слуховых образов (как, по-твоему, звучит твое имя в колодце);*

— *кинестетические ощущения (представь, что ты почувствуешь, когда опустишь руку в холодную воду).*

Обрати внимание — у большинства людей ответ вначале отражается в виде физиологической реакции:

— *расширение или сужение зрачков;*

— *покраснение или побледнение участков кожи на лице, шее или груди;*

— *прищуривание;*

— *подергивание губ;*

— *покусывание губ;*

— *поднятие или опускание уголков рта;*

— *задержка дыхания или изменение темпа дыхания;*

— *чуть заметное подрагивание крыльев носа;*

— *какие-либо движения пальцами, кистями рук;*

— *покачивание ногой или ступней и т. д.;*

— *другие.*

И только потом ответ произносится.

В этом и состоит секрет простого гадания. Допустим, гадалка предлагает глядеть в хрустальный шар или на твою ладонь. Вообще говоря, неважно, на что. Задача гадалки состоит в том, чтобы сузить взгляд клиента на любой предмет, желательно блестящий, и зафиксировать взгляд на нем, а это, как ты знаешь, вызывает легкий транс. Потом она может напустить словесный туман и сказать что-нибудь вроде этого: «Я вижу женщину, которая затаила на вас обиду». Что делает человек в транс после этих слов? Начинает вспоминать, кто бы это мог быть. И вот он, допустим, вспомнил, но вот незадача — это мужчина. Только он собирается сказать об этом гадалке, как гадалка уже говорит: «Нет, туман времени на миг рассеялся, образ стал четче, это мужчина, точно, мужчина» Как гадалка определила, что не угадала с женщиной? По невербальным признакам того, кому она гадала, о них мы говорили выше.

Стратегия гадалки очень проста: с вероятностью 50 % она выбирает между мужчиной и женщиной, между молодой и пожилой, высокой и низкой и так далее. Если требуется выбрать из нескольких предметов, то методом деления пополам отыскивается нужный (*то есть тот, о котором думает человек, которому гадают*). В результате гадалка говорит лишь то, что человек хотел услышать. Все гениальное — просто.

СХЕМА ГЛАЗОДВИГАТЕЛЬНЫХ РЕАКЦИЙ ЧЕЛОВЕКА

*Зеркало, которому женщины верят больше
всего, это глаза мужчины.*

Зигмунд Графф

Оказывается, существует определенная связь между той или иной формой умственной деятельности и движениями глаз человека. Например, когда человек вспоминает что-нибудь зрительное, его глаза могут пойти, например, вверх-влево от тебя (*или наоборот — вверх-вправо*) или смотреть прямо, сквозь собеседника отсутствующим

взглядом. Помнишь, я просил тебя поиграть с детьми, подростками или молодыми людьми в игру, в которой бы они вначале вспоминали зрительные образы, потом конструировали их? Тебе нужно было обратить внимание — куда и как двигаются их глаза. Затем то же самое со слуховыми образами и т. д.? Дело в том, что эти движения глаз у одного и того же человека повторяются и долгие годы остаются одними и теми же. Можно сказать, что когда в мозге активизируется та или иная область, например, зрительной памяти, мышцы глаз сигнализируют об этом определенным движением.

Итак, если зрачки собеседника пошли вверх-вправо или вверх-влево (*или он начал смотреть прямо сквозь тебя невидящим взглядом*), то, скорее всего, он либо что-то зрительное вспоминает, либо лжет, то есть занимается конструированием зрительных образов, поскольку для того, чтобы соврать, ему вначале нужно увидеть ложь внутренним взором.

Допустим, у данного конкретного человека движения глаз вверх-вправо сигнализируют о том, что он обратился к зрительным воспоминаниям, тогда движения глаз вверх-влево будут означать, что он создает зрительные образы, выдумывает. Если же он смотрит прямо сквозь собеседника — то вспоминает. Что это значит? А это значит, что если ты заранее позаботишься узнать и запомнить, куда двигаются глаза твоего собеседника, когда он что-то вспоминает (*то есть откалибруешь его*), то ты сможешь почти наверняка определить, лжет твой собеседник или нет, потому что, когда он лжет, его глаза пойдут в противоположный верхний угол. Тебе уже не нужны будут никакие словесные излияния.

Точно так же откалибруй его слуховые образы. Если его глаза пошли вправо по горизонтали, то, возможно, он вспоминает звуки, голос, то есть слуховые образы, а если влево по горизонтали — то скорее всего создает слуховые образы и прислушивается внутренним ухом, как будет звучать его выдумка. Или наоборот. Иными словами, если глаза двигаются в горизонтальной плоскости — то собеседник, скорее всего, работает со слуховыми образами.

Если глаза пошли вниз-влево, то, по всей видимости, он вспоминает свои кинестетические ощущения, а если вниз-вправо, то занят тем, что либо контролирует свою речь, чтобы не сболтнуть чего

лишнего, либо занят внутренним диалогом (*бормочет что-то под нос*). У некоторых — наоборот: вниз-вправо — это кинестетик.

Наиболее ярко схема глазодвигательных реакций видна у детей школьного возраста, подростков и молодых людей, но с годами она может у различных людей становиться все менее и менее информативной. Тем не менее, вырабатывай в себе наблюдательность, обращай внимание на глазодвигательную реакцию своих родных, друзей и сослуживцев. Это поможет тебе определить, насколько искренен с тобой человек в данный момент.

Допустим, на вопрос жены, как ее муженек провел отпуск, его глаза дернулись вправо-вверх, затем влево-вниз, а затем вправо-вниз. Он еще ничего не успел сказать, но его жене уже ясно — вначале он вспомнил зрительные образы, потом вспомнил свои кинестетические ощущения и сосредоточился на том, чтобы не сболтнуть ничего лишнего. А если его глаза дернутся вправо-вверх, значит, он начинает выдумывать. Правда, следует помнить, что вправо-вниз — это не только контроль речи, это еще и перевод с иностранного языка.

РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Выделяют четыре репрезентативные системы: зрительную, слуховую, кинестетическую, дигитальную.

Чтобы установить доверие следует говорить с собеседником, используя слова из его репрезентативной системы. У обычного человека обычно одна, максимум две наиболее часто используемые репрезентативные системы.

То, какой репрезентативной системой предпочитает пользоваться человек, определяется, в первую очередь, тем, какими словами он пользуется.

Другой способ определения репрезентативной системы собеседника — это его глазодвигательная реакция. Если, вспоминая что-то, он смотрит вверх-вправо или вверх-влево, или прямо сквозь собеседника, то, скорее всего, у него зрительная репрезентативная система. Если по горизонтали влево или вправо — то слуховая. Если влево-вниз от смотрящего, то, скорее всего, кинестетическая. Если

вправо-вниз — то дигитальная. Чтобы знать наверняка, рекомендуется откалибровать собеседника, задавая соответствующие вопросы.

Глазодвигательная реакция наиболее достоверна у молодых людей.

Наблюдательность позволяет по невербальным реакциям организма определить, говорит ли человек правду или лжет, собирается ли он согласиться или отказать. Чтобы наверняка судить — нужно откалибровать реакции этого человека.

Далее. Как еще можно использовать глазодвигательную реакцию собеседника в разговоре. Для подстройки под него. Если его глаза пошли вверх, значит, он, скорее всего, рассматривает внутренние картинки. Если в этот момент ты будешь использовать в своей речи слова визуального ряда, ты окажешься настроенной на его волну.

Избегай таращиться на собеседника. Во-первых, это некрасиво, а во-вторых, что о тебе подумают? Для развития соответствующего навыка чтения по глазам рекомендуется использовать в ток-шоу по телевидению, только не те, в которых диалоги «героям» заранее составлены драматургами, а те, где герои выступают вживую.

Помнишь, у сороконожки спросили, с какой ноги она начинает ходить. Она задумалась и не смогла сдвинуться с места. Если выработаешь привычку, то все будет делаться автоматически, как, например, поддержка равновесия во время ходьбы, то есть без скольких-нибудь заметных усилий с твоей стороны.

Ты ведь знаешь, что не много найдется людей, которые бы доверяли тем, у кого бегают глаза, или тем, кто прячет глаза во время разговора. Иногда люди инстинктивно не верят кому-то, но спроси их почему, они, зачастую, ответить не могут. Теперь ты знаешь, почему — это подсознание замечает невербальные сигналы собеседника и отмечает их несоответствие тому, что говорит его язык.

Для полноты картины необходимо упомянуть еще вот о чем. Если твой собеседник во время разговора закатил глаза к потолку, или вдруг его глаза начали смотреть в сторону, это еще не значит, что у него пропал интерес к беседе с тобой. Это может означать, что он погрузился в свои мысли и перерабатывает полученную информацию. Это может означать, что он погрузился в транс. Наиболее частая ошибка женщин в этот момент — тормозить собеседника и говорить:

«Эй, проснись! Ты где! Ты не слушаешь меня! Тебе что, не интересно?», либо начинать говорить громче или быстрее.

Во-первых, он действительно не слышит тебя, а во-вторых, зачем мешать человеку думать? Сделай паузу и дай ему возможность усвоить полученную информацию, иначе можно нарваться на неприятности.

Давай рассмотрим подробнее репрезентативные системы, чтобы ты поняла, почему это может быть для тебя полезным.

Если у мужчины доминирует зрительная система восприятия, это означает, что он смотрит, в основном, на то, как женщина выглядит. Глаза у таких людей находятся в постоянном движении, но это нельзя назвать бегающим взглядом, скорее — сканирующим, поскольку они замечают практически все детали окружающей обстановки. Визуалы, а их так иногда называют, без труда могут вспомнить, во что и как был одет тот или иной человек, с которым они встречались. Приблизительно от 35 % до 45 % людей — визуалы. Их отличает худощавость, поджарость, у них обычно тонкие, узкие губы, но, в отличие от дигиталов, губы не поджатые. Но и у худощавых, и у тучных, как правило, движения скованные, немного судорожные, преимущественно — на уровне верхней части туловища. Отличительная черта — они любят слегка приподнимать брови в качестве знака внимания. Голос у них чаще всего высокий, чистый, быстрый, громкий. У многих — прямая осанка, подбородок поднят и выдвинут вперед, глаза смотрят прямо, обычно в глаза собеседнику, а дыхание поверхностное, высокое, грудное. Большое значение они придают внешнему виду, а не удобству, дескать, «красота требует жертв». Дистанция — большая, чтобы лучше разглядеть собеседника. Не любят прикосновений. Визуалы — хорошие рассказчики, они могут внутренним взором увидеть картинку и детально описать ее. Хорошо планируют свою деятельность и вообще, любую работу, требующую придумывания и мечтания, — делают хорошо. У визуалов зрение и слух как бы совмещены, если они плохо видят, то и слышат плохо. В процессе воздействия на них надобно опираться на образы, картины, графики, диаграммы, таблицы, рисунки, фотографии, рекламные буклеты, наглядные описания. В крайнем случае, обрисуй руками, покажи, какое оно — то, о чем ты говоришь. **Ключевое слово — КРАСИВО.**

В разговоре с визуалами пользуйся глаголами, прилагательными и наречиями ЗРИТЕЛЬНОВОГО ряда:

блестящий, бросить взгляд, вглядываться, видеть, визуализировать, внешний вид, воображать, всматриваться, выглядеть, выставлять, графический, демонстрировать, замечать, излучать, изображать, исчезать, кажется, колоритный, красочный, любоваться, маскироваться, мелькать, мерцать, мигать, мрачный, наблюдать, наглядно, обнаружить, освещать, осматривать, отражать, оттенять, отчетливый, показывать, предвидеть, представлять, привлекательный, просматривать, прятать, разглядывать, ракурс, раскрывать, рассвет, рассматривать, сверкать, светиться, следить, смазанный, смотреть, смутный, таращиться, темный, туманный, тусклый, фокусироваться, яркий, ясный.

Например: «давайте рассмотрим этот вопрос», «если посмотреть на это», «да, это выглядит», «без тени сомнения», «если бросить взгляд», «в облике», «в свете», «взгляд с высоты птичьего полета», «внутренний взор», «восхитительное зрелище», «вставать перед глазами», «глаза в глаза», «мне кажется», «нарисовать картину», «невооруженный взгляд», «недальновидный», «перед мысленный взором», «показать в выгодном свете», «получить представление», «приготовить декорации», «присматривать за кем-то», «с точки зрения», «смотреть в никуда», «смотреть в перспективе», «смутная идея», «туманная мысль», «увидеть мельком», «узкий кругозор», «хорошенькая, как картинка», «хорошо различимый», «ясная точка зрения», «ясно видно», «ясный путь»...

Если же у мужчины доминирует слуховая система восприятия, то это значит, что для него, в первую очередь, важна музыка твоего голоса, то, как ты говоришь, как произносишь звуки, и что ты говоришь. Этих мужчин выделяет их собственная манера говорить. Говорить они могут о чем угодно и как угодно долго — для них важна не тема, а сам процесс говорения. У них, как правило, очень приятный, выразительный, глубокий и мелодичный голос,

модулированный, со сложными, разнообразными и своеобразными интонациями. Голос для них — одно из основных средств самовыражения, поэтому все они очень хорошо используют ресурсы своего голоса. Эти люди очень чувствительны к правильной фонетической организации речи, в частности, к ударению. Они обычно обладают врожденным музыкальным слухом, поэтому в музыке чрезвычайно разборчивы и их вкус в этой области достаточно нетривиален. У них — великолепная память на мелодии, они хорошо помнят большое количество песен и другого музыкального материала.

Аудиалов приблизительно 5 %. Характерная для них поза: голова наклонена немного вбок, ближе к плечу. Обрати внимание, если голова наклонена в бок вправо и немного вперед, это характерно скорее для кинестетика, а наклон головы влево набок и вперед — для дигитала. Аудиалы дышат полной грудью, движения неустойчивые, то зажатые, то свободные, на среднем уровне, глаза обычно опущены. Когда слушают собеседника, стараются на него не смотреть. Дистанция небольшая, но позволяющая отчетливо слышать. Избегают прикосновений. Форма губ — различная. Тело может быть разным. При воздействии на них максимальное внимание следует уделять интонациям речи, поскольку это будет основной инструмент в процессе воздействия. Используй выделение скрытых внушений с помощью своего голоса (повышение или понижение тона, увеличение громкости, изменение тембра, переход на шепот). **Ключевое слово — ГАРМОНИЧНО.**

В разговоре с аудиалами используй слова СЛУХОВОГО ряда:

апеллировать, аплодировать, аргументировать, бесшумно, беседовать, болтать, бормотать, бредить, булькать, вздыхать, визжать, вопить, вопрошать, ворчать, восклицать, вскрикивать, вслушаться, выпрашивать, высказываться, гармонировать, глухой, говорить, громко, декламировать, делать созвучным, дискуссия, дребезжащий, жаловаться, заикаться, звать, звонкий, звучать, канючить, клянчить, кляузничать, кричать, мелодичный, навет, называть, намекать, неслышный, обсуждать, объявлять, объяснять, осведомляться, освистать, отвечать, отзываться,

переводить, петь, подвывать, поддакивать, предложение, произносить, пронзительный, просить, рассказывать, растрезвонить, разговор, резонанс, рычать, свистеть, слушать, слышать, смеяться, спорить, спрашивать, тихо, тишина, тон, упоминать, фальшивить, хмыкать, хрипеть, хрипло, шумно .

Например: «это звучит заманчиво», «послушайте», «выслушайте меня», «вы говорите», «в разговоре прозвучало», «быть услышанным», «выразить себя», «громко и ясно», «говорить/ произносить сквозь зубы», «дай мне аудиенцию», «дать отчет об», «детальный рассказ», «звонить во все колокола», «звонить по телефону», «изложи свои намерения», «лишиться дара речи», «манера речи», «мурлычет, как котенок», «обращать внимание на», «озвучить мнение», «основной докладчик», «писать музыку», «по правде говоря», «поговорить по-мужски», «подвергать обструкции», «превратиться в слух», «придержи язык», «сделать выговор», «сила языка», «скрытое послание», «слово за слово», «услышанный голос», «уста сплетника», «ясно выраженный».

Если у мужчины доминирует кинестетическая система, то это означает, что он в своем внутреннем мире и восприятии ориентируется в основном на ощущения. Из них получают идеальные любовники. Как говорила Мардж Пирси: «Наслаждение доставляет не секс, а любовник». Кинестетикам необходимо трогать, пробовать, нюхать, двигаться, бегать, раскручивать — это их способ восприятия мира, хотя они не обязательно подвижные, по-другому они ничего не понимают. Они чрезвычайно внимательно относятся к своему комфорту, весьма избирательны в еде, любят отдыхать на природе. В квартирах и офисах таких людей обычно много сделано для того, чтобы все, кто там находятся, чувствовали себя комфортно и приятно. Обычно у них великолепная память на ощущения. Например, могут отчетливо помнить вкус какого-нибудь блюда, которое они ели в детстве, или свои ощущения от катания на горке. Такие люди могут часами вспоминать и перебирать приятные моменты своей жизни, например, сексуальные ощущения, интересно проведенный отпуск. Обрати внимание на рукопожатие этих людей — как правило, оно запоминающееся.

Выбирая ту или иную вещь, они не довольствуются внешним видом (*тем более, описанием*), им обязательно требуется потрогать, примерить, включить, нажать, чтобы почувствовать ее.

Как правило, кинестетики с визуалами составляют до 70 % — 80 % людей, то есть подавляющее большинство. Кинестетиков характеризует любовь к комфорту, внимательное отношение к своему телу — достаточно плотному, пухлому, округленному и мягкому; губы у них широкие, полнокровные, мягкие. Эти люди обычно сутулятся, смотрят вниз, говорят медленно; голос глухой и низкий, голова и плечи опущены. Дыхание низкое, брюшное; движения — свободные и плавные, обычно на уровне нижней части туловища.

Внешний вид одежды для них не имеет значения, гораздо важнее — удобство. Их тело — основной инструмент восприятия (*а не глаза и уши*), а способ восприятия — действие, движение, прикосновения. Поэтому им важен сюжет, а не диалоги. Практически не могут планировать, придумывать. Предпочитают ввязаться в драку, а потом уже разбираться. Характерное высказывание: «Разговоров много, а дела мало». Во время беседы предпочитают не глядеть в глаза собеседнику, а трогать его или детали его одежды, садятся близко. Не выносят просто болтовни — разговор в их понимании должен предполагать действия, а если делать нечего, то нечего и болтать.

В сексе не любят прелюдий, стараясь сразу перейти к делу, поэтому им нужно терпеливо показать, как важна прелюдия для них самих. Прочувствовав это, они становятся великолепными и благодарными любовниками.

Форма их общения — прикосновения. Они единственные из всех любят прикосновения. Им труднее сказать или, тем более, создать обстановку, легче просто подойти и обнять. Часто это порождает конфликты, потому что ни визуалы, ни аудиалы, ни дигиталы прикосновений не любят, особенно, когда устали, раздражены.

Кинестетики хуже остальных переносят стресс, потому что все пропускают через свои чувства, склонны брать вину на себя. Более других готовы к достижению согласия, потому что не выносят слова «нет». Для оказания воздействия на этот тип людей, следует обильно использовать в своей речи больше описаний возможных ощущений, которые могут возникать у собеседника в процессе взаимодействия.

Ключевая фраза: «Вы можете почувствовать, что», и т. д. Ключевое слово — УДОБНО.

В разговоре с кинестетиками используйте глаголы ДЕЙСТВИЯ:

ароматный, бежать, бесчувственный, бить, болеть, бороться, весить, вздрогнуть, вкусный, волнующий, впечатлять, гнилой, горький, грубо, давит, двигаться, действовать, держать, дергать, драться, дрожать, душистый, дымный, едкий, жесткий, жирный, запаниковать, застенчивый, застудить, затхлый, касаться, катить, кислый, комфортный, крошиться, крутить, ласковый, легкий, мыть, мягкий, набитый, настроиться, невесомый, неподвижный, нести, обжигающий, обонять, обремененный, оживить, острый, осязать, ощупать, ощущения, пахнуть, пилить, подпрыгивать, покойный, попробовать, привкус, приноровиться, прочный, почувствовать, прыгать, работать, разбивать, раздражать, размахивать, ранить, расслабленный, расстраивать, свежий, сгибать, сильный, склоняться, сладкий, смешивать, соленый, спокойный, страдать, строгать, твердый, теплый, тереть, топтать, торопиться, трогать, трясущийся, тяжелый, тянуть, увлекать, удобный, умиротворенный, успокаивать, ущипнуть, хватать, ходить, холодно, царапать, чистить, чувствовать.

Например: «почувствуйте разницу», «проблемы давят», «давайте действовать», «болезненный вопрос», «вкусное предложение», «активное участие», «быть усталым», «всеми фибрами души», «вступить в контакт», «выскочило из головы», «горячая голова», «держаться/сдерживаться из последних сил», «достучаться до», «жаркий спор», «изменить к лучшему», «ловкий делец», «надоедливый человек», «начать сначала», «острый, как гвоздь», «парить в воздухе», «перебивать», «поджать губы», «понять что-либо», «прийти к пониманию», «проскользнуть», «прочная основа», «раскрыть карты», «рука об руку», «сводиться к чему-либо», «сохранять спокойствие», «тревожный момент», «улавливать что-

либо», «уловить смысл», «упорствовать», «управлять собой», «установить взаимоотношения», «установить контакт», «ухватиться за что-либо», «шиворот-навыворот» и т. д.

Говорят, что у **мужчины доминирует дигитальная система**, если он в своем восприятии и внутреннем мире ориентируется в основном на слова и на то, чтобы контролировать свою речь. По некоторым подсчетам, до 25 % людей можно отнести к дигиталам. Для многих из них характерна интеллигентность, глубокие и всесторонние знания, любовь к оригинальным идеям и перспективам. Очень много людей этого плана занимаются науками, особенно гуманитарного направления. Как правило, они более зажатые и прямые, чем остальные. Они практически не жестикулируют, говорят монотонно. Дистанция — отдаленная. Прикосновений не любят. Для них важен смысл, содержание и функциональность, а не на внешний вид, удобство или вкус, то есть если даже вещь не вкусная, но полезная, то они будут ее любить. Для них слова важнее того, что стоит за ними. Чтобы воздействовать на этот тип людей рекомендуется максимальное внимание уделить тем оригинальным идеям и перспективам, которые будут присутствовать в процессе вашей встречи, специально подчеркнуть их. **Ключевое слово — ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ.** Вот фразы, которые можно отнести к дигитальной системе: «выяснить ситуацию», «не принимать в расчет», «получить ответ», «практический результат», «служить фактором».

У дигиталов как бы нет своих слов, **они пользуются НЕЙТРАЛЬНЫМИ** словами, то есть не относящимися к другим системам: это, как правило, слова и фразы получения знаний, опыта, навыков, целесообразности. Например:

бессмысленный, быть осведомленным, верить, вопрос, воспринимать, догадываться, думать, заметить (отметить), знать, игнорировать, изложить, изменять, испускать что-либо, легкомысленный, логично, медитировать, меняться, мнение, мотивировать, намереваться, невосприимчивый, обдумать, обрабатывать, обычный, опыт, осознавать, отмечать, отношение, отсутствующий, оценивать, помнить, понимать, понятный, постигать, привычный, принять во

внимание, ради (чего-то), размышлять, разумно, рассчитывать, решать, смысл, сознавать, сознательный, стоить того, считать, учить, функционально хороший, целесообразно, язык цифр...

Надо сказать, что все эти деления людей на репрезентативные группы весьма условны. В последнее время даже разделение по половому признаку, вообще говоря, становится все более и более условным. Достаточно сказать, что согласно официальным данным, в одной только Великобритании 19 % мужчин — гомосексуалисты, то есть практически — каждый пятый. Оттого, наверное, совершенно не лишним будет убедиться вначале, что твой мужчина — гетеросексуал.

Как разговаривать с дигиталами? Ответ тот же: подстройся под этот тип, взгляни на все с его эмоциональной и рациональной позиции, найди слабинку. Сексуальное возбуждение всколыхнет всю его сущность, левый мозг на время потеряет бразды правления, и какая-то одна или, максимум, две репрезентативные системы станут на время доминирующими и у него, потому что, если ты обратила внимание, репрезентативные системы отражают чувственно образный мозг. А это, в свою очередь, означает, что он хочет, чтобы с ним установили контакт, он как бы открывает свои чувственные каналы восприятия мира, стало быть, он стал внушаемым. **Обращай внимание на следующие жесты мужчин, говорящие о бессознательном проявлении сексуального интереса:**

— *мужчина поправляет галстук, глядя на понравившуюся ему женщину, — начало интереса. Если он начинает поправлять воротник или ослаблять галстук, то это может означать, что он глубоко «запал». Если дотрагивается до горла, касается своих волос или того, что от них осталось — то это нечто среднее;*

— *закладывание больших пальцев за ремень может служить сигналом к тому, что мужчина собирается переходить к решительным действиям;*

— *как правило, мужчина неосознанно поворачивает носок своей ноги в сторону понравившейся женщины;*

— *красноречивые взгляды: от похотливо-сальных до глупо-восторженных;*

— *мужчина начинает проверять руками свои бедра, есть ли в них дрожь. Если руки похлопывают бедра или гладят их, то, скорее всего, он на пороге принятия решения;*

— *у мужчины шире, чем обычно, расставлены ноги — и когда он стоит, и когда сидит.*

В свою очередь, некоторые твои жесты мужчины тоже могут расценить как бессознательное проявление интереса к ним: *когда он смотрит на тебя, ты вскидываешь голову или приглаживаешь волосы, касаешься их; обнажаешь запястья; раздвигаешь ноги (сидя или стоя), приоткрываешь рот и показываешь влажные губы; закидываешь ногу на ногу.*

Ну и, конечно, следи за своим взглядом. Учитывай культурные отличия и традиции.

Постарайся выучить для начала слова и фразы из своей репрезентативной системы. Это легко. Потом научись говорить, используя слова и фразы, характерные для другой репрезентативной системы. Помни, это «золотой ключик» к сердцу собеседника.

НАИБОЛЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ОШИБКИ, СОВЕРШАЕМЫЕ ВО ВРЕМЯ БЕСЕДЫ

Рядом с благородным мужем допускают три ошибки: говорить с ним, когда слова не доходят до него, — это опрометчивость; не говорить, когда слова бы до него дошли, — это скрытность; и говорить, не наблюдая за выражением его лица, — это слепота.

Конфуций

Воздержись от вынесения вердикта о том, что прочитала, до тех пор, пока не попробуешь все на вкус, на ощупь, на слух, пока не поэкспериментируешь и не добьешься видимых результатов. Помни, речь идет о той области деятельности, которой ты занимаешься ежедневно — об общении. Конечно, можно идти через лес без компаса и карты, полагаясь на авось, а можно вооружиться знаниями, опытом

предыдущих поколений и гарантированно двигаться к цели, причем, уверенно и быстро.

Древние мудрецы нашли различные способы проникновения в подсознание, минуя цензуру левого мозга. Вот один из них. Дважды в день, когда человек засыпает и когда просыпается, то есть, когда он находится в так называемом альфа-состоянии, дверь в его подсознание приоткрыта. Ты, наверное, помнишь это дремотное состояние, когда ты уже или еще не спишь, но слышишь звуки, которые раздаются, как будто издали, когда ты знаешь, что стоит тебе сделать некоторое усилие — и ты проснешься, или наоборот, если позволишь себе еще немного расслабиться, — ты заснешь. Внушения, сделанные самому себе в этот момент, — есть мощнейший способ самопрограммирования своего подсознания. Наиболее известным человеком, который всю жизнь использовал этот метод для озарения и вдохновения, для решения научных, технических и творческих задач — был Леонардо да Винчи. Используй его и ты.

Есть и другие способы того, как самому вызвать подобное альфа-состояние, например, медитация, самогипноз, аутотренинг. Все в твоих руках.

Итак, мы узнали, что если наше тело будет говорить одно, слова — другое, а голос — третье, то наш собеседник не станет общаться с нами, не будет верить нам. Только объединив все три источника излучения информации, мы сможем установить доверие к себе со стороны собеседника, то есть сделать его внушаемым.

Очень важным является начало беседы (*особенно первые 30 секунд*) и его завершение. То, как ты начала и закончила разговор, определяет 80 % общего впечатления от разговора. В конце беседы старайся либо достичь свой цели, либо сделать задел для следующей встречи.

Наиболее характерные ошибки людей, вступающих в беседу:

— *Отсутствие цели разговора и плана беседы.*

— *Нарушение очередности этапов переговорного процесса: а) установление контакта; б) сбор информации, презентация своих предложений; в) работа с возражениями; г) завершение переговоров.*

— *Пропуск одного из вышеперечисленных этапов переговоров, например, опускается установление контакта или забывается завершение переговоров. Допустим, женщина чмокнула своего*

мужчину в щеку и начинает спрашивать о чем-то. Ошибка в том, что она не установила достаточный контакт, чтобы мужчина успел настроиться на ее волну.

— Преждевременный переход на следующий этап беседы, когда, не дождавшись нужной реакции собеседника, искусственно ускоряется процесс переговоров. Мудрый человек отличается от умного тем, что умеет ждать, глубоко уважает своего собеседника и умеет ненавязчиво создавать нужную ситуацию. Не дави на собеседника, помни про глобальную задачу — установить дружеские отношения с этим человеком, возможно, на долгие годы. Все время демонстрируй, что тебе интересен сам человек, и, поскольку для тебя важны его желания, ты, с его позволения, лишь помогаешь ему принять наилучшее решение, но не принимаешь его вместо него!

— Потеря контроля над временем, когда ты позволяешь собеседнику увести тебя от твоей цели разговора.

— Нахождение не в расслабленном состоянии или выход из него одного из вас: тебя или твоего собеседника.

— Когда ты говоришь больше, чем твой собеседник.

— Когда ты начинаешь говорить про себя или грузить собеседника своими проблемами.

— Потеря контроля над состоянием собеседника. Когда человек сталкивается с чем-то новым, он обычно проходит через следующие состояния: страх, сомнение, безразличие, интерес, желание, согласие. Следует определить, в каком состоянии находится собеседник, и вести его к согласию. Если «страх» — успокоить, если «сомнение» — развеять, если «безразличие» — заинтересовать, если «интерес» — пробудить желание, если «желание» — добиться согласия. Для этого подходят такие приемы, как комплимент, выражение энтузиазма, хорошая новость, разговор на языке собеседника и т. д.

— Не использование методов косвенного внушения на каждом из пяти этапов переговоров.

Что надо делать, чтобы не ошибаться? Нужно запомнить все как следует, применять на практике и не бояться ошибиться. Помнишь — у тебя нет слова «неудача», вместо него у тебя есть слово — «результат». Ты не изводишь себя вопросами «почему не вышло», а задаешься вопросом «как сделать так, чтобы получилось». Ты настроена на успех, веришь в себя, делаешь все в приподнятом

настроении. Когда ты не ждешь результата, ибо ожидание порождает стресс, а просто знаешь, что результат будет, то он не заставит себя ждать и будет таким, каким ты хочешь!

Это что касается общих ошибок. Но ведь есть еще ошибки, которые допускают мужчины и женщины, общаясь друг с другом. Причина этих ошибок кроется в незнании особенностей подхода мужчин и женщин к процессу общения. Мужчина на генетическом уровне запрограммирован решать проблемы. Что это значит? Любую информацию он воспринимает, в первую очередь, как постановку задачи, как вызов, брошенный лично ему. Когда ему что-то говорят, он внутренне настраивается на то, чтобы выдать либо готовое решение, либо последовательность шагов, которые, на его взгляд, приведут к тому или иному решению. Поэтому, выслушав женщину, он начинает задавать уточняющие вопросы, которые должны помочь ему понять, какого рода решение будет считаться приемлемым, в какие сроки, за какие средства, что уже есть и что нужно еще для достижения приемлемого результата.

А вот женщины чаще всего общаются, чтобы просто поболтать. Представляешь, что должен чувствовать мужчина, которого долго и упорно женщина озадачивала своими проблемами, а вот решение этих проблем ее вовсе не интересует. Иначе, как издевательством он это вряд ли назовет. Как использовать эту особенность мужчин? Если тебе требуется завладеть вниманием мужчины, то:

— предложи ему проблему, с которой он заведомо справится, желательно, чтобы он смог это сделать быстро и эффективно. Это может быть просьба помочь тебе в разрешении какого-то пустяка;

— предложи ему решение его собственных проблем;

— предложи ему что-нибудь полезное или что-то, что может помочь ему в достижении его цели;

— помоги ему повысить самооценку, скажи ему комплимент, из которого бы явствовало, что он такой замечательный, привлекательный и приятный человек.

Из вас двоих кто-то же должен быть умнее, иначе общение не состоится, поэтому **постарайся избегать следующих ошибок:**

— Мужчина не может не хвастаться, это аксиома. Поэтому, слушая его, избегай рассказывать о случаях из своей или чьей-то жизни, где бы было что-нибудь аналогичное. Вместо этого подвигни

его выговориться полностью. Задавай вопросы, которые бы позволили ему пережить это событие вновь, чтобы вытащить занозу из его памяти.

— Если беседуешь с женщиной, помни: она нередко начинает разговор, только для того, чтобы излить душу, просто потому, что ей хочется, чтобы ее выслушали и посочувствовали ей. Женщине нужно ощутить участие и понимание того, что ей сопереживают. Избегай предлагать решения до тех пор, пока она не попросит тебя об этом сама.

Если беседуешь с мужчиной, то помни, что он нередко начинает какую-то тему только лишь потому, что ему нужна твоя помощь, но сказать прямо об этом он не додумается. В таких случаях просьба о помощи делается, как правило, неосознанно. Это факт. В любом случае он так или иначе будет возвращаться к этой теме. Постарайся настроиться на то, чтобы предложить какое-нибудь решение или осторожно помочь ему найти это решение там, где он его не искал. Возможно, он хочет, чтобы непременно ты решала или принимала участие в решении проблемы. В этом случае — поторгуйся, набей себе немного цену, если знаешь решение или действительно можешь помочь. Это один из тех немногочисленных случаев, когда можно позволить себе вести себя так, и ты будешь правильно понята. Но не переусердствуй. Если же его интересует решение проблемы вообще, и ты думаешь, что знаешь приемлемое решение, воспользуйся методом косвенного внушения — рассказывание истории (см. ниже). Во-первых, в случае фиаско, ты как бы и ни при чем. Во-вторых, в этом случае твой собеседник может продолжать сосредотачиваться на проблеме, а не на тебе, то есть не будет расценивать твое предложение как попытку отвлечь его от важного занятия. В-третьих, так легче сузить область поиска, и окончательное решение может быть найдено гораздо легче.

Избегай споров, и ни при каких обстоятельствах не спорь сама. Даже если одержишь вверх — это пиррова победа. Вместо того, чтобы быть халифом на час, помни, что твоя задача стать королевой у короля, «пока смерть не разлучит вас».

Избегай тех мужчин, которые любят «плакаться в жилетку», это очевидно. Но и избегай соблазна превратить своего мужчину в мусорное ведро твоих проблем и неудач. Иначе у него выработается

условный рефлекс, как у собачки И. П. Павлова, как только увидит тебя, у него начнутся головные боли, упадет настроение, в итоге он начнет избегать тебя. Со своими проблемами лучше обратиться к психотерапевту — это и дешевле, с учетом того, что ты можешь потерять, и в профессиональном плане — надежнее. Но если ты будешь заниматься медитацией, то тебе, скорее всего, не придется обращаться к специалистам.

Вместе с тем, мужская субкультура запрещает им проявлять слабость и растерянность в мужском обществе. Там он должен выглядеть победителем, мачо, любимчиком фортуны. Но проблемы-то от этого никуда не деваются, их же надо не загонять внутрь, а выплеснуть, изгнать из души. Если у мужчины какие-то временные неприятности, если он остался один, переживает разрыв со своей подругой, горе, то он нуждается в собеседнице-женщине, которой он мог бы излить свою душу и которая помогла бы ему сделать это. В собеседнице, которая бы выслушала, посочувствовала, поддержала и стала близкой на одну ночь, на несколько месяцев или лет. И, как утверждает статистика, очень часто такая собеседница впоследствии становится близкой подругой или женой. Или новой женой.

Кстати, оставляя своего мужчину одного, например, уезжая в командировку или в отпуск, помни, что генетически мужчина может быть верен своей партнерше не более восьми суток, на девятые — он выходит на охоту. Вот характерные признаки мужчины, вышедшего на охоту: мужчина становится беспокойным, многоречивым (*в общении с женщинами — в три раза, а с мужчинами — наоборот, более молчаливым*), меняется характер его движений, он часто звонит по телефону, засматривается на окружающих женщин, чаще пьет чай и кофе, больше курит и больше ест. Поэтому, если у мужчины, который тебе нравится, изменилось поведение, как сказано выше, то стань сама охотницей, а его преврати в трофей. Интересный факт из той же статистики: женщине рекомендуется охотиться на разведенного мужчину не раньше 17-го месяца после его развода (*фактического, а не формального*), потому что до этого срока он наслаждается свободой, а после 17 месяцев ему нужен не просто секс, а уют, подруга, забота, жена.

Ни один мужчина-лидер не захочет иметь рядом с собой прокурора и палача в юбке. Тем более постоянно. Позволь, я еще раз

напомню слова из Евангелия от Матфея — «Не судите, да не судимы будете. Ибо каким судом судите, таким будете судимы; и какою мерою мерите, такую и вам будут мерить».

Эта часть книги посвящена тому, как важно уметь слушать и быть наблюдательной, чтобы потом сказать к месту и точно. Поэтому, учись терпению, и тому, как слушать собеседника, не перебивая. Женщины отличаются гораздо большим терпением, чем мужчины. Обрати это качество себе на пользу.

В процессе разговора осторожно выявляй потребности, идеалы, ценности, цели и интересы своего собеседника, то, во что он верит беспрекословно. Будь осторожна и избегай говорить на эти темы, предпочитай слушать.

Если ты оказалась свидетелем того, что мужчина не знает, что делать, то не показывай вида и держись так, будто ничего не случилось. Ты сама будешь удивлена, что тебя сочтут замечательным собеседником.

Об установлении контактов мы говорили раньше. Давай теперь рассмотрим следующий этап — сбор информации. О чем же надо помнить во время переговоров на этапе сбора информации для того, чтобы успешно произвести презентацию своих предложений:

— *Необходимо выяснить систему ценностей собеседника: а) он к чему-то стремится; или б) он от чего-то убегает или хочет избавиться. Если стремится к чему-то, то следует говорить о том, что он получит в итоге достижения цели (опиши это в терминах визуальной, кинестетический и аудиальной репрезентативных систем). Если же он хочет уйти от чего-то, необходимо описать ему то, как он будет себя чувствовать, выглядеть или как это будет звучать, когда он избавится от ненужного и того, что ему мешает.*

— *Затем нужно определить критерии, по которым он принимает решения (сам принимает решения или привык, чтобы люди вокруг вначале одобрили его выбор; на кого ориентируется при принятии решения, есть ли кумиры в данном вопросе; или на кого не хочет быть похожим).*

— *Далее следует определить, на какой стадии готовности делать то, что ты хочешь, он находится в данный момент (плавает вокруг наживки, проглотил наживку, уже на крючке, еще борется,*

вот-вот сорвется, нужно подводить его к берегу, устал сопротивляться, он в сачке, уха готова).

— И наконец, определить, к какому типу людей он относится (тип характера, есть ли у него деньги, что он знает о тебе).

Чтобы выяснить все это, надобно задавать вопросы (не более двух подряд) и активно слушать. Активное слушание подразумевает, что ты можешь повторить то, что сказал клиент. И не просто повторить, а так повторить, чтобы облегчить ему принятие удобного тебе решение. Про умение перефразировать сказанное мы уже говорили с тобой, помнишь про рефрейминг и про Галилео Галилея. Действительно, это огромное искусство, поэтому следует выработать привычку повторять самое главное из сказанного собеседником — хотя бы для того, чтобы исключить недопонимание и превратное истолкование.

Итак, рефрейминг (умение перефразировать сказанное собеседником) нужен для того, чтобы:

— более тщательно слушать и лучше улавливать сказанное собеседником;

— заставить собеседника чувствовать себя чуточку более счастливым, потому что ему приятно сознавать, что он услышан и понят (к тому же, он узнает, как он был понят);

— изложив проблему в другом ракурсе, ты можешь предложить более эффективное решение, которое устроит и тебя и твоего партнера.

КАК ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

У джентльменов не принято в разговоре задавать много вопросов.

Самюэл Джонсон

Мы уже касались этой темы, когда рассматривали косвенные внушения. Теперь дополним сказанное некоторыми общими рекомендациями.

Перед тем, как что-то спросить или ответить, «залезь в шкуру» собеседника, увидь все происходящее его глазами, определи, какие

аргументы он бы посчитал сильными, какие — слабыми, и почему. Чего он бы не хотел касаться в разговоре и от чего бы он хотел уйти. Найди слабые места в его позиции. Выстрой последовательность шагов, которые бы привели его к этим слабым местам: используй ловушки, вилки для сознания, моральный тупик. Определи, за какие струны его можно дергать, чтобы заставить ошибиться и подчиниться твоей воле. Например, честолюбив ли он, может, жаден, глуп, дорожит своей честью, труслив, хвастлив, болтлив, безрассуден, азартен^[28] и т. д.

Слабые с точки зрения собеседника аргументы необходимо исключить из вопроса. Используй только самые сильные аргументы, бьющие в корень проблемы и взрывающие ее изнутри. Один сильный аргумент лучше нескольких средних.

Избегай соблазна продемонстрировать кому бы то ни было свое превосходство. Не загоняй собеседника в угол, а лишь обозначь, что угол-то, вообще говоря, есть. Если он умный — поймет и оценит. Если же дурак, то не исключено, что можешь нажать себе злого, глупого, а потому непредсказуемого, врага. Поэтому, дай человеку возможность с честью выйти из ситуации и «сохранить лицо». Помнишь, как в фильме про Веронику, венецианский дож предлагает суду Священной инквизиции выход из безвыходной ситуации, позволяющий суду спасти свое лицо. Итак, даже если твой собеседник с пеной у рта будет доказывать, что «дважды два — пять», не исключено, что где-то, когда-то и у кого-то это действительно так. Говорят, в геометриях Б. Римана и Н. Лобачевского параллельные прямые могут пересекаться. Чего только в мире не бывает!

Один и тот же аргумент в устах разных людей обладает различной силой. К сожалению, повязка беспристрастия есть на глазах только у греческой богини правосудия Фемиды. В реальной жизни, чем авторитетнее человек, тем большей убедительностью обладает его аргумент. Иными словами, при оценке своего аргумента делай поправку на то, что его вес будет зависеть от твоих личных качеств, от твоего имиджа и статуса, от того, как и во что ты одета, как и что говоришь, насколько грамотная, гладкая и вразумительная у тебя речь и т. д. Помни, бытует мнение, что красивая женщина всегда права.

Будь готовой к тому, что при прочих равных условиях женщины нередко обладают меньшим статусом, чем мужчины. Группа или

команда обладает большим статусом, чем отдельные ее члены. Вспомни, как менялся статус Вероники в сцене суда, по мере роста числа ее защитников. Знание таких нюансов может помочь в разговоре, или когда возникнет необходимость поддержать мужчину. Так, например, статус обвиняющего выше, чем статус оправдывающегося. Отсюда следует вывод — не оправдывайся, а исследуй ситуацию и переходи в атаку. Статус склочника — это позорное пятно на репутации, поэтому избегай попыток втянуть тебя в конфликт.

Наибольшим статусом обладают лидеры. Поэтому, будь лидером.

Не пытайся поднять свой статус, принижая статус собеседника. Во-первых, это две совершенно разные и независимые задачи. Во-вторых, ничего хорошего ты этим не добьешься, кроме конфликта и еще одного врага. В-третьих, вообще всячески старайся не задевать честь, достоинство, благородство, имидж и статус собеседника, то есть «не лезь в бутылку».

Старайся всегда расположить к себе собеседника. Говори о том, что вас объединяет, а не разъединяет. Подчеркивай сходства, а не различия. Даже если твое мнение полностью не совпадает с мнением собеседника, это можно преподнести так, чтобы не вызывать у него протеста. Главное — чтобы он доверял тебе и уважал твое право иметь свое мнение. Уважай и ты его право иметь свое мнение. Это поможет тебе узнать причину, почему он придерживается такого мнения, и слабые места в его позиции. Иногда уместно спросить, как он пришел к такому заключению. Но помни, что признавать право собеседника иметь свое мнение, — это хитрая ловушка для твоего самолюбия, ведь зачастую это означает, признать свою неправоту даже тогда, когда ты совершенно точно знаешь, что права! Поэтому будь готова уступить в малом, чтобы выиграть в большом. Когда понимаешь, что осознанно идешь на этот шаг, амбиции и гнев не смогут взять вверх. И ты выйдешь победителем, ничего при этом не потеряв.

Убедись, что ты правильно поняла своего собеседника. Включи команду: «Нет иллюзиям!»

Будь наблюдательной. Выяви, в удовлетворении какой потребности в данный момент больше всего нуждается твой собеседник. Как долго он будет в этом нуждаться? Как долго он готов терпеть? Кто может дать ему то, что ему нужно? Как он может

получить то, что ему нужно? Что ему нужно для достижения текущей цели? Информация — это сила.

РАССКАЗЫВАНИЕ ИСТОРИЙ

Вы можете представить себе женщину, которая позволила бы своему любовнику тысячу и одну ночь рассказывать лишь сказочки?

Станислав Ежи Лец

Мужчины страсть как любят, когда им рассказывают истории. Короткие. Одним из самых эффективных способов погружения собеседника в транс, его расслабления и косвенного внушения является образное и эмоциональное изложение своих мыслей с помощью метафор (*иносказаний, аналогий, наглядных примеров, притч, сказок, легенд, мифов*) и воспоминаний. При этом скрытый смысл метафоры и есть та мысль, которую ты хочешь бесспорно, минуя критику сознания, внедрить в подсознание собеседника. Причем, чем ярче и эмоциональнее будет метафора, тем выше и надежнее внедренный эффект.

Великим мастером «иносказаний» был Иисус Христос. Он не говорил людям прямо: «Будьте добры друг к другу», он просто начинал рассказывать притчу о том, как один человек попал в беду в пустыне и стал просить помощи у проходящих мимо людей. И кто-то делал вид, что не замечает его. Кто-то говорил, что надо идти в деревню, где люди помогут ему. Но вот подошел человек, который не стал давать советы — он напоил страждущего водой, взял его в свой караван и спас его...

Часто в беседе возникает ситуация, когда кажется, что разговор зашел в тупик. Обычно это бывает тогда, когда тебе навязали такой ракурс освящения предмета разговоров, который выгоден твоим оппонентам, а не тебе. Вспомни опять про рефрейминг: взгляни на проблему под другим углом зрения, озвучь ее в своих терминах. Поднимись над проблемой и взгляни на все из другого измерения, с более общих и выгодных для тебя позиций.

По узкой длинной полоске бумаги ползет муравей. У него двухмерное восприятие мира, и его задача — добраться до противоположного конца этой полосы. Что же видит муравей? Он видит только широкую белую дорогу, уходящую за горизонт. А что бы он увидел, если бы смог взглянуть на все это с позиции человека, живущего в трехмерном мире? Он бы смог увидеть, что концы бумажной полосы расположены в пространстве рядом. А это значит, что ползти нужно совсем в противоположном направлении и задача будет решена с гораздо меньшими затратами времени и сил.

Главное, помнить всегда о своей цели в разговоре. Вспомни, например, случай, когда фарисеи думали, что поймали Иисуса в логическую вилку. С одной стороны они науськивали толпу забросать камнями женщину за прелюбодеяние (*дескать, строго в соответствии с девятью библейскими заповедями*), а с другой стороны они хотели обвинить Иисуса в нарушении им своих же проповедей о милосердии и всепрощении, проповеди «Не судите!». Тогда Иисус сказал: «Пусть тот, кто безгрешен, первый бросит в нее камень!»

Поскольку при изложении метафоры ты говоришь о другом персонаже, выдуманном или реальном, что неважно, цензура левого мозга отдыхает. Если при этом ты задействуешь чувства твоего собеседника, а не логику, то он сам начнет мысленно участвовать в повествовании и сам придет к той мысли, которую ты ему изначально пыталась внушить. То есть он будет думать и чувствовать, что это он сам пришел к этой мысли, более того, испытав чувство первооткрывателя, он может начать даже тебя убеждать в ней. Что и требовалось доказать!

Итак, рассказывая истории, старайся, чтобы сюжет захватил сознание, а внутреннее внушение проникло в подсознание. Истории должны быть краткими, разжигать воображение собеседника, интересными и содержать нужное тебе внушение, например, в виде скрытой цитаты, аналогии, скрытой команды (*например, на погружение в транс, на повышение доверия*).

Рассказав историю, не делай выводов сама, не поясняй смысл истории. Пусть вывод сделает слушатель — тогда он будет считать этот вывод своим. Твоя задача — составить такую историю, после прослушивания которой слушатель сделает именно тот вывод, который

нужен тебе. История должна иносказательно описывать проблему, с которой столкнулся твой партнер, и пути решения этой проблемы (*причем надо описывать все основные моменты, с которыми встретится партнер, решая проблему*). Например, истории о том, как люди знакомятся друг с другом и узнают что-то очень интересное и выгодное в этом знакомстве. Придумать подходящую тему и составить историю — хорошее творческое задание. Лучше, чтобы в истории был какой-то юмор (*кстати, юмор считается одним из компонентов гипноза*).

Погружение в воспоминания — это более глубокий прием. Ты извлекаешь из глубин его подсознания эмоции, которые он когда-то пережил. Во-первых, автоматически это означает, что он погружается в транс. Во-вторых, ты начинаешь увязывать, допустим, приятные чувства с нужными тебе мыслями, а неприятные эмоции — с ненужными тебе выводами. Например, ты можешь выработать условный рефлекс у твоего собеседника на то, что общение с тобой — это приятно. Дальше — больше.

Как выработать условный рефлекс? Поясню на примере.

Вначале следует вызвать к себе хоть какое-то, пусть небольшое доверие у собеседника. Теперь можно приступать к его углублению. Попроси мужчину рассказать о том счастливом моменте в его жизни, когда он кому-то по-настоящему доверял и кого-то любил. Будь внимательным и заинтересованным слушателем, произведи подстройку под его эмоциональное состояние. В тот момент, когда мужчина достигнет наивысшего положительного переживания, прикоснись к нему и скажи короткую фразу. Например, положи свою правую ладонь на его правую кисть и скажи: «Понимаю». Теперь, если в следующие разы ты так же, как и в первый раз, положишь свою правую ладонь на его правую кисть, и тем же тоном, с теми же громкостью и интонацией произнесешь слово «понимаю», этот мужчина начнет испытывать к тебе симпатию и уважение. Почему? Потому что, когда он вспоминал, он погрузился в легкий транс. А на пике его положительных переживаний ты прикоснулась и сказала что-то. Подсознание запомнило это, и отныне это прикосновение и фраза у мужчины будут ассоциироваться с положительной эмоцией на доверие и симпатию. При этом, вызванные тобой чувства доверия и симпатии будут меньше, чем в его воспоминаниях, поэтому старайся в беседе

вызвать самые яркие воспоминания. Тем не менее, и их достаточно для установления хороших отношений.

Необходимо учесть, что пожилые люди лучше вспоминают события прошлого. Мужчины среднего возраста — настоящего. Молодые люди — детство и события недавнего прошлого. Поэтому с пожилыми говори о чем-то сентиментальном и очень приятном (*свадьба, рождение детей, фильмы и артисты прошлого*). С мужчинами среднего возраста — об их сегодняшних проблемах, о чем-то приятном из их последнего отдыха (*море, солнце, песок*), об их половых ощущениях и проблемах и т. д.

РАЗРУШЕНИЕ СТЕРЕОТИПОВ

Ничто так не нуждается в исправлении, как чужие привычки.

Марк Твен

Разрушение стереотипов и создание замешательства — это один из эффективных приемов погружения собеседника в транс. Стереотип — это подсознательная, привычная и автоматическая реакция на ситуацию. Например, ты вдруг протягиваешь собеседнику руку для рукопожатия. Он, в свою очередь, автоматически протянет свою. И вот, когда ваши ладони уже будут готовы соприкоснуться, ты внезапно берешь его обеими руками за локти. Если он от этого на миг оторопел, значит, он в транс, тогда произнеси отрепетированное внушение, что-нибудь вроде этого: «Мне хочется знать, когда вы сможете положительно решить мой вопрос, и хорошо, что теперь мы одинаково смотрим на вещи». И только после того, как произнесешь эту фразу, ты пожимаешь протянутую руку.

Еще один пример, ты просишь собеседника подать тебе что-нибудь. Он машинально протягивает это тебе, ты делаешь движение, будто бы собираешься взять протянутый предмет, но в тот самый момент, когда он уже готов разжать пальцы, говоришь ему заранее заготовленное внушение, например: «Хорошо, что вы согласны со мной» или «Так любезно с вашей стороны предложить мне помощь».

В этот момент твой собеседник должен с недоумением посмотреть на тебя, а ты грациозным движением взять протянутый предмет.

Косвенные внушения, как видишь, должны быть приготовлены и отрепетированы заранее, и чем больше случаев, где их можно применить, и вариантов фраз для каждого из этих случаев, тем лучше.

Какие еще существуют шаблоны поведения? Их очень много. Допустим, ты можешь предложить собеседнику присесть, и только он начинает садиться, говоришь ему, что-нибудь вроде этого: «Мне кажется, вы понимаете меня». Это тоже внушение.

Итак, суть метода разрушения стереотипов состоит в том, чтобы произнести косвенное внушение в такой момент, когда собеседник вообще не ожидает, что что-то может быть сказано. То есть, разрывается та последовательность действий, которая совершалась много раз и была доведена до автоматизма.

Другой вариант этого метода следующий: от человека ожидается одна реакция, а он выдает другую, совершенно неожиданную. Например, от человека ждут оправданий или агрессии, а он в ответ очень искренне констатирует свершившийся факт. Сей факт все и так видят, и пока окружающие переваривают сказанное (*«здесь что-то не так»*), необходимо перехватить инициативу. Например, проверено, что в некоторых случаях срабатывал следующий прием — подходит человек без очереди к прилавку, люди, естественно, начинают возмущаться. В этот момент возмутитель спокойствия громко и искренне заявляет: «Извините, я только что подошел», делает покупку и удаляется.

Иногда не совсем удобно хватать человека за локоть для прерывания какого-либо из его шаблонов. В этих случаях можно поступить так — спрятаться за чьей-либо цитатой. То есть делать все так же, как описано выше, но перед этим сказать, что тот человек, от лица которого ты ведешь рассказ, «сделал вот так» и показать на собеседнике — как именно он сделал. Это хороший прием, потому что ты снимаешь с себя ответственность за неудачу. Это делаешь не ты, это делал кто-то другой, допустим, на семинаре. Кстати, возьми на вооружение этот прием, когда надо коснуться человека, сделать что-то, что может быть расценено как выходящее за рамки этикета, рассказывай историю и показывай, говоря при этом: «и он сделал вот

так» Не удивляйся, если в результате увидишь, что у мужчины от этого «в зобу дыханье сперло».

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ СОБЕСЕДНИК НА ВСЕ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ «НЕТ»

Если твой собеседник всегда говорит «нет» на любое предложение, то против него примени следующий прием, основанный на том, что подсознание игнорирует частичку «не». Например, после подстройки под собеседника и расслабления, скажи ему: «Вам не надо думать о выгодности моего предложения. Вы не должны слушать все аргументы в пользу него. Вам нет необходимости обсуждать все замечательные условия нашего сотрудничества. Вам, может быть, просто захочется представить себе, что получится из нашего сегодняшнего разговора». При этом всегда выделяй голосом то внушение, которое следует за частицей «не», например, в выше приведенном примере выдели голосом слова: «думать о выгодности моего предложения», «слушать аргументы в пользу него», «замечательные условия нашего сотрудничества». Модальные глаголы (*надо, должен*) старайся не выделять, это слишком заметно. Данную технику уместно применять в момент кульминации беседы, когда у собеседника началась внутренняя борьба: принять или не принять твое предложение. Этим приемом ты отмечаешь те возможные контраргументы, которые он мысленно может приводить, продолжая анализировать твое предложение.

Здесь очень хорошо действуют двойные и тройные отрицания, сознание в них запутывается крепко.

ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ

Суть этого метода косвенного внушения очень проста, и этот прием состоит из 5 шагов.

Рассказывается история № 1 до самого интересного места и — стоп.

Начинается рассказ истории № 2, тоже до самого интересного места, и опять — стоп.

Начинается и полностью рассказывается история № 3. Это самая краткая история, она содержит необходимое внушение, как правило, в виде скрытой цитаты («и он говорит тогда»).

Заканчивается рассказ истории № 2.

Заканчивается рассказ истории № 1.

В качестве примера послушайте следующие истории.

№ 1. «Однажды один человек, желавший стать учеником, сказал мудрецу:

— Вот уже много дней я слушаю, как вы порицаете идеи, представления и манеры поведения, которые мне не свойственны и не будут свойственны. В чем цель всего этого?

Мудрец посмотрел на него и»

№ 2. «Как-то художник, восхищенный красотой девушки, нарисовал ее обнаженной. Посмотрели люди на картину и воскликнули: „О, лепота!“ Скульптор воскликнул: „Но она ведь не плоская!“, и выточил ее из мрамора — и все сказали: „О, лепота!“. Композитор сказал: „Но она ведь живая — послушайте, как она ходит, смеется, вслушайтесь в звук ее голоса!“ Сочинил музыку, и люди сказали: „О, лепота!“ Поэт и писатель написали о том, как она растет, как меняется ее мировоззрение, о ее чувствах, любви, и люди, умиленные прочитанным, сказали: „О, лепота!“.

Тут пришел бизнесмен и»

№ 3. «В конечном итоге, мне радостно, что ты не просто поняла, но и осознала, что прямо здесь и сейчас у тебя уже есть все, чтобы быть счастливой, здоровой и удачливой, что все — в твоих руках».

№ 2. «И этот бизнесмен решил превзойти и художника, и скульптора, и композитора с поэтом и писателем. Дескать, люди, смотрите на оригинал, копия всегда хуже. Уговорил девушку встать на пьедестал в чем мать родила. Люди пришли и сказали: „О, срамота!“.»

№ 1. «А мудрец тогда ответил человеку, желавшему стать его учеником:

— Цель всего этого — сделать так, чтобы ты прекратил наконец воображать, что все, что я порицаю, тебе никогда не было свойственно, и понял, что страдаешь заблуждением, будто это не свойственно тебе сейчас».

Этот прием в руках профессионала очень эффективен. Дело в том, что, как правило, истории № 1 и № 2 запоминаются слушателями, а вот история № 3 напрочь забывается, но внушение, содержащееся в нем, тем не менее, не пропадает и впечатывается в подсознание собеседника. Кстати, чтение нивелирует эффект тройной спирали, это сугубо устный прием.

На что следует обратить внимание:

— прием срабатывает на 100 %, если предварительно подстроиться под собеседника;

— когда будешь рассказывать истории, не делай между ними паузы;

— веди себя естественно и непринужденно, твои вербальные и невербальные сигналы должны действовать согласованно и слаженно;

— заранее подготовь и отрепетируй метод тройной спирали.

МЕТОД КОСВЕННОГО ВНУШЕНИЯ. РЕФРЕЙМИНГ

Один восточный властелин увидел сон — будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он призвал к себе толкователя снов. Тот выслушал его и озабоченно сказал: «Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких».

Эти слова вызвали гнев властелина. Он велел бросить несчастного в тюрьму и призвал другого толкователя, который, выслушав сон, сказал: «Я счастлив сообщить тебе радостную весть! Ты проживешь долгую жизнь и переживешь всех своих родных».

Властелин был обрадован и щедро наградил предсказателя. Придворные удивились. «Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой предшественник, так почему же он был наказан, а ты вознагражден?» — спрашивали они. На что последовал ответ: «Все зависит от того, как сказать то, что сказано».

Принято считать, что термином «рефрейминг» обозначают изменение эмоционального от ношения к какой-то проблеме, произошедшее вследствие перемены словесного оформления этой

проблемы (содержание проблемы при этом не меняется, и сама проблема, в сущности, никуда не уходит).

Первый вариант рефрейминга содержания — рефрейминг смысла. Ты можешь им воспользоваться, когда кто-то предъявляет проблему, описываемую формулой: «**Когда происходит X, я чувствую Y**». Ясно, что событие X имеет для этого человека отрицательный смысл и вызывает отрицательное отношение. Тебе придется поискать положительный смысл у события X.

Например, кто-то из родителей говорит: «Когда мои дети шумят, я раздражаюсь» (*то есть чувствую себя раздраженным*). Подразумевается, что дети шумят либо потому, что им нечего делать, либо потому, что хотят досадить родителям. Давайте поменяем смысл детского шума: «Это прекрасно, что ваши дети резвятся, — это значит, что они вполне здоровы и получают удовольствие от движений». Такая трактовка успокаивает многих родителей.

Второй вариант — рефрейминг контекста. Он подходит для проблем, описываемых формулой: «**Я слишком X**» или «**Он слишком Y**». Проблемы такого типа всегда связаны с контекстом, в котором «я слишком X», — поищите другой контекст, в котором свойство X станет положительным.

Однажды к Вирджинии Сатир (всемирно известному специалисту по семейной психологии) пришел мужчина, банкир, и привел свою дочь. Он заявил, что **она слишком упрямая**, и что она не слушается его. Вирджиния немного поговорила с ним, после чего состоялся такой диалог:

«— Вы ведь достигли всего сами? Вам не оставили наследства, у вас не было отца, который просто передал бы вам управление банком?»

— Да! Я достиг всего сам! Я начал с нуля!

— И вы были **настойчивы** в достижении своей цели?

— О, да! Я трудился, как вол.

— Так почему же вам не нравится то, что ваша дочь унаследовала ваши качества. Что она такая же **настойчивая**?

— Да, действительно! Спасибо. Мы пошли».

Эта история действительно произошла. И в ней не изменилась сама ситуация. Не изменилось поведение девочки. Просто ее

поведению отец стал приписывать совершенно другое значение. Упрямство превратилось в настойчивость!

Выше уже приводились примеры использования рефрейминга для оказания внушения (*история с Иисусом и фарисеями, история с суфийем и старостой*). Вот еще примеры рефрейминга.

«— Да, мама, он зарабатывает 100 тысяч в месяц, но он лысый, толстый и страшный!

— Ты неправильно говоришь, дочка. Надо говорить так: „Да, он лысый, толстый и страшный, но он зарабатывает 100 тысяч в месяц!“»

* * *

«Девушка приходит исповедоваться к священнику:

— Святой отец, я грешна. Я каждое утро подхожу к зеркалу, рассматриваю себя и думаю: „Я слишком красива“!

— Ну что ты, дочь моя! Это не грех, это заблуждение».

ЭКСТРАВЕРТЫ И ИНТРОВЕРТЫ

Еще одна полезная процедура, это выяснить, данный мужчина — экстраверт или интроверт.

Экстравертов почти в два раза больше, чем интровертов. Экстраверты тяготеют к обществу других людей, у них много друзей, они любят общаться. Быстро загораются идеями, могут заниматься несколькими делами одновременно.

У интровертов все с точностью до наоборот. У них мало друзей, но это те, кого принято называть настоящими друзьями. Они любят побыть одни, не спеша подумать, рассмотреть проблему со всех сторон. Они не делают нескольких дел одновременно, предпочитая заниматься чем-то одним. Интроверты привыкли тщательно обдумывать все свои действия, скрупулезно все взвешивать, прежде чем браться за что-либо. Неплохо работают в команде, но не любят вмешательства в свои дела других людей.

И экстраверты, и интроверты, в свою очередь, делятся на тех, у кого преобладает логический левый мозг, и на тех, у кого преобладает чувственно-инстинктивный правый мозг.

Среди интровертов нас интересуют, так называемые, аналитики. Среди экстравертов — управленцы. Именно из их среды выходят многие мужчины-лидеры. Что же их делает лидерами. Умение видеть картину проекта в целом. Но далее аналитики сосредотачиваются на деталях, поиске скрытых возможностей и на предсказании новых направлений бизнеса. А управленцы не интересуются деталями, они больше сосредотачиваются на организации взаимодействия данной картинке с другими подобными картинками, на видении проблемы в общем. Управленцы настроены на результат, думают логически и быстро, также быстро ходят и говорят, предпочитают сосредотачиваться на принятии стратегических решений, детали оставляя аналитикам. Говорят кратко, по существу, этого же требуют от других. Часто ошибаются, поскольку склонны к быстрым и категоричным суждениям.

Как с ними разговаривать? Если привлечь внимание управленца и заинтересовать его, то он способен уделить для общения достаточно много времени. Но вначале ему надобно предложить нечто такое, что представит для него непосредственную практическую ценность. Говорить с ним надо коротко, четко и по существу, показывая, что ценишь его время.

Чтобы говорить с аналитиком, необходимо рассмотреть как можно больше фактов, относящихся к делу. Обдумать проблему или задачу, составить о ней какое-то мнение. Считается признаком дурного тона говорить с аналитиком под воздействием эмоций. Цифры — да, графики и диаграммы — да, эмоции — нет. Аналитик любит во всем порядок, до дотошности. Он склонен к самокритике, стремится к совершенству. Если рассуждения и обдумывание заменяются эмоциональными разборками, легко теряет контроль над собой и начинает злиться. Склонен к одиночеству.

В разговоре и с тем, и с другим, используй слова из нейтральной (дигитальной) системы: *результат, успех, добиваться, общая картина, быстро, рациональный, логичный, здравый смысл и т. д.*

О чем еще следует помнить перед началом разговора.

1. Прежде, чем начинать любой разговор выработай привычку вкратце устно сформулировать свою цель беседы. Если же это важный разговор, то не ленись составить письменно цели, которых ты хочешь добиться: напиши несколько целей разговора, затем

проранжируй их. Помня о главной цели, которая в данной беседе может быть недостижима (*например, чтобы он сделал тебе предложение*), вычлени конкретную цель для данной беседы (*узнать о нем побольше, его ценности и т. д.*).

2. Теперь «проникни» в мозг мужчины и посмотри на все его глазами, при этом все свои иллюзии насчет него выброси из головы. Будь максимально объективна и постарайся понять: чего мужчина хочет в перспективе, и чего он хочет от этой беседы. Помни, что для мужчин-лидеров секс — это не цель, а средство достижения цели, а зачастую, фон для более серьезных отношений. Ты ведь уже знаешь, что без сексуального интереса с его стороны у вас вообще могло бы не быть общения, это нормально, поэтому мысленно поблагодари его за то, что у него еще есть порох в пороховницах, и сосредоточься на главном, а не на этих второстепенных фактах.

3. Постарайся предельно честно сказать себе, чем ты можешь ему помочь — сейчас и в перспективе. Например, сейчас он хочет кушать, а в перспективе, иметь жену.

4. Постарайся теперь с его точки зрения ответить, чем ты можешь помочь ему сейчас и в перспективе.

5. Теперь быстренько прикинь, насколько не совпадают твои возможности и готовность с его ожиданиями и возможностями (*сейчас и в перспективе*).

6. Готова ли ты искать компромиссное решение. Если «да», то четко очерти границы, за которые нельзя выходить ни в коем случае — ни во время беседы, ни после нее.

7. Представь, как будет действовать твой собеседник, какие доводы и аргументы он приведет для достижения своей цели.

8. Подумай и представь, каковы будут твои ответные шаги на каждое его действие, и каковы твои контраргументы и доводы. При этом, чтобы твои доводы возымели действие, помоги ему увидеть, какие же выгоды приобретет твой собеседник, если пойдет на некоторые уступки.

9. Используй принцип «тяги-толкая». Заманивай его описанием перспектив того, что он получит («тяги»), и, сделав рефрейминг, покажи действительность в непривлекательном свете, продемонстрируй, желательно с юмором, мрачную картину того, как

его проблемы еще больше усугубятся («толкай»), если он будет продолжать настаивать на своем.

При разговоре помни про схему А. Маслоу. Прежде, чем переходить к разговору об удовлетворении более высоких потребностей, убедись, что удовлетворены все предыдущие. Например, если мужчина голоден или не выспался, имеет ли смысл тащить его в театр или затевать душеспасительный разговор? А вот когда он сыт, доволен, удовлетворен^[29], чувствует себя в безопасности^[30] (в том числе и от женских выпадов в свой адрес, капризов, истерик, припадков ревности и прочее), когда он осознает, что он ценен, нужен^[31], когда он рядом с женщиной признает себя состоявшимся, уважает себя^[32], тогда только можно подвести его к разговору о том, кому же он собирается оставить все свои духовные и материальные богатства, о наследнике, то есть — о женщине. Обрати внимание, подвести к разговору, но не торопить и не настаивать. Пусть он думает, что это полностью его инициатива поговорить с тобой на эту тему.

В разговоре ты можешь использовать и другие методы, например, логические ловушки, моральный тупик, использовать методы косвенного внушения и т. д., но помни про правило — не загоняй собеседника в угол, помоги ему сохранить лицо. Пойми, когда ты затеваешь разговор, ты говоришь, как правило, на темы, в которых ты сильна. Прими это как данность, просто знай это и все. Поэтому будь великодушна. Твоему собеседнику иногда требуется время, чтобы переключиться со своих проблем на твои или на ваши общие проблемы (для него это совсем даже не очевидно, надо еще доказать, что эти проблемы — ваши общие). Однажды провалившийся разговор может навсегда или на долгие годы закрыть эту тему. Лучше подождать несколько дней или недель и дожждаться подходящего момента, чем потерять жизнь или годы. Будь мудрой.

Реши, наконец, что конкретно ты будешь делать сейчас. Будешь ли ты предпринимать шаги к тому, чтобы у ваших отношений была перспектива. Какие шаги? Как ты собираешься закончить беседу? Косвенным внушением или настройкой собеседника на позитив?

Поначалу эти девять пунктов вступления в разговор могут показаться слишком громоздкими и лишними, но очень скоро ты заметишь, что на практике они занимают лишь доли секунды и могут

уберечь тебя от душевных мук и потрясений, от невыгодных сделок и разочарований. Когда ты научишься автоматически прокручивать в уме все эти девять пунктов вступления в разговор, ты с удовлетворением заметишь, что все больше и больше становишься хозяйкой своей судьбы. И это правильно.

ТВОРЧЕСКАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Вера состоит в том, что мы верим всему, чего не видим; а наградой за веру является возможность увидеть то, во что мы верим.

Августин

В начале книги мы говорили о том, как важно возлюбить себя. Теперь давай зададимся вопросом, что же это означает? Первое время, выполняя упражнения, под словом «себя» ты понимала то, кем ты привыкла себя воспринимать. Потом постепенно ты начала осознавать, что кроме того «Я»; которое ты видишь и с которым отождествляешь себя, есть еще и твое подлинное «Я». Благодаря тому, что ты признавалась себе в любви, программировала себя на успех в состоянии измененного сознания, ты смогла вычленить то подлинное «Я», которое и является твоей сущностью.

Ты достойна счастья и благополучия, здоровья и успеха прямо здесь и сейчас. И чем больше в тебе подлинного «Я», тем больше счастья, благополучия и здоровья ты сможешь получить. А если у человека мало его подлинного «Я», то очень немного из всего того, что бы он хотел иметь, он способен обрести. Давай попытаемся разобраться, что же такое подлинное «Я» человека.

Мы все появились на Земле для выполнения какой-то миссии. Эти миссии могут быть совершенно разными — и планетарного масштаба, и, на первый взгляд, ничем не примечательные.

Говорят, что специальную теорию относительности А. Эйнштейн открыл, раздумывая над детской головоломкой. А теперь представь, что тот, кто должен был придумать головоломку, не придумал бы ее, а тот, кто должен был изготовить ее, не стал бы этого делать, а тот, кто

должен был продать ее, не открыл бы магазин в тот день и т. д., и т. п. Видишь, если бы все те люди, которые должны были изобрести, изготовить, продать не сделали бы того, что им было предназначено, то не было бы современной физики, не было бы сотовых телефонов и много чего не было бы, только из-за того, что кто-то чего-то не сделал.

Что сие означает? Во-первых, у человека может быть много различных миссий. Если человек не выполняет того, что ему предназначено, он бывает наказан — от него отворачивается удача, он начинает болеть, с ним случаются неприятности, он может погибнуть, в конце концов. Итак, первое, что мы установили, это то, что если человек выполняет предназначенную ему миссию, то говорят он живет в соответствии со своим подлинным «Я».

Во-вторых, раскрыть свое подлинное «Я» — это значит, не сотворить себе кумира. Ни из людей, ни из вещей, ни из идей. Что это значит — не сотворить кумира?

Как я уже говорил, общество, якобы из самых лучших побуждений, с момента нашего рождения пытается стереть из нас программу выполнения нашей миссии. Это проявляется в том, что всех нас начинают стричь под одну гребенку. Навязывают одни и те же ценности, губят и нивелируют нашу индивидуальность, через СМИ навязывают нам кумиров в различных областях: в музыке, моде, спорте, культуре, политике и т. д. Любое общество — это Молох, перемальвающий людские судьбы и жизни. Квинтэссенция общества — это тоталитарный режим, где все ходят строем, мыслят одинаково, горланят одни и те же песни и хором идут на смерть во благо общества. Выразителем воли Молоха является толпа, причем не важно, состоит ли она из одного человека, носителя навязанных ему ценностей, или из миллиона, как, например, партия, армия, эгрегор. Только в первые секунды своего создания толпа является носителем конструктивных идей, затем она становится структурой Молоха и начинает подчинять своей воле людей, вовлеченных в нее.

Но те немногие, кто сумели пронести через все невзгоды свое подлинное «Я», и становятся лидерами. Из тех лидеров, которые приняли правила игры и признают других кумиров, общество делает новых кумиров. Например, если лидер в спорте принимает кумиров общества в области моды, слова, музыки и прочее, то из него общество может сделать кумира спорта для остальных. Этим самым общество

создает прецедент «лебедя, рака и щуки» для человека. Кумиры манят его в разные стороны, а в результате он либо деградирует на месте, либо дрейфует в направлении, противоположном тому, что ему предназначено.

Итак, лидерами становятся те, кто смог сохранить свое подлинное «Я», несмотря на все соблазны общества, и реализовать его в той или иной области. Давай теперь раскроем секрет, и покажем, за счет чего же они стали-таки лидерами.

Представь, что есть остров, где все жители от рождения слепые. Они питаются кореньями и личинками, у них есть даже свои ученые. Везде на острове протянуты веревки, держась за которые островитяне передвигаются. Многие опасные места они смогли огородить веревками ценой чьих-то жизней. Вот так и живут. И вдруг на острове появляется зрячий. Если он даже подросток, он сразу становится лидером, потому что он видит! Он видит — где опасность, а где пища, он видит, откуда надвигается буря и где можно укрыться. Таким образом, человек, наделенный еще одним органом чувств, автоматически становится лидером. Среди островитян таким человеком стал зрячий. Среди нас же, лидером, по умолчанию, становится тот, кто наделен интуицией — шестым чувством. Интуиция — это способность почувствовать, где и когда нужно оказаться, чтобы достичь того, что хочешь, и где и когда не нужно быть, чтобы не нарваться на неприятности. Среди лидеров же лидером становится тот, кто обладает седьмым чувством — способностью создавать такие ситуации, которые нужны ему, и нейтрализовать или уходить от ситуаций, которые ему не нужны. И так далее. Про восьмые, девятые и прочие чувства говорить пока не будем, всему свое время. Так вот, среди нас пятичувственников, лидером становится тот, у кого хоть в какой-то степени развита интуиция. Еще раз обращаю внимание — не ум, не знания, не память, не аналитические способности, не интеллект, не духовность, порядочность, честь или достоинство, а всего лишь — интуиция.

Интуиция является одним из свойств подсознания. Обществу не нужны лидеры, достаточно, чтобы был один — вождь, фюрер или великий кормчий. То есть обществу не нужно, чтобы у людей был развит правый мозг. Именно поэтому, буквально с самого рождения, общество отучает нас пользоваться правым мозгом. С момента

появления на свет мы нацелены только на то, чтобы пользоваться исключительно левым мозгом — логикой, разумом, словом, цифрой. Начиная с детских яслей, затем в школе, вузе, везде мы развиваем только левый мозг. Процесс замалчивания того, что у нас есть еще один — правый мозг, дошел до того, что многие даже не подозревают о его существовании. Нас обрекают ходить на одной ноге, привязав вторую ногу к спине, а в качестве костыля навязав догмы сомнительного характера. Почему? Да потому, что, если мы научимся пользоваться одновременно и разумом и подсознанием, то сможем стать независимыми от общества и при этом пользоваться его благами. Мы станем более неуязвимыми для болезней и сможем достигать гораздо больших успехов с гораздо меньшими затратами сил, нервов и времени.

Только представь себе, сотни тысяч тонн никому не нужных лекарств, которые наряду с нужными, сейчас выпускаются фармацевтическими компаниями, станут невостребованными. Эффективность большинства лекарств составляет от 11 до 30 %. Эффективность плацебо — пустышки, которую врачи иногда дают пациентам, составляет 30–33 %. То есть зачастую лечат не лекарства, а мы сами исцеляем себя верой в исцеление, высвобождением внутренних резервов организма (*об этом читай в третьей части книги*). Могут ли компании захотеть потерять триллионы долларов прибыли. Разве такое возможно в обществе потребления? Ясное дело — нет.

Поэтому общество всячески противится тому, чтобы люди развивали правый мозг. Ведь тогда мы смогли бы больше наслаждаться жизнью, а не прозябать, тратя ее на тревоги, страхи, беспокойства, ненависть и боль.

Итак, все вернулось на круги своя. Делая все, чтобы возлюбить себя, выполняя все те упражнения, о которых я писал, программируя себя на успех, медитируя, посылая себе любовь и укрепляя веру в себя, ты, тем самым, развивала свой правый мозг, свое подсознание, развивала свою чувственность и интуицию.

Так вышло, что благодаря стараниям общества, наше подлинное «Я» изначально является слабым и маленьким. Возлюбив себя, оставляя прошлое в прошлом, нацеливаясь на то, чтобы самой

определять свою судьбу, освобождаясь от разрушительных программ общества, ты развила и укрепила свое подлинное «Я».

Ты помогла ему, и теперь оно готово помочь тебе. И это правильно.

Например, только наше подлинное «Я» способно помочь нам увидеть ту или иную проблему из другого измерения и найти приемлемое решение (*помнишь муравья на узкой полоске бумаги*).

А теперь приготовься к сюрпризу. Интуиция является не просто свойством подсознания, она является частью нашего подлинного «Я». Представь себе, если одна только интуиция способна сделать человека лидером, то чего можно добиться с помощью подлинного «Я»! Ведь, скажу тебе по секрету, подлинное «Я» включает в себя не только шестое чувство, но и седьмое, восьмое и все последующие. Подумай только, какие грандиозные возможности открываются перед тобой! И чем раньше ты осознаешь это, тем раньше ты достигнешь успеха.

Когда ты только приступала к выполнению упражнений, ты была конгломератом чужих верований, ценностей, догм и заблуждений. Постепенно ты научилась любить себя, принимать себя такой, какая ты есть. Ты поверила в себя, стала более терпимой и внимательной к своим чувствам. И сразу как наросты грязи от тебя стали отлетать чужие программы. Постепенно до тебя стало доходить, что те ценности общества, что ты считала незыблемыми, на самом деле являются не более, чем химерой. Наконец ты осознала, что значит фраза «ты заслуживаешь счастья, здоровья и благополучия прямо здесь и сейчас без всяких предварительных условий с чьей бы то ни было стороны».

ЦЕЛИ ИСТИННЫЕ И МНИМЫЕ

Достижимы только те цели, которые выбраны твоим подлинным «Я». Все остальные цели — это навязанные обществом мнимые цели. Можно годами идти к подобной цели, преодолевая огромные трудности, а достигнув — испытать разочарование. Твое подлинное «Я» при выборе цели будет сторониться тех из них, которые продиктованы модой, престижем, гонором, апломбом, куражом,

пунктом, желанием подражать кумирам, советами родителей, друзей, знакомых, коллектива, партии, общества.

Вот образцы вредных программ, навязанных нам обществом:

— *хотеть то, что недоступно или труднодоступно, это якобы повышает самооценку;*

— *ценить лишь то, что досталось с трудом, или вырвано в борьбе с другими.*

Поэтому мнимые цели для повышения своей привлекательности могут прятаться под личиной недоступности или труднодоступности. Все цели формулирует левый мозг, поэтому они обоснованы, логичны, целесообразны. А подлинное «Я» не может формулировать цели, тем более словами. Вот пример того, что значит «ходить на обеих ногах»: левый мозг формулирует цель, после чего, находясь в трансе, следует представить себя достигшим этой цели и спросить свое подлинное «Я», насколько цель отвечает его требованиям и чаяниям. Если реакция подлинного «Я» скорее отрицательная, чем положительная, надобно перейти на начало — сформулировать новую цель, повторно войти в транс и так до тех пор, пока не будет найдена цель, устраивающая подлинное «Я». Чтобы не заниматься перебиранием большого числа целей, давай сформулируем некоторые требования, которым заведомо должна удовлетворять цель.

Цель должна быть сформулирована положительно и утвердительно. То есть в постановке цели отсутствует частичка «не», избавление, прекращение или уход от чего-либо.

Для истинной цели существуют интересы только подлинного «Я», но не левого мозга. Эти интересы невозможно ни подкупить, ни договориться с ними, ни обмануть. Поэтому при формулировке цели, в первую очередь, необходимо убедиться, что она удовлетворяет инстинктивным (*животным*) интересам человека (*первый, второй уровни в схеме А. Маслоу*). Если на этом уровне у человека неудовлетворенных желаний нет (*например, есть и квартира, и муж, и стабильный доход, и экология нормальная*), то следующий шаг — проверить, удовлетворяет ли цель более высоким уровням в указанной схеме А. Маслоу.

Если цель прямо не указывает на поднятие благосостояния или достижения улучшения в жизни, значит — это мнимая цель.

Если при обсуждении цели возникает внутренний спор, и левый мозг прибегает к уговорам, угрозам, начинает апеллировать к логике, демонстрировать выгодность такой цели, — то это мнимая цель. В настоящей цели все очевидно с самого начала, и первое чувство, которое она вызывает (*когда левый мозг еще не начал анализировать*), можно выразить словами: «О! Это именно то, что надо!»

Если при формулировке цели предполагается, что надо пойти на какие-то жертвы, — это мнимая цель.

Если при формулировке цели предполагается, что надо предварительно выполнить какие-то условия, — это мнимая цель.

Необходимо быть предельно осторожной при формулировании цели, связанной с другими людьми или индивидом. Одно дело — некий молодой человек, другое дело — конкретное лицо. Твоя цель не должна вступать в противоречие с желаниями другого человека, принуждать его к действиям, которые он не хочет совершать, — это чревато опасными последствиями для тебя самой, иначе это мнимая цель.

Настоящая цель свободна от влияний рекламы, моды, веяний, течений, соображений престижа, от желания подражать кумиру и т. п. Иными словами, цель должна отражать желание подлинного «Я», а не кого бы то ни было еще, включая само общество.

Если цель нужна лишь для того, чтобы доказать что-то себе или другим, или чтобы продемонстрировать что-либо, или чтобы насолить кому-то, — это мнимая цель.

Если цель состоит в том, чтобы посвятить жизнь тому-то и тому-то, или служить чему-то или кому-то, — это мнимая цель.

Следует формулировать не промежуточные цели, а конечную цель для данного этапа^[33]. И уже она будет участвовать в конкретизации текущих целей.

Если по достижении цели у человека не возникает эйфории и желания покорить следующую цель, быть может, пока еще не ясную, но контуры которой уже прорисовываются, — это мнимая цель.

При формулировке цели еще и еще раз перепроверь себя, не является ли то, что ты ставишь как цель, лишь средством достижения цели. Спроси себя: «Для чего мне нужно это? Чтобы что получить? Что мне это даст? Кем ты должен быть в профессиональном плане,

чтобы иметь это?» Например, как, по-твоему, престижная работа — это цель или средство для достижения цели?

При формулировке цели полностью игнорируй средства ее достижения. Во-первых, это две разные и самостоятельные задачи. Во-вторых, средства достижения цели нас не интересуют. Освободи свой разум от решения этой задачи, насладись полетом фантазии.

Цель необходимо формулировать конкретно, если только речь не идет о людях. Цели, сформулированные абстрактными существительными, как, например, счастье, достаток, здоровье, любовь, имеют весьма и весьма неясные образы, поэтому, практически, не осуществимы. Из всех абстрактных существительных, по-моему, труднее всего обойти слово «здоровье». О том, как быть в этом случае, читай в третьей части книги. Во всех остальных случаях постарайся заменить абстрактные существительные чем-нибудь конкретным, например, четким образом дома или особняка, конкретной моделью машины и т. д.

Деньги, богатство, известность, признание, слава, успех — это тоже абстрактные понятия, которые не могут служить ни целями, ни средством. Это, как дырка от бублика: есть бублик — есть дырка, нет бублика и дырки нет. Дырка отдельно не существует. Когда человек нашел настоящую цель своего подлинного «Я» и движется к ней, он этим самым как бы начинает очерчивать контуры своего «бублика», а, следовательно, появляется дырка. Стало быть, появятся и деньги, и все остальное.

Необходимо помнить про царя Мидаса. Твое подлинное «Я» должно не только одобрить цель, но и убедиться, что ни тебе, ни твоим родным, близким и дорогим людям от достижения цели не станет хуже. Если есть малейшее сомнение, — это мнимая цель.

Цель должна быть осуществимой или уже существовать. Такие цели, как стать волшебником или занять машину времени, — это мнимые цели.

Позволь еще раз вернуться к сказке про Золушку. Если помнишь, то целью Золушки было не влюбить в себя принца, не выйти за него замуж, не получить богатство и почести, а скромное желание — попасть на бал! Помнишь, я приводил мнения об этой сказке моих корреспонденток. Обрати внимание, как трансформировалась в их сознании сказка. Они запомнили лишь результат, а вот саму цель —

нет. Не удивительно поэтому, что мало кому удавалось повторить успех Золушки. Обрати внимание также на то, что Элиза Дулиттл в пьесе Бернарда Шоу мечтала стать продавщицей в цветочном магазине, а не выйти замуж за профессора или стать светской дамой. Дело здесь не в том, что они ставили заниженные цели или были не уверены в себе. Если взять реальные истории, то мы увидим, что многие знаменитости впоследствии признавались, что сами не ожидали такого успеха и славы, которая обрушилась на них. Так в чем же дело?

Прежде чем ставить перед собой грандиозную цель, необходимо выработать привычку достигать своей цели вообще. Поступки, которые человек совершает по привычке, обычно делаются автоматически, не задумываясь, часто — машинально. Но нам важна не машинальность или автоматизм, а то, что мозг человека в этот момент отдыхает! Точнее, отдыхает разум, логика, цензор и критик, сидящие в левом мозге, и отсутствуют эмоции, сидящие в правом мозге. Это очень важно! Человек не заботится о том, что не получится, не переживает о том, когда наступит та долгожданная минута, он не преисполнен гордости и важности, у него не сводит дыхание от историчности момента и прочее.

Если бы у Золушки была цель выйти замуж за принца, то от непривычки у нее, скорее всего, одеревенели бы ноги, испарина покрыла бы лоб, и она бы наделала столько ошибок, что ни о каком очаровании не могло бы быть и речи.

После того, как цель выбрана и утверждена твоим подлинным «Я», следует впасть в состояние величественного спокойствия, дабы состоялся переход в желаемый конус притяжения.

Если договоримся, что не будем углубляться в детали и утрировать, то можно сказать, что существует определенная аналогия между поиском мужчиной или женщиной своей истинной цели, и поиском женщиной себе мужа. И там, и там подсознание должно дать добро.

Зачатие — это момент нахождения истинной цели подлинным «Я». Достижение цели в реальном мире сходно с беременностью. Природа мудро предусмотрела, что во время беременности женщина становится надчеловеком. Ее, по большому счету, перестают волновать многие суетные проблемы. Она очень четко осознает, какое таинство в

этот самый момент происходит в ее чреве, и мыслями воспаряет над сиюминутными ценностями общества. Давно замечено, что во время беременности у женщины проходят многие болезни, она становится спокойной и величественной. Например, женщины знают, что если даже собрать девять беременных женщин, ребенок не родится быстрее. И они не пытаются ускорить процесс. Они знают, что нет необходимости вмешиваться в процесс беременности. Они прекрасно знают, что и их самих, и все шесть или семь миллиардов людей на Земле родили женщины, и поэтому они не изводят себя ожиданиями. Они, как правило, сосредоточены уже на младенце, знают и позволяют всему проистекать.

Точно также, продолжая аналогию с беременностью, можно сказать, что любые попытки ускорить процесс достижения цели приведут к выкидышу. Любые попытки контролировать и управлять процессом беременности с помощью лекарств, УЗИ, рентгена, томографов, анализов и прочих вмешательств также ни к чему хорошему не приведут.

Можно сказать и так — отсутствие результата, тоже результат, только это означает, что в результате вмешательств и попыток ускорить процесс твоя цель осуществилась не у тебя, а у кого-то другого. Если выдернуть чеку у гранаты, то через несколько секунд будет взрыв. Поэтому, здесь уже не до раздумий, сомнений или переживаний, здесь надо действовать — отбросить подальше гранату и укрыться от осколков. Точно также и в нашем случае, после того, как цель утверждена твоим подлинным «Я», это значит, что цель будет достигнута, но чтобы эта цель была достигнута тобой, надобно действовать, а именно — заняться визуализацией.

Беременность целью, в отличие от обычной беременности, не имеет четких временных рамок. Здесь все зависит от уровня истинного «Я». Чем оно больше, тем быстрее осуществится переход в новый конус притяжения, и тем полнее будет осуществлена цель. Нужно просто позволить всему проистекать. Даже при современном уровне науки, беременность — это чудо. Мысль материальна, и в таком тонком деле, как зарождение новой жизни или цели, вмешиваться в дела Природы недопустимо. Надо принять это, обуздать свой мозг и заниматься тем, что представлять себя уже достигшей цели.

Делать это необходимо в состоянии транса. Всеми органами чувств представлять себя уже **достигшей** своей цели. **Услышать** звуки восхищения родных и близких, друзей и знакомых; **почувствовать** запах цветов, которые преподносят тебе; **ощутить, почувствовать**, как тебя обнимают, поздравляют, целуют; **увидеть** себя как бы со стороны и **увидеть** все это своими глазами. Но самое главное — **почувствовать** восторг, ликование, **почувствовать** вкус победы, запомнить это состояние и научиться вызывать его каждый раз, когда подумаешь о цели. Твой мозг должен научиться стать подобным компасу — из любой ситуации, в любом состоянии он должен быть направлен к твоей цели, никогда не упускать его из виду. Принципиальным является следующее: не считать, не думать, не верить, не допускать, а знать, запаять в подсознание информацию о том, что ты уже **достигла цели** в астральном мире, значит, скоро достигнешь ее и в реальном.

Как только к человеку приходит понимание того, что он никуда уже не денется и достигнет своей цели, когда это станет таким же обыденным и очевидным фактом, как, например, что завтра наступит новый день или что вода мокрая, **тогда** начнется реализация цели в реальном мире. Не раньше. Опять и опять, тебе нужно знать, а не верить, допускать, предполагать или догадываться. Знать и смириться с тем, что цель будет достигнута. Знать и принять как данность этот факт. Знать и быть спокойной и готовой.

Суфии советуют избавиться от ожиданий, чтобы избежать разочарований. Наука же утверждает, что нетерпенье и ожидание порождают стресс, который так и называется — стресс ожидания. Поэтому, чтобы не было стресса, позволь всему происходить. Наблюдай со стороны, спокойно, бесстрастно. Когда цель найдена, запускаются неведомые силы Природы. Поверь в это. И хотя наука не может объяснить, как зарождается новая жизнь, это не значит, что люди не рождаются. Точно так же, пока мы не можем объяснить, почему и как происходит переход в новый конус притяжения, но это работает. Используя эту методику, многие люди достигли и продолжают достигать своих целей.

Несколько слов о том, как выглядит со стороны достижение цели. Никаких салютов, афиш и анонсов по телевидению. Скорее всего, все

будет до обидного буднично. Просто ты, сама того не осознавая, несколько раз окажешься в нужное время в нужном месте. Вот и все.

ТЕХНИКА ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Чтобы оказаться в нужное время в нужном месте, требуется распознать сигналы интуиции. Как ты помнишь, именно интуиция сообщает нам это. Есть ли опасность, что ты пропустишь эти сигналы? Вообще говоря, да. Первое время очень трудно свыкнуться с мыслью, что какие-то совершенно обыденные события или неожиданные вещи каким-то образом могут быть связаны с твоей целью. Например, мой приятель несколько раз проигнорировал приглашения своих бывших сослуживцев посетить их офис, все никак не мог выкроить время. Наконец, один из них приехал к нему и уже в лоб спросил его: «Тебе нужен джип за полторы тысячи баксов? Его еще при тебе купили, помнишь, новый, он три года простоял в гараже. Мы закрываем контору и все распродаем».

Что делать, если ты проворонила сигнал интуиции? Развивать интуицию, а для этого медитировать, заниматься самогипнозом, развивать свое подлинное «Я». И главное, не отчаиваться, потому что будут и другие сигналы, как, например, у моего приятеля.

Сигналы из подсознания могут прийти и во сне. Ты знаешь об этом. И эти послания совсем не обязательно связаны с целью. Это могут быть сигналы оберега. Выработай привычку держать блокнот и ручку рядом с кроватью, чтобы записать послание, когда оно придет. Записывая, обращай внимание не на сюжет, а на эмоции. Будь готова к тому, что оно может прийти и среди ночи. К сожалению, есть послания, которые посещают нас лишь однажды.

Говорят, удача улыбается нам по 200 раз на день. Просто мы очень часто не видим ее и проходим мимо. Допустим, посетила нас негативная мысль, и мы лишились доброго десятка удач. Перешли дорогу в неположенном месте, остались целы и невредимы, вот, пожалуйста, еще минус 20 удач. Порой случается, что и из завтрашнего дня умудряемся зачерпнуть горсть удач. Поэтому очень важно, чтобы подлинное «Я» у человека было достаточно развитым и

сильным. Тогда он ну никак не пропустит сигнал интуиции о том, что надо сделать то-то и то-то.

В чем же отличие внутреннего голоса от интуиции. Как я уже говорил, подсознание не знает и не понимает слов. Поэтому, в отличие от внутреннего голоса, интуиция не болтает почему зря, она либо толкает человека начать что-то делать, либо человек вдруг ясно начинает понимать что-то, и ноги сами несут его куда надо. Явный признак того, что что-то делается по наитию, это невозможность в тот самый момент дать своему решению или действию разумное объяснение. И, что самое главное, все, что совершается, — совершается во благо души человека.

У каждого свой путь. Интерпретация снов — труднейшее занятие, ведь все люди уникальны, один и тот же символ у одного означает одно, а в подсознании другого — совсем иное. Поэтому многие люди предпочитают общаться с подсознанием во время медитации, что позволяет им получать решения, как правило, уже в готовом виде.

Во время транса следует как можно отчетливее визуализировать то свое состояние, которое у тебя будет, когда ты уже достигнешь цели, получишь желаемое или научишься желаемому. Постарайся, как можно отчетливее увидеть внутренним взором все в мельчайших деталях. Цель должна быть конкретная, но без излишней детализации. Например, пусть целью будет квартира. Необходимо стремиться явственно увидеть желаемую квартиру, комнаты, планировку, мебель; то, как падает свет в окна; район проживания. Ощути шероховатость стен, почувствуй ступнями покрытие пола, его теплоту или прохладу, ощути запах квартиры и услышь звуки, сопровождающие тебя, когда ты ходишь, говоришь, смеешься или поешь в этой квартире.

В то же самое время, может так оказаться, что того, чего ты желаешь, не существует в природе вообще, или не может появиться в приемлемое для тебя время, поэтому четко визуализируй действительно важные для тебя характеристики, а лишние детали, которые не так существенны для тебя в данный момент, — опусти. Иными словами, если то, что ты хочешь, действительно существует, то как можно детальнее визуализируй это.

Если же твое желание достаточно неопределенное — например, хочешь выйти замуж (*вообще*), то выбери самые главные характеристики, которым должен удовлетворять твой суженый,

например, — мужчина, физически и психически здоровый, не злоупотребляющий алкоголем, не употребляющий наркотики^[34], без судимости и т. д.

Визуализировать — это значит создать образ цели и **запомнить** свои ощущения и чувства от соприкосновения с целью. Визуализировать — это значит ощутить всеми органами чувств восторг и восхищение от достижения цели и пользования ею. Визуализировать — это значит излучать в пространство отчетливый сигнал о том, чего мы хотим, посылая одновременно и образ цели и наши чувства, это значит заряжать Вселенную на наш успех.

В основе визуализации и достижения цели лежит уверенность в себе, то есть вера в свои способности, вера в то, что справишься с любыми неожиданностями, вера в свою способность к конструктивному взаимодействию с другими людьми. Быть уверенной в себе — это чувствовать себя победителем, лидером, ощущать всей душой, что весь мир лежит у твоих ног!

Поэтому первой целью для достижения может стать желание стать еще более уверенной в себе. Тогда во время визуализации вспоминай себя, когда у тебя все получалось, когда ты была уверена, что стоит тебе захотеть, и все исполнится как по мановению волшебной палочки. Такие моменты обязательно были в твоей жизни. Если не сегодня, то в ближайшем прошлом. Если не в ближайшем прошлом, то в школьные годы или в детстве. Вспомнив такой эпизод из своей жизни, запоминай свои чувства и свое состояние, и позволь себе теперь всегда быть в таком состоянии души. Вода камень точит. Если не будешь портить обедню ожиданиями, искусственным раздуванием в своем сознании важности проводимого тобой опыта, то достаточно двух-трех раз, чтобы почувствовать результат. Стресс ожидания может отбросить результат на многие недели и месяцы!

Уверенность в себе — это способность вычленив и сконцентрироваться на самых существенных аспектах решаемой проблемы, отбросив на время все второстепенные на данный момент^[35]; это знание того, что приемлемое решение проблемы будет найдено в срок^[36]; это ответственность за себя, людей и принятые решения.

Прежде всего, четко осознай, для чего людям нужна уверенность в себе, — для того, чтобы выработать навык, а затем, опираясь на этот

навык, выработать у себя привычку «знать», что они совершенно спокойно смогут в любое время и в любом месте решить стоящую перед ними проблему. Например, один из возможных алгоритмов преодоления страха перед публичными выступлениями состоит в следующем. Войти в транс, вспомнить себя уверенной, всемогущей, и на пике чувств заякорить себя на это состояние и, находясь в этом состоянии, сделать краткое выступление перед небольшой дружественной аудиторией. Это первый шаг к навыку публичных выступлений. Дальше — больше. После нескольких таких выступлений уже пропадает страх перед мыслью об аудитории, потом страх перед микрофоном и т. д. Наконец, наступает момент, когда перед выступлением наблюдается лишь легкий мандраж, да и то, как дань былой привычке, но и он тут же проходит, стоит лишь настроиться на выступление.

Помнишь, «у страха глаза велики» — людей пугает все, чего они не знают или не понимают логическим мозгом. Навык же не позволяет включиться программе «страх-стресс», а извлекает из подсознания программу на решение схожей проблемы, поэтому однажды выработанный навык на преодоление страха поможет и в других жизненных ситуациях.

Уверенный в себе человек никогда не будет строить из себя прокурора и палача, он не работает на толпу, он никому и ничего не доказывает, он просто сконцентрирован на своей цели, хотя замечает все мало-мальски стоящие и относящиеся к делу моменты. Можно ли сформировать уверенность в себе без прохождения стадии «выработка навыка»? Да можно, если у человека развит правый мозг, то есть — интуиция.

Точно так же целью может стать развитие интуиции. Вспоминай все свои случаи угадывания. Заряжай себя на то, что ты это можешь. Вспоминай в состоянии транса, что ты чувствовала в момент, когда угадывала наступление того или иного события, какие сигналы посылало твое тело. Запомни их хорошенько. Научись их замечать в повседневной жизни, тогда они сами собой начнут усиливаться.

Постоянно тренируйся, например, постарайся угадать, кто пришел или кто позвонил по телефону. Играй с колодой карт на угадывание: красная карта или черная и т. д. Здесь главное — отключить логику и полностью положиться на свои чувства и на те сигналы подсознания,

которые ты выявила. Не обращай внимания на промахи, тогда спустя некоторое время ты с удовлетворением заметишь, что процент угадывания увеличивается. Программируя себя на угадывание, самое главное — при формулировке цели использовать глаголы настоящего времени. Неправильно говорить «я хочу научиться», правильно — «я умею». Помнишь, в начале второй части говорилось, что подсознание не знает понятия времени. Поэтому, не делая разницы между «завтра» и «через год», оно может отложить на многие десятилетия вперед те события, которых мы по умолчанию ожидаем в ближайшем будущем. А если мы зарядим подсознание информацией, что оно уже умеет что-то делать, то подсознание начнет лезть из кожи вон, чтобы оправдать это утверждение.

Все блага, материальные и нематериальные, распределяются среди людей не случайно, а в силу некоего не-поддающегося обычному пониманию закона распределения. Часть из них приходит к людям в силу того, что они должны выполнить некую предначертанную им свыше миссию, другая часть — в силу просьб и молитв.

Возможно, ты слышала или читала про американца Эдгара Кейса^[37]. Он вылечил тысячи больных, но удивительное не в этом, а в том, что он практически ни с кем из них не был знаком, и даже ни разу не видел их ни до, ни после лечения. Четырнадцать тысяч сеансов из более чем двадцати пяти тысяч были задокументированы, и они касались лечения свыше шести тысяч больных. Как он это делал? Он входил в состояние транса, и его жена диктовала ему только имя больного и его адрес. Все. Эдгар Кейс, находясь в трансе, называл пол, возраст и недуг больного, и назначал метод его лечения, причем иногда он предлагал рецепты таких лекарств, которых тогда еще не было. Стенографистка подробно записывала его слова и отдавала рекомендации врачам, которым оставалось только скрупулезно придерживаться назначенной методики лечения.

После выхода из транса Эдгар Кейс ничего не помнил ни о больном, ни о назначенном лечении, ни о лекарствах. Но если при повторном вхождении в транс ему называли имя больного, которому он назначил лечение, то Кейс называл его текущее состояние и корректировал ход лечения.

Эдгар Кейс был наделен чудесным даром с рождения, и это определило его миссию. Когда же он поддался влияниям общества и стал игнорировать свое предназначение, он был мягко наказан. И только став использовать свой Божий дар, смог вернуться к нормальной жизни и обрести свое подлинное «Я». Этот и многие другие примеры показывают, что есть некий Всеобщий Разум, в котором хранятся знания всего человечества, накопленные за многие миллионы лет его существования. Если научиться пользоваться этими знаниями, то перед человеком откроются поистине безграничные возможности. Самое любопытное заключается в том, что относительно себя самую информацию может получить любой. Относительно других — уже немногие. Этим немногих называют экстрасенсами, ясновидящими, провидцами и т. д.

Оставим в стороне вопросы типа того, как стать ясновидящим, а сосредоточимся на вопросе, как научиться пользоваться информацией Всеобщего Разума, чтобы осуществить переход в желаемый конус притяжения.

То, что ты правильно визуализировала, — теперь твое. Оно пока находится еще в астральном мире, но указанная выше последовательность шагов приведет к тому, что она материализуется в нашем мире. Помни, никому нельзя говорить о своей цели и о том, что ты занимаешься визуализацией цели.

Итак, техника творческой визуализации.

Сядь поудобнее. Спина прямая, ступни полностью на полу, ноги слегка расставлены, руки свободно лежат на бедрах. Если лежишь, то ляг поудобнее, желательно на достаточно твердую поверхность и без подушки, ноги слегка расставлены, руки тоже, пальцы полусогнуты, ладони направлены вверх, одеяло лежит свободно, без натяжения.

Мысленно очерти вокруг себя круг. Создай ощущение полного одиночества. Все тревоги и заботы оставь за пределами круга. Внутри круга есть только ты и этот голос^[38], больше ничего. Позволь себе расслабиться и всему проистекать.

Закрой глаза и слегка приподними их к бровям, можно смотреть в область межбровья. Дыши животом. Сделай три глубоких вдоха и выдоха. Понаблюдай за своим дыханием. Прохлада на вдохе, на выдохе — тепло. Продолжай дышать спокойно. Просто наблюдай за своим дыханием. Когда ты чувствуешь, как на вдохе тело наполняет

прохлада, а выдыхаешь тепло, твое тело начинает полностью расслабляться. Расслабляются мышцы лица. Челюсти не сжаты. Язык вялый и расслабленный. Веки наполняются приятной тяжестью. Лицо как бы «стекает» вниз и застывает как маска. Расслабляются шея, плечи, грудь, живот, мышцы спины. Если где-то сохраняется напряжение, напряги это место еще сильнее и расслабь. Расслабляются ягодицы, бедра, голень, стопы. Руки расслабляются. Почувствуй тяжесть и тепло своих рук. Медитативным выдохом через кисти рук согрей их. Наполни приятным теплом, приятной тяжестью. Тело полностью расслаблено. Подыши через область солнечного сплетения. На вдохе — прохлада, на выдохе — тепло. Чувствуй свое дыхание через область солнечного сплетения. И когда ты дышишь через область солнечного сплетения, твое тело полностью расслабляется. Мысленно скажи себе: «Мое тело полностью расслаблено».

Продолжай наблюдать за своим дыханием. На вдохе прохлада, на выдохе — тепло. И теперь, когда твое тело полностью расслаблено, ты абсолютно уверена, что после выхода из состояния визуализации твоя цель будет достигнута.

Сконцентрируй все внимание на своей цели, на том, чего ты хочешь достичь, получить или решить в данный момент. Мысленно дай точное определение тому, чего ты хочешь ^[39].

Тебе совершенно безразлично, откуда ты можешь получить то, что желаешь. Просто представь себе, **что** ты хочешь получить в итоге ^[40].

А теперь визуализируй свою цель. Отчетливо, во всех деталях увидь внутренним взором то, чего ты желаешь достичь, получить или научиться. В мельчайших деталях. Если это материальная цель, — почувствуй, как ты пользуешься ею. Представь, как ты садишься в свой автомобиль ^[41]. Представь мельчайшие детали отделки, почувствуй руль, педали, включи мотор, соверши сногшибательную поездку, ощути запахи, вибрацию, звуки, объемы и цвета. Запомни все эти ощущения. Чем отчетливее и детальнее будет визуализация, тем скорее она материализуется.

Почувствуй, ты достигла цели. Пропусти через себя образ своей цели, до дрожи во всем теле ощути — «Я сделала это!»

Почувствуй, какое чувство восторга охватывает тебя. Ощути прикосновения тех, кто радуется вместе с тобой, почувствуй пожатия их рук, объятия твоих родных, друзей и близких. Ты слышишь их

поздравления, звуки восторга и восхищения. Почувствуй запах их духов, запахи цветов, почувствуй всю атмосферу праздника. Ты чувствуешь, как запах шампанского щекочет твои ноздри, ты ощущаешь во рту вкус твоих любимых лакомств, которые ты позволяешь себе отведать.

Запомни эти ощущения, эти чувства, эти образы. Теперь смотри на все происходящее со стороны. Представь, что ты смотришь фильм о достижении своей цели на экране. Вновь прокрути фильм от начала до конца. Смотри на себя со стороны. Запоминай все. Запомни, каким стал мир после того, как ты достигла своей цели. Загляни на месяц, на год, на пять, десять лет вперед. Отметь эти изменения.

Если ты вдруг обнаруживаешь, что должна заплатить за достижение цели некоторую цену, которую ты вполне готова заплатить, то ли в виде денег, то ли в виде какой-то работы, — все в порядке, действуй.

Если же цена **больше** того, что тебя устраивает, просто проигнорируй это предложение и продолжай свою программу визуализации — будут и другие предложения.

Если не все, что ты увидела, нравится тебе, внеси изменения в свою цель.

Помни, что ты всегда достойна своей цели без всяких предварительных условий. Добейся, чтобы после достижения своей цели, мир вокруг тебя тебе нравился.

Почувствуй — ты победительница, ты достигла своей цели. И запомни эти чувства. Ты знаешь совершенно точно, что в параллельном мире ты уже достигла того, чего хочешь. Теперь — это факт истории. Это реальность!

И чем чаще ты ощущаешь свои чувства, которые **были** у тебя, когда ты **достигла** своей цели, тем скорее ты достигаешь этой цели еще раз. И уже в материальном мире. Ты абсолютно точно знаешь, что так и будет. Нет ни тени сомнения. Ты знаешь, что ты всегда достигаешь своих целей.

Вспомни ситуацию, когда ты гордилась собой, когда была уверена в себе и чувствовала: что бы ты ни делала, у тебя все получится.

Вспомни, какие чувства охватывали тебя тогда. Ты просто молодчина. Весь мир тогда любовался тобой и радовался твоему успеху. Вспомни, звуки были громче, запахи резче, цвета сочнее и

радостнее. Вспомни, ведь это была твоя победа, одна из тысяч маленьких и больших побед, которые ты совершила в своей жизни. Вот они истоки твоего нынешнего триумфа. Похвали себя, ты прошла трудный и радостный путь. Ты смогла тогда, значит, ты сможешь и сейчас. Гордись собой. И всегда помни — ты рождена для успеха. Ты достойна успеха.

Почувствуй, как тебя наполняет энергия твоих предыдущих побед, почувствуй, как растет твоя уверенность в себе. Именно эта энергия позволяет тебе двигаться дальше и покорять все новые и новые вершины. Именно эта энергия твоих успехов и свершений обрекает тебя на новые достижения и победы.

Вспомни, какой гигантский шаг ты сделала, когда заговорила, когда начала ходить, когда научилась читать и писать. Это были твои эпохальные достижения. Только благодаря таким вот победам ты можешь сейчас ставить новые задачи и добиваться новых успехов. Вспомни все свои положительные качества, которые помогают тебе добиваться успеха. Мысленно назови 20 самых важных из них. Избавься от ложной скромности.

Ты смогла это в прошлом, значит, сможешь и сейчас. Нет ни тени сомнения. Ты талантлива, мужественна, решительна, настойчива и удачлива. Ты такая, какой хочешь быть. Ты уже такая, поэтому ты и достигла своей цели и пожинаешь ее плоды. Ты это можешь!

Помести образ своей цели в белый круг, так, чтобы он **полностью** охватил образ твоей цели. Твое тело наполнилось Космической энергией. Ты — единственная и неповторимая часть Вселенной.

Вокруг тебя начинает светиться твоя аура. Усилием воли ты делаешь это божественное свечение еще более интенсивным, наполняя его энергией Космоса.

И вот ты окружена светящимся эллипсоидом живой белизны. А теперь направь свет своей ауры на образ твоей цели, находящейся внутри белого круга. Усилием воли направь туда энергию света и сделай так, чтобы образ цели становился ярче и ярче, а свечение твоей ауры становилось все меньше и меньше.

Внимание на образ цели. Он начинает светиться пульсирующим светом, но свечение не выходит за границы белого круга. Ты зарядила образ цели своей божественной энергией. Мысленно скажи себе: «Я

заряжаю этот образ светом своей высшей сущности, чтобы он воплотился для меня в материальном мире».

Сохраняй визуализацию заполненного светом образа в его круге. Затем дай ему медленно и постепенно исчезнуть.

Мысли, порождающие образы, — материальны. Поэтому образы, постоянно возникающие в мозге, обязательно сбываются. Чем сильнее ты веришь в то, что успех уже достигнут тобой, тем скорее твое подсознание подскажет тебе ответ, как и в какой последовательности следует действовать, чтобы наверняка достичь цели.

Твое подсознание знает ответ. И ты уже готова к тому, чтобы достичь цели и стать победительницей.

Сознание творит действительность, а ты творишь сознание.

Ты открыта для успеха, счастья, здоровья и благополучия и изгоняешь из своих мыслей беспокойство и страх. Каждый день ты настраиваешь себя на успех, на счастье, здоровье и благополучие.

В следующий раз ты погрузишься гораздо глубже в состояние умиротворенности и покоя. С каждым разом мысленные картинки становятся все лучше и лучше. Каждый сеанс визуализации приближает тот день, когда сбудутся цели, представленные этими образами.

А теперь приготовься возвращаться в «здесь и сейчас». Мысленно скажи себе: «Я собираюсь считать от 1 до 5. Когда я дойду до счета 5, я открою глаза и буду чувствовать себя прекрасно. В полном здравии. Чувствовать себя гораздо лучше, лучше, чем прежде».

Один... Два... Начинаешь медленно пробуждаться. Три... Мысленно скажи себе: «Когда я дойду до счета 5, я открою глаза и буду чувствовать себя прекрасно, я буду чувствовать себя отдохнувшей, полной сил и энергии, в полном здравии, чувствовать себя лучше, чем прежде!»

Четыре... Пять... Открываешь глаза. Мысленно скажи себе: «Я совершенно бодрая, чувствую себя прекрасно, я в полном здравии, и чувствую себя лучше, чем прежде. И это так. Это был замечательный сеанс, я достигла отличных результатов. В следующий раз я расслаблюсь еще глубже, быстрее и легче, чем в этот раз. А теперь мои руки, мои ноги, все мое тело — легкое, энергичное, послушное, здоровое, молодое и сильное».

Потягиваешься (*обязательно потягиваешься*) и благодаришь себя за хорошую работу!

Вот, собственно, и все.

Итак, еще раз. **Ты концентрируешь свое внимание не на том, КАК ты достигла цели, а на том, ЧТО ЦЕЛЬ УЖЕ ДОСТИГНУТА, и концентрируешься на своих ощущениях.**

Лучше всего надиктовать на магнитофон свой текст, взяв за основу приведенный выше, и слушать его в альфа-состоянии.

Когда научишься с первых слов записи погружаться в транс, надиктуй весь текст. Просто замени «автомобиль» той целью, которая тебе в данный момент необходима. Обязательно опиши свое состояние, когда цель достигнута, и ты пользуешься ею, или ее плодами. Включи предложения, в которых бы говорилось, какие ты испытываешь ощущения, пользуясь целью или плодами достижения цели, всеми пятью органами чувств.

При этом надо помнить следующее.

1. Предложения должны быть сформулированы положительно(без частицы «не», то есть вместо «у меня не болит голова», нужно сказать — «моя голова ясная и свежая»); если цель состоит в том, чтобы уйти от чего-то, избавиться, перестать делать что-то, прекратить, бросить, оградиться и тому подобное, следует сделать рефрейминг и переформулировать цель таким образом, чтобы четко уяснить себе, а что же я, собственно, хочу получить в итоге.

2. Единственный способ избавиться от какой-то ненужной черты характера — это развивать противоположную ей черту, например, чтобы избавиться от трусости следует развивать смелость. Положительная формулировка как раз предполагает такую постановку цели — развитие положительных черт характера, а не избавление от отрицательных. Отрицательные черты — это тоже часть нас самих, их можно лишь потихоньку вытеснять, заменять чем-то другим, но не отсекать, выбрасывать или убирать.

3. Для избавления от вредных привычек вначале надлежит выяснить, какую бессознательную выгоду извлекает человек из этой привычки. В сложных и запущенных случаях для этого нужна помощь специалиста-психотерапевта. Если же эту выгоду человек может точно определить сам, то в постановку цели по избавлению от вредной привычки следует добавить альтернативную и приемлемую

для человека программу достижения этой самой выгоды. Если вредная привычка еще не успела пустить глубокие корни в подсознании, то вместо альтернативной программы достижения бессознательной выгоды рекомендуется предложить позитивную программу, которая бы отвечала на вопрос: «Для чего я хочу избавиться от вредной привычки?»

4. Предложения следует формулировать в настоящем времени, так, будто бы ты уже достигла желаемого. Например, «я уверена в себе», «у меня прекрасная память», «я вижу отчетливо, резко и ясно» и т. д.

5. Визуализировать можно только одну цель. Предложения должны быть краткими и простыми, каждое последующее должно раскрывать и дополнять содержание предыдущего. После достижения указанной цели или после того, как достаточно долго поработала с данной целью и уверилась на уровне «знать», что она сбудется, можно перейти к следующей цели и т. д.

6. В предложениях используй понятные и знакомые тебе слова, избегай двусмысленных слов, вульгаризмов и идиом, типа «мне по барабану», «в кайф», «свеженький, как огурчик» и т. д. Старайся обходиться без научных терминов и иностранных слов, смысл которых тебе нужно еще вспоминать или в значениях которых ты не уверена.

7. Предложения нужно произносить медленно^[42], спокойно, с четкой дикцией, с выражением, паузой и легким ударением на каждом ключевом слове, которое вызывает образы. После слов, вызывающих образы, делай паузу, достаточную для того, чтобы успеть представить и прочувствовать вызванные образы. Например, после слов «расслабляются мышцы лица» сделай достаточную паузу, чтобы успеть почувствовать, как расслабляются мышцы лба, глаз, щек, рта.

Во время паузы постарайся мысленно повторить внушение еще раз и увидеть то, как оно работает, прочувствовать его всеми органами чувств. Допустим, ты вспоминаешь, как ты когда-то была уверена в себе, и все у тебя получалось. Обязательно вызови эти образы в себе, увидь себя уверенной и спокойной и прочувствуй все происходящее. Если речь идет о зрении, то представь, как размытое изображение становится четким и ясным, почувствуй, как сразу вдруг стали доступны запахи этого предмета, например, цветка, или вкус, или звуки, допустим, шелест листьев дерева. Иными словами, включай

свое воображение и связывай текст внушения с образами всех пяти органов чувств. Без представления того, как действует внушение и его прочувствования, — внушение работает хуже. Не огорчайся, если сразу не получается. Это нормально — терпение, внимание к себе, настойчивость и доброжелательность к себе помогут преодолеть и эту трудность. Помни — не ругай и не кори себя, а наоборот, хвали за малейшие успехи.

Еще раз напомню о том, как важно расслабиться после прослушивания записи, а не ждать и не выискивать в себе результаты — это ведет к напряжению и стрессу ожидания. Визуализация эффективна только в состоянии полного расслабления и покоя. Просто поверь в успех и продолжай заниматься визуализацией.

Переход в новый конус притяжения осуществляется в состоянии безразличия и спокойной умиротворенности.

Итак, и цыганки, и Вероника использовали следующую последовательность шагов для перехода в новый конус притяжения: вначале они вызывают страстное желание добиться цели, вплоть до галлюцинирования. На самой высшей точке этого состояния они вспоминают эмоции визуализации^[43]. Затем они добиваются, чтобы эти две волны — страстного текущего желания и эмоции визуализации — слились в резонансной частоте. Как только они почувствуют это, они резко переходят в состояние созерцательного безразличия и спокойной умиротворенности, позволяя всему проистекать. Поскольку новый конус притяжения не сильно отличается от текущего, то переход осуществляется быстро, и с каждым разом — все легче и легче.

Помни — дорогу осилит идущий. Пусть тебя не смущает кажущаяся простота изложенного метода. Терпение, вера в себя, и очень скоро ты станешь той, кого называют «везунчиком».

ВОЗЛЮБИТЬ СЕБЯ

В начале книги я говорил, как важно возлюбить себя. Просил тебя просто поверить и делать. Теперь несколько слов, почему это важно. Прежде всего, это тот фундамент, на котором ты воздвигаешь строение под названием «твоя жизнь». Это тот источник сил и вдохновения,

который ты используешь для достижения своих целей. Чем крепче фундамент, тем больших успехов ты сможешь достичь.

Что значит возлюбить себя? Это, кроме всего прочего, означает уважать свое право на жизнь, право любить и быть любимой, право на достойную жизнь. Это значит принимать людей такими, какие они есть, прощать им их несовершенство и не пытаться их переделать.

Уважать свое право на жизнь — это значит не тратить свою энергию на негативные мысли, на переживания по пустякам, тревоги и беспокойства. Прошлое оставить в прошлом. Это значит — не сотворить себе кумира ни из людей, ни из вещей, ни из идей. Соблюдать правила, принятые обществом, заранее прощая им их несовершенство, пусть даже это правила дорожного движения, ведь каждая статья ее оплачена жизнью и здоровьем сотен тысяч людей по всему миру.

Возлюбить себя — это еще и быть свободной от догм, и избежать чьих-либо попыток поработить твоё сознание. Все, что ты делаешь, живя в обществе, ты делаешь осознанно, заключая соглашение или договор с обществом, как равная с равным.

Возлюбить себя — это еще и уважать свое право иметь свое мнение, и уважать право других иметь мнение, отличное от твоего. И не пытаться переделать мир, а научиться общаться с ним, и познать законы достижения своих целей, жить в соответствии со своим подлинным «Я».

Возлюбить себя — это значит избегать общаться с деструктивными силами, людьми злобными, завистливыми, полными негативной энергии. Возлюбить себя — это значит ставить оберег от их черного воздействия.

Возлюбить себя — это значит быть достойной того, чтобы оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, и оказывать ее.

Возлюбить себя — это значит без ханжества и ложной скромности любить и лелеять свое тело, ибо оно — целостная взаимосвязанная система, в которой не было и не может быть любимчиков и нелюбимых. Каждый твой орган, как малое дитя, нуждается в твоей любви и ласке, добром слове и участии. Посылая им любовь, нежность, заботу и доброту, ты сможешь добиться того, что твоё тело ответит тебе ответной любовью и сделает все, чтобы ты стала еще лучше, красивее, совершеннее. Оно, подобно оркестру, сможет выдать

слаженную и красивую музыку любви, позволит испытать подлинную страсть и глубочайшее наслаждение.

Возлюбить себя — это значит светиться лучезарным светом единственной и неповторимой женщины, делая мир светлее и краше. Другой такой никогда не было и не будет, поэтому гордись собой и верь в свое божественное предназначение.

Возлюбить себя — это и ежедневный труд по самосовершенствованию, по своему духовному росту, ибо только духовно богатые женщины живут, а все остальные быстро сгорают.

Возлюбить себя — это значит любить и уважать своих родителей. Они нам достались от Бога, и они подарили нам жизнь. Но за право жить несем ответственность только мы.

Возлюбить себя — это использовать полученные знания во благо людей, прежде всего для счастья и благополучия своих детей и родных. Всякая попытка использовать приведенные техники в неблагоприятных целях приведет к разрушительным последствиям, как для того, кто ее применил, так и для его родных. Поэтому возлюбить себя — это еще и техника безопасности.

* * *

Только научившись уважать себя, можно научиться уважать других людей. Только научившись ценить себя, можно научиться бережно относиться к чести и достоинству другого человека. Поэтому, возлюбить себя — это значит сделать первый шаг на пути к любви окружающего тебя мира.

Успехов тебе и любви!



Часть III

Успешные, счастливые и просто популярные личности притягивают к себе людей. Такова человеческая натура — люди бессознательно тянутся к тем, от кого исходит энергия удачи. Надо ли говорить, что больной человек не только не может в полной мере излучать энергию, но и часто становится вампиром этой самой энергии у других. Иными словами, чтобы привлекать мужчин — надо быть здоровой. Надо излучать душой и телом успех, счастье, радость и благополучие. Это еще один очевидный секрет великих куртизанок.

Чтобы быть всегда здоровой, вначале следует понять, а почему же возникают болезни, разобраться, откуда грозит опасность. Древние римляне говорили: «Предупрежден — значит, вооружен!»



ПРИЧИНЫ БОЛЕЗНЕЙ

Природные силы внутри нас — истинные и лучшие врачеватели любой болезни.

Гиппократ

Существует множество теорий происхождения болезней. К сожалению, ни одна из них не дает ответа на все вопросы, да и не может дать. Если не углубляться в дебри специальной терминологии, то в первом приближении можно считать, что причина большинства болезней — в нарушении тока энергии внутри человека, так, во всяком случае, утверждает восточная медицина. В основе такого положения лежат определенные постулаты, вот некоторые из них:

— со смертью нельзя бороться, все на Земле смертно, и Земля сама смертна;

— с болезнью надо бороться до конца, до самого последнего вздоха;

— болезнь легче предупредить, чем лечить;

— мысль материальна, неправедные мысли^[44] ослабляют иммунитет человека и притягивают болезни;

— человек излечивается от болезней преимущественно тогда, когда он находится в состоянии транса.

Считается, что официальная (или ортодоксальная) медицина, насчитывающая не многим более полутора веков, достигла феноменальных успехов практически во всех областях, в первую очередь, в экстренной и военной хирургии, травматологии, ранней педиатрии, гинекологии, стоматологии и эпидемиологии... Отличительной чертой официальной медицины считается то, что она борется с симптомами болезней, а не с причинами, их породившими. Традиционная же медицина, насчитывающая более шести тысяч лет, наиболее сильна в лечении и особенно в предупреждении психосоматических болезней, то есть большинства хронических, вялотекущих и возрастных недугов. Это достигается за счет лечения причин, вызвавших болезнь, а не ликвидации симптомов. Если не устранены причины, породившие заболевание, то это будет приводить ко все новым и новым рецидивам или к видоизменению болезни.

Давай рассмотрим, какие же причины вызывают нарушение тока энергии в теле человека.

Попробуй сжать и разжать мышцы рук или ног — это тебе легко удастся. Мышцы сжались по командам из мозга, более того, пока мышца сжата, она постоянно посылает об этом сигнал в мозг, и мозг

обрабатывает этот сигнал. Во время стресса у человека сжимаются не только поперечно-полосатые мышцы (*которые человек может легко расслабить*), но и гладкие мышцы внутренних органов. К сожалению, нетренированный человек не может приказами мозга расслабить гладкие мышцы, и случается, что они много дней находятся в напряженном состоянии. Когда мышцы напряжены, они посылают сигналы в мозг. Теперь представь, что тысячи микроскопических мышц кишечника, желудка, печени, легких и других внутренних органов посылают огромное количество различных сигналов в мозг. Мозг должен каждый из этих сигналов обработать, по каждому принять индивидуальное решение. Но все дело в том, что никакого решения не принимается — мозг работает вхолостую. Во время стресса происходит выброс гормонов адреналина и кортизола в кровь, дается команда прекратить нормальный процесс переваривания пищи, «сворачивается» работа воспроизводящих систем человека, организм готовится к тому, что хозяин сейчас будет драться или убегать, мозг готовится терпеть боль, заживлять раны и т. д. Указанные гормоны пропорционально снижают количество антител, лимфоцитов и интерферона в крови человека, то есть уменьшают способность иммунной системы противостоять болезням. Поскольку у современного человека стресс вызван, как правило, психологическими факторами на работе, в быту, то предусмотренной природой разрядки — убегать или драться — не происходит. К сожалению, очень часто стресс вызывается нашими мыслями: переживаниями по поводу прошлого, беспокойством по поводу будущего, но особенно — ощущением безысходности.

Итак, мышцы напряжены, осуществлен выброс в кровь адреналина и кортизола. К чему это приводит? Огромные участки мозга бездействуют, находясь в состоянии ожидания, поскольку заблокированы напряженными гладкими мышцами. Иногда это может длиться, с небольшими перерывами, месяцы, а то и годы! То есть мозг не выполняет те функции, которые он обязан выполнять в обычном состоянии — бороться за выживание и продление рода, укреплять иммунную систему, бороться с инфекциями и болезнями, следить за процессом замены старых клеток на новые, эвакуировать шлаки и прочее, прочее, прочее.

Даже когда человек внешне спокоен, его душа может находиться в напряженном состоянии, именно поэтому говорят, что стресс причина многих болезней. Кроме того, известно, что женщины страдают депрессиями во много раз чаще мужчин. А лучшим антидепрессантом был и остается оргазм, точнее регулярная половая жизнь с получением оргазмов. При этом, занятия спортом и различные способы вхождения в транс, обладая сами по себе огромным лечебным эффектом, усиливают способность наслаждаться оргазмом, то есть быстрее и лучше излечиваться.

Какие же следуют отсюда выводы?

Первое — надо научиться команде: «Выключить стресс!». Для этого человечество придумало немало способов — медитация, аутотренинг, гипноз и самогипноз, йога, гимнастика цигун и т. д. (смотри приложение 5). Как только человек входит в измененное состояние сознания (*транс*) и дает команду на полное расслабление тела, расслабляются все мышцы, в том числе и гладкой мускулатуры. Как следствие, мозг возвращается в режим нормальной работы, то есть теперь он сам в состоянии автоматически противостоять огромному числу болезней. Особо отмечу, что сон не снимает стресс, а лекарства-антидепрессанты, алкоголь, никотин и наркотики — лишь загоняют болезни вглубь и вширь.

Помнишь, как во время гонок «Формула-1», разгоряченный болид вдруг съезжает с трассы и застывает неподвижно на несколько секунд в своей «конюшне», пока механики меняют колеса и доливают топливо, чтобы через мгновение вновь с ревом и страстью рвануть к своей цели. Даже этим монстрам в тысячи лошадиных сил нужен отдых во время гонки, чтобы сбросить все лишнее и ненужное и зарядиться энергией для новых свершений, чего уж говорить о нас с тобой.

Итак, оказывается, что для самостоятельного излечения довольно большого количества болезней достаточно просто научиться полностью расслаблять все мышцы. Это приведет к тому, что в мозге будут отсутствовать мысли (*а медитация это и есть полное отсутствие мыслей*), и, выражаясь современной компьютерной терминологией, мозг как бы «производит перезагрузку операционной системы».

Второе — надо заботиться не только о внешней чистоте тела, но и периодически чистить тело изнутри, убирая из него остатки и последствия стрессов и болезней. Если сравнить причины болезней с пылью, то можно сказать, что несправедливые мысли распахивают «окна и двери» организма во время бури, и пыль, проникая внутрь, покрывает органы изнутри. А через много лет эта пыль способна, как ржа, начать разъедать внутренние органы. Единственный способ бороться с пылью — это уборка, и, прежде всего — различные виды чистки организма от шлаков, слизи, каловых камней, паразитов.

Третье — надо научиться тому, как мобилизовать все защитные силы организма на борьбу с недугом. Давно замечено, что здоровые органы, находящиеся рядом с больным органом, не приходят к нему на помощь самопроизвольно. Для этого надобно, чтобы подсознание отдало команду: «Полундра!». Но чтобы подсознание отдало такую команду, необходимо, чтобы оно вначале поняло и зафиксировало у себя, что такое здоровье, какое состояние у данного человека означает — быть здоровым. Для чего?

Подсознанию нужен эталон. Тогда любое отклонение от этого эталонного состояния подсознание начнет рассматривать как возникновение проблемы, и будет автоматически лечить болезнь. Причем будет делать это самостоятельно. Нам даже нет необходимости осознавать, что мы заболеваем, и не надо каждый раз отдавать команду подсознанию на выздоровление. Достаточно дать такую команду однажды. Тогда оно само, бессознательно, на самой ранней стадии начнет по 24 часа в сутки без сна и отдыха ликвидировать недомогание. Мы этого можем даже не почувствовать!

Например, все помнят еще с детства, как проходят синяки и ссадины, небольшие порезы и ушибы. В действительности ничего не происходит само по себе, просто включается программа подсознания на ликвидацию проблемы, и через несколько дней мы забываем о синяке или порезе и даже не можем найти то место, где он был, так четко работает эта программа.

Если вспомнить, что подсознание не понимает слов, то становится понятным, почему этому очень трудно самостоятельно научиться тем, кто не владеет приемами самогипноза. Оттого-то во всем мире такой популярностью пользуются тренинги или курсы оздоровления, основанные на мобилизации внутренних резервов человека, например,

курсы Хосе Сильвы или Мирзакарима Норбекова. Если есть возможность, посети подобные курсы, настрой свой внутренний камертон здоровья. Об этом же говорится в книгах Джоан Борисенко, Берни Сигла, Ранджи Н. Сингха, Деннис Т. Джаффе и других. Но, как я уже писал, все эти книги откроют тебе свои секреты лишь после того, как ты посетишь тренинги, подобные указанным выше. Единственное условие, — это как ты помнишь, исцеление наступает в состоянии транса, поэтому предварительно научись хоть немного расслабляться (см. приложение 5). Тем не менее, ни один из путей оздоровления (*а их сотни*) не может претендовать на исключительную правильность. Тысячи дорог ведут к храму здоровья, и ты вольна выбирать любую из них.

Помни, если позволить поселиться в голове мысли, что от нас ничего не зависит, что мы беспомощны, это приведет к тому, что в мозге отключится целый блок борьбы за наше здоровье. Это все равно, что в жаркий день обесточить кондиционер (*или наоборот, в стужу отключить отопление*), а выключает наш мозг дурная мысль, неверие в себя. Поэтому, **четвертый вывод** — обязательно нужен положительный настрой и вера в исцеление, вера в себя и в то, что все задуманное получится. Улыбайся, старайся на все происходящее смотреть оптимистически, то есть выработай в себе привычку делать положительный рефрейминг любой входящей информации. Оптимисты в десятки раз реже болеют и живут гораздо дольше, причем именно живут, а не влачат существование!

Пятое — надо жить, а не готовиться к жизни и ждать невесть чего. Надо вести регулярную половую жизнь — мы так запрограммированы природой. И это нормально. Для этого освободи свой мозг от сказки о принце на белом коне. Дари наслаждение и испытывай наслаждение. Все, что ты делаешь на этой земле для себя и своих детей — это вся твоя жизнь, и от тебя зависит, какой она будет.

Шестое — нельзя доводить ничего до абсурда. У всех нас уже есть привычка следить за внешней чистотой рук и тела. Следует лишь добавить привычку следить за чистотой души и внутренних органов, и ничего более. Не сотвори себе кумира.

Есть очень простое упражнение, которое рекомендуется научиться делать автоматически: во время ходьбы старайся ощущать свои запястья теплыми. Вот и все! Где бы ты ни была, на улице, дома, на

работе: сначала расслабь кисти, а потом представь, как они наливаются теплом, и удерживай это ощущение так долго, как только сможешь. Если отвлеклась — ничего страшного, в любой момент можешь вернуться к нему и продолжить.

Причиной возникновения болезней может быть не только стресс, но и неправильное питание, загрязненная вода, воздух — все то, что принято называть экологией.

Другая категория болезней — это болезни, порожденные целенаправленным или случайным воздействием на тонкую энергетику человека. Эти энергоинформационные поражения принято называть порчами, проклятиями, сглазами, заговорами, приворотами, заклятиями и т. д. Иначе их называют — полевыми формами. При лечении этой категории болезней больший упор надобно делать на применение традиционной медицины: прощение, визуализация, выключение стресса, положительный настрой и обязательно — чистка организма, в первую очередь, очистка крови. И, конечно же, непревзойденное средство для снятия большинства полевых форм — русская баня, на худой конец, сауна. Дело в том, что без потери общности можно считать, что большинство полевых форм — это нечто, похожее на пыль. Только пыли, стремящейся покрыть наши внутренние органы и душу.

Любая чистка требует терпения и упорства. Например, чистка крови подсолнечным маслом (*смотри приложение 1*) через 2–3 месяца приводит к тому (*Г. П. Малахов*), что из организма, пораженного полевой формой, может начать выходить серая слизь, черные пластины (*плесень*), хвостатые образования, полипы. Если при этом дополнительно проводить чистки печени, то могут начать выходить амебовидные образования величиной с ладонь и более (*до 25 см*). Этого не следует бояться. Не важно, какой вид у полевой формы, важно — очистить от нее свое тело и душу.

Что касается бани, то сошлюсь на слова известного целителя Б. Е. Сона о том, что русская баня издревле помогает снимать с людей полевые формы, как, например, сглаз, порчу, смертельное колдовство. Он советует начинать работу веником в парилке снизу вверх, от копчика к шее, проделать процедуру несколько раз, при этом, периодически сгибаясь и разгибаясь, чтобы увеличивались межпозвонковые просветы. Затем пройтись по рукам — от плечевого

сустава к локтевому и далее до кисти. Покончив с руками, перейти к тазобедренному суставу и двигаться вниз, к коленному, и наконец, к голеностопному. При этом можно читать молитвы, это усиливает эффект изгнания полевых форм. Веники лучше брать березовые. Признаком выхода полевых форм является зевота или отрыжка, причем, чем длиннее зевота, тем усерднее надо чиститься.

Кстати, есть такая народная примета — при входе в баню наступи на порог, чтобы не унести с собой порчу, которую, возможно, кто-то уже здесь лечил.

В книге Б. Е. Сона приведено много реальных историй деструктивного влияния мыслей человека на его самого, на его семью, на бесплодие женщин. Вот одна из них, в которой говорится о том, насколько важно быть чистой душой. Известно, что энергетическая связь матери с ее детьми продолжается всю ее жизнь. В количественном измерении у нее эта энергетическая связь в три-четыре раза сильнее, чем у отца с детьми. И если женщина начинает посылать негативные эмоции в адрес отца своих детей, то тем самым она может полностью перекрыть и свои, и его каналы, по которым их положительная энергия поступает к детям. В случае, если эта негативная атака будет продолжаться достаточно долго, то даже взрослый ребенок, оставшийся без положительной подпитки со стороны родителей, может погибнуть. В рассказываемом мной случае так и произошло. После развода мать настроила свое дитя против отца, пропиталась насквозь неприятием его, видела в его поступках только плохое и только то, что подтверждало ее негативную психологическую установку, и в результате — ее единственный ребенок погиб от несчастного случая.

К сожалению, это уже почти обыденный случай. Ты сама можешь вспомнить такие истории. Древние мудрецы говорили — подобное притягивает подобное, негатив притягивает темные силы зла, а это неуправляемая сила. Поэтому в первой части книги я писал, что надо простить обидчика, даже если кажется, что простить невозможно. Это нужно не им, ему или ей, это нужно тебе и, как видишь, твоим детям.

Стало быть, основными причинами болезней являются:

1. Стресс, который в свою очередь вызывается несправедливыми мыслями, неумением расслабляться, неумением управлять своим телом командами мозга.

2. Неблагоприятная экология.

3. Полевые формы, питательной средой для которых также являются несправедливые мысли и неспособность индивида возлюбить себя.

Несправедливые мысли могут существовать в человеке в силу его жизненных установок, генетической предрасположенности и плюс дополнительно к этому, вызываться неадекватной психологической реакцией на окружающие раздражители.

Таким образом, чтобы быть здоровой, необходимо:

- возлюбить себя, а значит, научиться общаться;
- объяснить подсознанию, что же такое здоровье, и создать эталон здоровья;
- включить в подсознании программу «я здоров», то есть потребовать, чтобы подсознание автоматически распознавало большинство болезней, сравнив состояние организма с эталоном, и ликвидировало их еще на начальной стадии;
- поддерживать в чистоте свое тело, регулярно очищать организм от шлаков, слизи, каловых камней, паразитов; хотя бы раз в год чистить толстый кишечник, печень, почки;
- ежедневно чистить кровь, например, подсолнечным маслом;
- ежедневно медитировать, заниматься самогипнозом, то есть:
 - а) снимать стресс, б) выходить на все более высокие уровни в программе «я здоров», в) программировать свой мозг на мобилизацию внутренних резервов организма на борьбу с недугом;
- укреплять организм витаминами, микроэлементами, физическими упражнениями, специальными гимнастическими, проводить контрастные обливания и т. д.;
- поддерживать в чистоте свои мысли и помыслы, быть оптимистом, радоваться жизни, довести до автоматизма технику рефрейминга негативной информации на положительную^[45];
- регулярно молиться, посещать церковь или мечеть, регулярно избавляться от пыли полевых форм любыми доступными процедурами, например, выгоняя ее наружу из тела паром и жаром в бане.

Если ты сейчас принимаешь лекарства, назначенные твоим лечащим врачом, или проходишь тот или иной курс лечения — продолжай. Указанные выше девять пунктов лишь помогут тебе

быстрее, полнее и, в конечном счете, окончательно излечиться от любой болезни. Во всяком случае — это надежный заслон от всякого недуга в будущем.

Как же объяснить подсознанию, что такое здоровье?

Для этого вначале надо научиться расслабляться и входить в транс — чем глубже, тем отчетливее будет образ здоровья. Затем представить себя абсолютно здоровой, визуализировать образ, почувствовать каждой клеточкой тела восторг от избытка энергии и здоровья. Это чувство восторга многим знакомо, например, после баньки — кажется, будто заново родился, хочется кричать, петь, радоваться. Ты отчетливо ощущаешь мощь, силу и грацию каждого органа, каждого своего движения. Это чувство, когда ты совершенно отчетливо осознаешь, что можешь все! И вот когда ты войдешь в этот образ, когда будет казаться, что ты вот-вот взлетишь — ты запоминаешь все так подробно и ясно, как только возможно, ты мысленно громко констатируешь — это и есть образ моего здоровья! Вот она я — единственная и неповторимая, и я знаю, что с каждым разом этот образ будет еще лучше, еще отчетливее, еще совершеннее. Я могу вызывать этот образ, когда захочу, и я всегда буду такой молодой и совершенной, здоровой, умной, грациозной, всевластной! Терпенье, вера в себя, настрой. Периодичность такого упражнения: вначале ежедневно, а где-то через год — как минимум, раз в неделю. Но делать!

Как включить в подсознании программу «Я здоров»? Очень просто.

Во-первых, необходимо ежедневно в состоянии транса повторять те слова, что были приведены в первой части: «каждый день я изменяюсь к лучшему», «я всегда буду абсолютно здоровой телом и душой» и представлять себя изменяющейся к лучшему, здоровой.

Во-вторых, поверить в то, что ты здорова. Без всяких предварительных условий, без оставления лазеек для сомнений! Это очень важно — поверить на уровне «знать». Я уже много раз писал об этом. Например, то, что ты женщина, ты же этому не веришь, ты — знаешь. Вот так же надо знать, что ты здорова. Да, временные недомогания или болячки случаются. А у кого их не бывает? Но они пройдут, как проходят синяки и ссадины. Ты видела, чтоб хоть один синяк не прошел? Знаешь ведь, что пройдет! То-то же. Когда эта информация на уровне «знать» будет запаяна в подсознание, оно

(подсознание) в лепешку расшибется, чтобы выполнить твою программу — ведь хозяйка сказала, что она здорова, значит, так тому и быть! Подсознание такие резервы вытащит на свет Божий, оно такие вещи сделает, что потом это иначе, как чудом, называть не будут! Ты слышала и читала про такие истории, вот и твой мозг может такое сотворить, только научи его и прикажи ему.

В-третьих, так отчетливо, как это только возможно, визуализировать, как ты избавляешься от остатков болезней, то есть подсказывать подсознанию, чего же конкретно ты хочешь, чтобы оно сделало. Например, если где-то есть проблема, ты можешь представлять, как твои белые кровяные тельца направляются к больному органу и победоносно атакуют слабых и ленивых представителей болезни. Основное требование визуализации: дать понять больному месту, что ты любишь его и помнишь о нем, получить от него обратную связь. Как можно четче видеть, слышать и чувствовать победу, направлять свои иммунные силы точно туда, где есть проблема, представлять вирусы, бактерии или больные клетки — глупыми, слабыми, разрозненными, малочисленными. Своих же солдат наоборот, представлять умными, сильными, сплоченными, грамотными, многочисленными, хорошо вооруженными, не знающими усталости и жалости к противнику. Метод визуализации успешно применяется для лечения даже таких болезней как поздний рак и полный паралич, так что поверь — и у тебя все получится. Частота — до 8 раз в день по 40 минут в тяжелых случаях.

Освободи свою фантазию и не конкретизируй метод исцеления, оставь это подсознанию. Например, некоторые представляют, как они с помощью некоего волшебного пылесоса убирают все лишнее и ненужное: наросты, отложения, болячки... Другие представляют больной орган как новорожденного, и окружают его нежностью и любовью, заботой и вниманием, они буквально сюсюкаются с ним, делают ему мысленно массаж, попеременно мысленно делают контрастный душ... Главное, чтобы в конце ты видела и чувствовала это место идеально здоровым, совершенным и навсегда свободным от болезни и проблем. Тренируй себя на то, что ты всегда будешь одерживать победу над любым недугом.

Для того чтобы не откладывать все на час X, когда уже поздно учиться, следует начинать визуализацию, идеомоторный массаж и

мысленный контрастный душ для органов уже сегодня. Например, на этой неделе — ты работаешь со ступней. Тогда ты последовательно сантиметр за сантиметром мысленно в состоянии транса обследуешь свои пальцы, ногти, ступни. Полностью расслабляешь их и начинаешь последовательно двигаться от одного участка к другому. В тот участок, с которым работаешь, допустим, в ступни, несколько раз мысленно вначале нагнетаешь прохладу, а затем согреваешь этот участок теплом. Затем начинаешь мысленно делать массаж этого участка, потом учишься мысленно сжимать и расслаблять мышцы. Заканчиваешь работу с участком тела мысленным контрастным душем — 11 циклов, завершаешь холодным душем. На следующей неделе — другие органы, когда закончишь все органы, — начни сначала. Для сердца и мозга существуют другие упражнения, поэтому с ними сама не работай, а лучше обратись к специалистам.

Твои органы подобны грудным младенцам. Если чадо привлекает внимание матери криком, то твои органы, когда им нужна твоя любовь и забота, привлекают твое внимание болью. Детям каждые 16 минут требуются подтверждения того, что мама их любит и что она рядом. Также твои органы постоянно нуждаются в подтверждении твоей любви и внимания, и на твою любовь и заботу они ответят тебе в сто раз большей любовью и сделают все, чтобы ты была и выглядела молодой и здоровой, стройной и совершенной.

В-четвертых, старайся все время находиться в хорошем расположении духа, если же на душе кошки скребут, вспомни что-нибудь смешное, начни рассказывать воображаемому собеседнику анекдоты, но не отдавай свою энергию на подпитку депрессии.

В результате, подсознание, получив команду «я здоров», будет делать все, чтобы выполнить программу и начнет без сна и отдыха, круглосуточно доводить твой организм до того эталона здоровья, который ты уже сформировала в мозге. **Вспомни: посеешь поступок — пожнешь привычку, посеешь привычку — пожнешь характер, посеешь характер — пожнешь судьбу.**

ЗАЧЕМ ПРОВОДИТЬ ЧИСТКУ ОРГАНИЗМА

Последовательность чистки организма должна быть следующей: вначале нужно почистить толстый кишечник, потом печень, а потом уже почки и другие органы (*желательно*), но толстый кишечник, печень и почки — это обязательно и именно в такой последовательности. Сведущие люди рекомендуют делать полную чистку организма хотя бы раз в год. Итак, каждые пять дней у человека полностью меняются стенки толстого кишечника, настолько агрессивная в ней среда, но содержимое кишечника ведь остается, а это порой до 25–30 кг каловых камней, слизи, полипов, до 70 видов различных паразитов и прочей ненужной массы.

Советую прочитать книги, список которых я привожу в конце. Я лишь приведу выдержки из них, чтобы ты составила представление о них и поняла, насколько полезны они для тебя.

Б. Аранович. «Роль толстого кишечника в организме трудно переоценить. Ненормально работающий кишечник посылает в кровь огромное количество токсинов, перегружает ими другие органы, и, в первую очередь, печень. Онкологические заболевания, проблемы с кожей, носоглоткой, аллергии, болезни суставов, крови и многие другие недуги берут свое начало в толстом кишечнике. Хроническая усталость, плохое настроение, раздражительность зачастую связаны с проблемами в кишечнике.

Большинство людей не до конца понимают важность нормальной работы толстого кишечника. Многие не знают, что частые простуды и хронический насморк возникают из-за загрязнения толстого кишечника, подавления его микрофлоры. Если бы знали, то, вместо того чтобы глотать таблетки и закапывать капли, почистили бы кишечник. Огромное значение для толстого кишечника и всего организма имеет кишечная микрофлора, или полезные бактерии. При участии этих бактерий в толстом кишечнике синтезируется ряд важных витаминов, особенно группы В, которые поддерживают иммунитет, осуществляют противораковую защиту. Микрофлора производит также ряд ферментов, гормонов, оказывая влияние на эндокринную и нервную системы.

Клетчатка, содержащаяся в пище, доходит до толстой кишки в неизменном виде, так как в пищеварительных соках нет ферментов для ее расщепления. Под влиянием бактерий она расщепляется, и содержимое растительных клеток делается доступным для

переваривания и всасывания. Клетчатка очень важна для перистальтики, механических сокращений кишки, способствующих освобождению их содержимого. Для поддержания жизнедеятельности бактерий очень важно сохранять слабокислую кислотно-щелочную среду. Микрофлора, кроме указанных свойств, обладает огромным энергетическим потенциалом.

Вокруг любого органа или клетки есть эфирное тело, или биополе. Так вот, биополе каждой полезной бактерии очень сильное, и все вместе полезные бактерии дают такое излучение, которое заряжает воду и электролиты, всасывающиеся в толстом кишечнике и разносящие затем с током крови энергию по всем клеткам тела. Многие, наверное, слышали, что участники восточных единоборств перед началом схватки концентрируются на области ниже пупка, которая называется „хара“, заряжаясь таким образом энергией, находящейся там. А ведь эта энергия есть не что иное, как микрофлора кишечника.

Микроорганизмы, обитающие в толстом кишечнике, выделяют теплоту в окружающую среду и таким образом обогревают внутренние органы. Люди, часто мерзнущие, должны обратить внимание на состояние толстого кишечника».

Тому, как чистить организм, посвящено огромное количество литературы. В первую очередь рекомендую книги Г. П. Малахова и Т. Я. Свищевой. Очень рекомендую дополнять процедуру чистки внутренних органов еще и очищением организма через кожный покров, попросту — русскую баню.

Если дополнительно к этому у тебя выработается привычка ежедневно 15–20 минут чистить кровь нерафинированным подсолнечным маслом (см. приложение 1), то гарантирую, что ты забудешь что такое простуда, грипп, насморк и другие болезни, особенно — женские болезни.

КАК ПРОИСХОДИТ ПОТЕРЯ БИОЭНЕРГИИ У ЖЕНЩИН

Мантэк и Мэниван Чиа. «Несколько слов о женских болезнях. Даосские мудрецы считают, что количество энергии, которое человек тратит в день, приблизительно одно и то же на протяжении всей жизни.

Но если в молодости он использует 60 % энергии, полученной из еды, воздуха, отдыха и упражнений, то, начиная с 24-летнего возраста, он тратит ее больше, чем получает извне. А недостаток энергии забирает из жизненно важных органов — почек, печени, селезенки, легких, сердца и поджелудочной железы, — а также из различных желез и, наконец, из мозга — и это причина смерти.

Даосизм объясняет, что основные потери энергии у мужчины происходят во время эякуляции, в то время как основные потери энергии у женщины имеют место не во время полового акта, а во время менструаций».

А. Маловичко. «Что же такое нормальная энергосберегающая менструация? Это 2–3 столовые ложки крови в течение 15–20 минут! И все. Остальное — патология, с которой нельзя мириться.

Основная причина потери энергии во время менструаций — это „грязная“ кровь. Печень не справилась с выведением из крови жиров, обезвреживанием ядовитых продуктов распада белка, продуктов жизнедеятельности микробов, обитающих в толстом кишечнике, сахара, холестерина, гликогенов, шлаков и т. п. Почки не справились с выведением из крови азотосодержащих соединений, в первую очередь — мочевины, не справились с регулировкой водно-солевого обмена. Селезенка не выработала иммунные клетки в кровь. Иными словами, когда основные органы очистки и выделения не справляются с выведением токсинов из организма, происходит их аварийный выброс, для этого выделительные функции переходят у женщин, в первую очередь, к матке. Вдумайся, нежнейший детородный орган превращается в унитаз для токсинов! Кроме того, и у мужчин, и у женщин на помощь печени приходит кожа, и выбросы токсинов через нее являются причиной более чем 10 000 кожных заболеваний. На помощь почкам приходят легкие, но ничто не дается просто так, за это приходится расплачиваться бронхитом, синуситом, гайморитом, туберкулезом, воспалением легких и другими проблемами дыхательных путей.

У женщин кожа и легкие приходят на помощь печени и почкам, но в меньшей степени, чем у мужчин, потому что у них в выделительных функциях участвуют еще молочные железы и матка. Женские груди пытаются выделить токсичные белковые кислоты в виде кистозно-фиброзных новообразований. Матка выделяет секрет и превращается в

канализационный орган аварийного сброса высокотоксичных отходов организма вместо нормальных менструальных белков. В результате этого возникают воспаления матки, миомы и пр. После попыток помочь очищению крови от возбуждающих токсинов, матка становится настолько опухшей и дегенерированной, что как единственное (*самое простое*) средство для большинства женщин предлагается ее полное удаление (*гистерэктомия*), или по-простому — кастрация женщины.

Когда токсичная кровь ищет выхода через матку путем менструации, возникает воспаление и раздражение нежной слизистой оболочки во всем органе, которое проявляется как боль или судорога.

Если токсин не очень сильный, то женщина просто испытывает чувство тяжести или прилива крови к тазу. Когда же начинается истечение, природа изгоняет из крови такое количество токсинов, которое только возможно, приводя к воспалению глубоких слоев матки. То, что обычно является нормальным истечением, превращается в кровотечение, иногда продолжающееся многими днями и приводящее больную к постоянной анемии. За этим следуют нервозность, бессонница, головная боль, мучительная слабость.

Почки не в состоянии фильтровать многие растворенные яды, поэтому возникает незначительный или большой отек, приводящий к увеличению массы тела. Состав менструальной крови варьирует в зависимости от химизма токсических материалов.

Коричнево-красные, обильные, без запаха менструальные выделения, сопровождаемые сильными маточными сокращениями, указывают на то, что преобладающее раздражение вызвано ненормальным перевариванием сахаров и крахмала. Вредные токсины кислые, так как они не смогли полностью окислиться и превратиться в уголекислоту и воду.

Если менструальная кровь темная, пахнущая, со сгустками и вязкая, в ней присутствуют токсины от непереваренных белков или от их гниения. Яйца, сыр и долго вареное мясо могут придать менструальной крови наиболее неприятный запах.

Проблемы и опухоли появляются как результат того, что матка долгое время была залита токсичной (*грязной*) кровью из-за плохого удаления венозных и лимфатических отходов. Система предотвращения воспаления тазовых органов и скопления в них

высокотоксичной крови избавит женщин от разного рода опухолей тазовых органов.

Таким образом, очевидно, что под химическим воздействием матка, которая создана природой как орган размножения, превращается в орган выделения гнилостных продуктов.

Появляется ряд новых болезней, среди которых климактерический прилив крови, нервное расстройство, головная боль, артриты, невриты, слабое или сильное помешательство, желудочные и кишечные несварения, слабость и изнеможение, раздражающие вагинальные расстройства, сердцебиения, одышка и прочие. К несчастью, этот перерыв альтернативного выделения через матку может принести еще более разрушительные результаты. Когда ворота для выхода закрыты менопаузой, токсины продолжают тяготеть в направлении матки и инфильтрируют ее. Постепенно воспаление увеличивается и, в конце концов, могут появиться водянистые выделения с характерным металлическим запахом, вытекающие из лимфатических сосудов матки. Это первое предостережение рака!»

КАК ПЕРЕВЕСТИ СЕКСУАЛЬНУЮ ЭНЕРГИЮ В ЭНЕРГИЮ ЗДОРОВЬЯ

Как уже было сказано выше, во время полового акта, женщина не теряет жизненную энергию, наоборот, каждый оргазм наполняет ее новой порцией живительной энергии, каждый оргазм приближает ее к рождению здорового и полноценного ребенка.

Даоские мудрецы выделяли три главных вида энергии у человека: Основная, или первородная энергия (цзин); жизненная, или рабочая энергия (ци) и духовная энергия (шэнь). Наиболее важная энергия — это Основная энергия цзин, включающая в себя то, что мы называем сексуальной энергией.

Мантэк и Мэниван Чуа. «Цзин имеет важное значение для осуществления всех функций тела. Все остальные энергии в теле зависят от цзин. Цзин преобразуется в жизненную энергию ци, которая взаимодействует с жизненно важными органами тела. Сохранение и питание энергии цзин является основой даоских внутренних практик. Цзин запасается во всех жизненных тканях, особенно в почках^[46],

сперме и яйцеклетках. Цзин представляет собой энергию, производимую половыми органами. В женщине это энергия яичников, в мужчине — энергия спермы. При движении энергии цзин по телу происходит оживление и питание его органов».

Таким образом, жизненная энергия ци получается, во-первых, из энергии цзин и, во-вторых, из воздуха, пищи и воды. Означает ли это, что при определенных условиях, человек может обойтись без пищи, одной только энергией цзин и воздуха? Действительно, даосские и тибетские монахи могут неделями медитировать практически без еды. У монахов есть даже своеобразное соревнование, кто больше высушит на своем теле мокрых простыней, часами стоя зимой в ледяной воде горного ручья. Для этого они также используют энергию цзин.

У Николая Рериха есть картина «На вершинах», на которой изображен монах, сидящий почти полностью обнаженным на одной из вершин в Гималаях, а вокруг него подтаявшая земля. Самое интересное в этой картине то, что писалась она с натуры — так и осталось неизвестным, как долго до прихода художника и сколь долго после его ухода монах продолжал сидеть один почти на семикилометровой высоте в лютую стужу, без одежды, воды и еды. Отсюда ясно, какой исключительной важности энергией для жизнедеятельности организма является энергия цзин.

Супруги Чиа утверждают, что для сохранения и восстановления потерянной основной энергии цзин лучшим образом подходит сексуальная энергия — единственная энергия, которая может быть удвоена, утроена и вообще увеличена во много раз. Чтобы человек оставался человеком, надобно энергию ци преобразовать в духовную энергию шэнь. Согласно законам военной стратегии, чтобы наступление было успешным, атакующая сторона должна иметь численное превосходство над противником минимум в пять раз. Соответственно, чтобы суметь привлечь достойного мужчину — необходимо обладать большей, чем у него энергией. **А ведь мужчины-лидеры потому и стали лидерами, что у них ее много, поэтому так важно уметь сохранять и умножать свою энергию. Чем большей энергией здоровья, успеха, радостного настроения, счастья, уверенности в себе и благополучия ты светишься, тем более успешных мужчин ты сможешь очаровать и покорить.**

Увеличение потребления пищи не приведет к росту жизненной энергии, а вызовет лишь увеличение жировых отложений — для расщепления жиров нужна дополнительная энергия, но другого рода. Уменьшить потерю Основной энергии и дать необходимую для тела энергию могут: медитация, йога, цигун, массаж, акупунктура, шиацу, тайцзи-цюань и т. д.

Основные каналы потери энергии у женщин — это менструация, различные возбудители и стимуляторы (как например, наркотики, алкоголь и табак), стресс, животный секс, гнев, страх, беспокойство, болезни...

Для того, чтобы сексуальная энергия могла быть преобразована в Основную энергию, нужен нормальный ток всех энергий в организме. Нужна духовность, стремление к самосовершенствованию.

Сексуальная энергия может быть преобразована в жизненную и духовную энергию без занятий сексом, хотя для подавляющего большинства людей — естественный путь высвобождения этой энергии является самым приятным, доступным и приемлемым способом.

Начнем с рассмотрения чувства влюбленности и ее влияния на физическое и астральное тела. Влюбленность вызывает положительные эмоции во всем теле. Происходит увеличение сексуальной энергии и ее трансформация в энергию ци. Излечиваются многие болезни. Уходят фобии, стрессы, тревоги, страхи, зажимы. Исчезают энергоинформационные поражения. Восстанавливается аура. Укрепляется и упрочивается ее оболочка.

Естественно возникает вопрос, можно ли добиться подобных изменений в физическом и астральном телах без чувства влюбленности. Да, это как раз те упражнения на повышение чувствительности, о которых говорилось в начале книги. Более того, оказалось, что различные виды массажа, цигун и другие упражнения, лишь усиливают способность индивида к влюбленности. Тело женщины начинает испускать набор различных флюидов, таких, как, например, феромоны, нейrogормоны, различные разновидности простогландинов и другие. Эти флюиды улавливаются мужчинами на подсознательном уровне и вызывают у них влюбленность — женщине остается лишь выбрать наилучшего.

Один компонент этого набора флюидов уже хорошо описан учеными — это легколетучие половые гормоны феромоны, вызывающие сексуальное влечение. У людей помимо органа обоняния существует еще один орган в носу, размером со спичечную головку, называемый вомероносальным органом, или органом Якобсона, он-то как раз и должен улавливать феромоны противоположного пола. Женские феромоны или иначе — копулины, выделяются всей поверхностью кожи, содержатся в поте и вагинальной жидкости, особенно в период овуляции, поэтому в этот пору женщины непроизвольно максимально оголяются и неосознанно начинают вести себя гораздо фривольнее. Это инстинкт, генетическая программа, заложенная в подсознание, а сознание только выполняет его — женщине в такие дни нравятся наряды с открытыми руками, грудью, спиной, животом, ногами и т. д. Кроме того, на теле у женщины имеется несколько точек, выделяющих копулины наиболее интенсивно — это кончик носа, шея (*там, где видна пульсация*), область подмышечных впадин, поверхность груди, область под грудью, околососковые кружки, область лобка (*кожа вокруг входа во влагалище, складки, окружающие клитор*) и влагалище. Поэтому один из эффективных способов околдовать понравившегося мужчину — потереться своим носиком об его нос. И если у него нет насморка, и он на генетическом уровне не является антагонистом данной женщины^[47], это всколыхнет в его мозге всю тысячелетнюю историю эволюции мужчин, и он околдуется ею на гормональном уровне.

Мантэк и Мэниван Чуа. «Первое. Для постепенного увеличения энергии, текущей в яичниках, приготовь следующий напиток: один стакан виски, один стакан меда, один стакан лимонного сока. Хорошо размешай смесь, пока мед полностью не растворится. Храни смесь в заранее простерилизованной банке в сухом холодном месте. Хорошенько встряхивай банку перед каждым использованием. Выпивай ежедневно от одной до двух столовых ложек смеси. Этой смеси хватит на несколько месяцев, и чем дольше она стоит, тем лучше становится.

Внимание! При сильном менструальном кровотечении воздержаться от принятия этой смеси на несколько дней до полной нормализации.

Второе. Перейдем к следующему упражнению. Оно касается накопления сексуальной энергии и умения управлять ею. В организме человека есть мышца, от которой зависит сила оргазма и глубина сексуального удовлетворения. Это лобково-копчиковая, или ЛК-мышца. Иногда ее также называют „мышцей любви“, или сексуальной мышцей. Для сексуальной жизни гораздо полезнее упражнять эту мышцу, чем бицепсы и трицепсы. Сокращая ЛК-мышцу, ты улучшаешь приток крови к влагалищу и промежности, а это, в свою очередь, способствует увеличению количества твоей сексуальной энергии и улучшению смазки влагалища. Более того, возможно, ты уже слышала о ЛК-мышце в связи с родами. Врачи обычно рекомендуют женщинам выполнять до и после родов специальные упражнения для ЛК-мышцы — так называемые упражнения А. Кегеля. Упражнения Кегеля предназначены для укрепления этой мышцы и улучшения ее эластичности, что очень важно для нормального течения родов. С помощью этих упражнений можно также улучшить мышечную поддержку влагалища и матки после родов и в пожилом возрасте.

С возрастом ЛК-мышца ослабевает, если ее не тренировать. После нескольких нормальных (*то есть без кесарева сечения*) родов ЛК-мышца ослабевает еще интенсивнее, вот почему многие женщины в старости страдают недержанием мочи. Укрепление этой мышцы очень важно как для поддержания здоровья, так и для реализации сексуального потенциала.

Некоторым женщинам трудно понять, как сокращать ЛК-мышцу. Попробуй во время мочеиспускания остановить мочу и затем снова пустить ее, и так несколько раз до окончательного опорожнения мочевого пузыря. Чтобы задержать мочу, ты сокращаешь именно ЛК-мышцу. При этом у тебя должно возникать ощущение, что ты слегка втягиваешь в себя область влагалища и уретру. Если тебе не удастся остановить мочу, значит, у тебя слабая ЛК-мышца. Не расстраивайся — ее можно натренировать, как и любую другую мышцу в твоём теле. Начинающие обычно совершают характерную ошибку — делают выталкивающее движение вместо втягивающего. Очень важно, чтобы ты почувствовала, как правильно поднимать и сокращать ЛК-мышцу. Выполняя эти упражнения, ты не должна напрягать мышцы живота. Вообще, чем лучше ты расслабишься, тем больше будет польза от выполнения этих упражнений. Начинающим полезно использовать

какой-нибудь предмет, вокруг которого можно сжимать ЛК-мышцу. Сопротивление этого предмета позволит тебе сжать мышцу с большей силой.

Упражнение на сжатие влагалища. Ляг или сядь на край стула. Введи во влагалище два смазанных пальца. Сожми ЛК-мышцу вокруг этих пальцев. Ты должна почувствовать, как стенки влагалища сокращаются приблизительно в 2–3 сантиметрах от входа.

Разведи пальцы так, чтобы они образовали букву „V“. Постарайся напрячь ЛК-мышцу, чтобы она свела твои пальцы вместе. Если это у тебя не получается, твоя ЛК-мышца нуждается в тренировке. Когда ты поймешь, как управлять ЛК-мышцей, ее тренировка не составит для тебя особой сложности.

Существует много разных упражнений для развития ЛК-мышцы, которые отличаются друг от друга длительностью и количеством сжатий. Самое простое упражнение — напрячь ЛК-мышцу на 10 секунд и затем расслабить. Если это время для тебя слишком велико, держи ее напряженной столько, сколько сможешь. Сначала выполняй это упражнение 3 раза в день по 10 повторений, затем постепенно доведи число повторений до 50.

Упражнение на натягивание ЛК-мышцы. Сделай вдох и сосредоточься на своем влагалище. На выдохе напряги мышцы вокруг глаз и рта, одновременно сжимая ЛК-мышцу и анус. Вдохни и расслабь свои мышцы.

Продолжай сокращать мышцы на вдохе и расслаблять на выдохе. Сначала выполняй 18 повторений, затем доведи число повторений до 36 или более. *(После каждого 18-го повторения делай небольшую передышку.)*

Теперь повтори упражнение, но на этот раз на каждом выдохе напрягай мышцы вокруг глаз и рта, ЛК-мышцу и мышцы ануса так долго, как сможешь, затем снова их расслабляй. После каждого 9-го повторения делай передышку».

Одно из полезных свойств упражнений для ЛК-мышцы заключается в том, что они позволят тебе пробудить твою сексуальную энергию в любое время и в любом месте. Представь себе, как это может оживить скучную деловую встречу! Например, если начальник будет бурчать на тебя, незаметно поделай упражнения на натягивание ЛК-мышцы и ты заметишь, что буквально через пару минут, а то и

раньше, он вдруг смутится, стучуется и уйдет, странно на тебя поглядывая. Это будет просто спонтанный выброс твоей сексуальной энергии, а теперь представь, что будет, когда ты начнешь направлять ее на мужчину специально и целенаправленно!

Через несколько недель тренировок, после того, как ты научишься усилием воли сокращать и расслаблять все ЛК-мышцы, постарайся хорошенько запомнить поведение каждой мышцы в отдельности и затем приступай к идеомоторным тренировкам ЛК-мышц. Для этого рекомендуется поставить приятную ритмичную музыку без слов, лечь или удобно сесть, с помощью аутотренинга, самогипноза или медитативных команд расслабиться и представить, как в низу живота начинает скапливаться тепло. Постарайся как можно четче почувствовать это тепло и ощутить приятное покалывание внизу живота. Постепенно усиливай приятные ощущения с помощью визуализации, и начинай в состоянии расслабления просто представлять, как сокращаются и расслабляются твои ЛК-мышцы и, что очень важно, стенки матки. Минут через 10–15 (у каждого этого индивидуально) такой идеомоторной тренировки ты заметишь, что мышцы начинают сокращаться и расслабляться как бы самопроизвольно, без явных усилий с твоей стороны. Вначале это будут, возможно, еле заметные сокращения, но со временем ты сможешь добиться таких же, если не больше, амплитуд, как и при волевом сокращении мышц. Хитрость состоит в том, что нужно постараться выработать у себя условный рефлекс — приятные ощущения в области малого таза должны вызвать в идеале самопроизвольные волнообразные сокращения ЛК-мышц, что, в свою очередь, еще больше усилит эти самые приятные ощущения. В этом случае, занимаясь любовью, уже нет необходимости думать о том, как и когда сокращать ЛК-мышцы, все произойдет автоматически, и вы оба испытаете незабываемой глубины и продолжительности восхитительные ощущения. Это упражнение является, пожалуй, самым эффективным способом омоложения организма, усиления сексуальности и поддержания женской привлекательности. М. Норбеков строго научно доказал, что это упражнение, выражаясь по-простому, включает все «флюидоизлучающие станции» у женщины. Другие упражнения по тренировке ЛК-мышцы смотри в приложении 3.

ГЛАВНЫЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ^[48] ПОТОКИ

До сих пор речь шла о важности различных видов энергии в теле человека. Кроме перечисленных внутренних энергий есть еще и основные, или главные энергетические потоки, связывающие человека с энергией Земли и Космоса, и пока эти потоки свободно пронизывают человека — он жив. Древние целители насчитывали в теле человека 12 основных, 2 дополнительных и множество мелких энергетических каналов. Очень важно, чтобы каналы обеспечивали беспрепятственный ток энергии, то есть были бы достаточно облагороженными и чистыми. Представь, что каждую весну река текла бы по новому руслу, и в результате какие-то поселки все время оставались бы без воды. Чтобы этого не было, чтобы каждый орган получал достаточно энергии, надо чтобы энергия текла по тем каналам, которые ей были уготованы изначально. Основные энергетические потоки Земли и Космоса, пронизывающие человека, соотносятся с током внутренней энергией в теле человека, как, скажем, океанические течения с реками, текущими по континентам. Например, течение Гольфстрим определяет климат на целых континентах, и от него зависит где, когда и как будут течь реки, допустим, в той же Европе. Поэтому, для того, чтобы все внутренние органы человека получали в достатке необходимую им энергию, достаточно наладить нормальный ток энергии для основных потоков.

Энергетический поток Земли входит в тело женщины снизу — в области промежности, расположенной между влагалищем и анальным отверстием, далее поток поднимается вверх вдоль позвоночника (*у женщин он проходит на расстоянии четырех пальцев впереди него*). Данный поток покидает тело из точки, находящейся приблизительно в сантиметре впереди от темени. Мощный поток энергии Земли, достигающий до 3–4 сантиметров в диаметре выходит из темени с небольшим наклоном вперед и уходит вверх в бесконечность. Энергетический поток Космоса входит в тело человека сверху в точке темени, спускается вниз вдоль позвоночника, прижимаясь к нему, и выходит из тела в точке промежности.

Чтобы почувствовать энергетические потоки Земли и Космоса, нужно сесть поудобнее и, погрузившись в транс, сосредоточиться

вначале на потоке Земли, как более мощном. Для начала можно представлять поток энергии как последовательность теплых энергетических шариков, размером с грецкий орех, которые входят в тело, поднимаются вдоль позвоночника и выходят из темени. Затем постепенно, по мере нарастания ощущений, как цепочку шариков, и очень скоро — как мощный столб энергии. В это же время можно начать добавлять к энергетическому потоку Земли еще и сексуальную энергию яичников, как бы насосом вытягивая ее копчиком вверх, а когда смешанный поток дойдет до области межбровья, усилием воли направить поток вперед и сделать длительный выброс энергии из аджна чакры.

Помнишь, когда я писал о передаче мыслеобразов в гипнозе, я говорил, что их необходимо посылать из области «третьего глаза»? Вот, собственно, и все — чем сильнее смешанный поток энергий, тем надежнее твои мыслеобразы будут доставлены в мозг собеседнику-мужчине.

Один маленький секрет, чтобы у тебя все получилось, чтобы открылся «третий глаз», следует не просто тренироваться, а начинать с того, что более 5000 раз посылать людям конкретные мыслеобразы добра и радости. Вспомни, как ты училась говорить? Посылание мыслеобразов — это тоже одна из форм общения. Без доверия нет общения, поэтому научись вначале располагать к себе собеседника, так же, как ты это делаешь словами — с пожелания здоровья и удачи. В противном случае, не успеешь и рта раскрыть, а люди уже на подсознательном уровне начнут шарахаться от тебя. Лучше всего учиться этой технике, посылая добрые мыслеобразы своим родным, близким, знакомым, потому что тебе ведь заранее известно, что в данный момент человеку более всего нужно. А там, глядишь, очередь дойдет и до сослуживцев, партнеров по бизнесу и т. д. И вообще, на будущее, все мыслеобразы предваряй мыслеобразами добра и искреннего пожелания удачи, тогда все последующие мыслеобразы точно дойдут до адресата. Это не только техника безопасности, но и неременное условие того, чтобы данный метод заработал.

После того, как стало получаться с ощущением энергетического потока Земли, уже не составит особого труда почувствовать и энергетический поток Космоса. Очень важно научиться чувствовать ток обоих потоков энергий. Когда научишься этому, приступай к

тренировкам того, как научиться воспринимать истинные эмоции и желания собеседника — для этого поток энергии Космоса в области пупка поверни в сторону позвоночника. Когда же ты направишь свой поток Космоса вперед из области пупка в сторону собеседника, ты научишься перемещать его по своему желанию в близлежащий конус притяжения, как, например, при гипнозе. Ты даже сможешь способствовать ускорению достижения целей, но только тех из них, которых вы хотите оба. Техника безопасности состоит в том, что вначале следует из аджна чакры послать собеседнику мыслеобраз добра, а завершить действия посланием мыслеобраза того, что все получится, мыслеобразом достижения успеха.

Кстати, прочувствование энергетических потоков Земли и Космоса помогает, а в ряде случаев, усиливает восстановление организма человека концентрацией на числах методом Г. П. Грабового. Это нечто!..

ЛЕЧЕБНЫЕ СВОЙСТВА ОРГАЗМА

Итак, от тренированности ЛК-мышцы зависит сила оргазма и глубина сексуального удовлетворения. Давай рассмотрим, в чем же проявляется лечебная сила оргазма и почему он имеет огромное значение для физического и психологического здоровья.

Г. П. Малахов. «Если рассматривать оргазм с точки зрения информационно-энергетической основы человека, то здесь объясняются многие непонятные феномены этого удивительного явления. Во-первых, само половое возбуждение есть не что иное, как активизация особого вида энергии — Кундалини. Первичное возбуждение начинается там, где эта энергия остановилась, когда образовывала наш организм. Дело в том, что человек представляет собой сложнейшее пространственное образование, начинающееся в вакууме и заканчивающееся в нашем четырехмерном мире (*высота, ширина, длина и время*). Вакуум по отношению к четырехмерному пространству является тысячемерным. Получается, что творение — человек — начинает образовываться в тысячемерном пространстве и заканчивается в четырехмерном. Во время полового акта все происходит наоборот: энергия Кундалини начинает двигаться в

противоположном направлении — из четырехмерного пространства в область тысячемерного. В человеческом организме центр четырехмерного пространства находится в районе половых органов мужчины (*предстательной железы*) и женщины. Именно там возникает первичное половое возбуждение. Это возбуждение проникает в последующие пространственные уровни, центры которых расположены в области пупка (*десятимерное пространство*), сердца (*двенадцатимерное пространство*), горла (*шестнадцатимерное пространство*) и головы (*тысячемерный уровень пространства*). На каждом пространственном уровне существуют свои переживания и свой уровень сексуальных наслаждений.

Если теперь вернуться к многократным оргазмам у женщин, каждый последующий из которых более ярок, чем предыдущий, то окажется, что во время полового акта энергия полового возбуждения (*кундалини*) проникает в более мощные пространственные слои человеческого существа, что ведет ко все большим и сладостным ощущениям, которые заканчиваются оргазмом, вызывающим серию сжатий влагалища и матки.

Первый оргазм у женщины возникает тогда, когда энергия полового возбуждения достигает пупочного центра. Другими словами, по мере продвижения энергии из области четырехмерного пространства в десятимерное нарастает ощущение сладострастия. Вход энергии в пупочный центр вызывает прорыв напряжения удовольствия, который проявляется оргазмом с сокращением матки. Второй оргазм у женщины возникает тогда, когда энергия достигает сердечного центра. То есть после достижения первого оргазма половой акт не прерывается, а продолжается. У женщины начинает накапливаться новое напряжение удовольствия, более сильное, чем предыдущее. Вход энергии в сердечный центр вызывает прорыв напряжения удовольствия и более яркий оргазм, чем предыдущий. Нечто подобное происходит и в третий, и в четвертый раз. Причем во время четвертого оргазма у женщины создается впечатление, что нет ни ее самой, ни других, ни начала, ни конца, ни мысли, ни мыслителя.

Во время четвертого оргазма женщина обычно ничего не помнит и бывает неуправляема, но именно в этот момент происходит раскрытие внутренних, сакральных возможностей женщины, происходит ее перерождение в более совершенное существо, уходят

болезни и полевые формы. Естественно, что к таким половым отношениям необходимо быть специально подготовленным, особенно мужчинам. У некоторых женщин подобный энергетический подъем осуществляется самопроизвольно, лишь бы был продолжительным половой акт. И здесь получается интересная закономерность: женщину до такого состояния может довести только мужчина. В свою очередь, только женщина, испытывая один оргазм за другим, может одаривать мужчину энергетикой переживаний, вводя его во все более мощные пространственные слои.

Подобный секс использовался для пробуждения Кундалини, ввода ее в чакры и получения четырех мистических переживаний, называемых: „разнообразие“, „развитие“, „осуществление“, „трансцендентность“. Это особого рода сексуальная магия, которая может изменить обстоятельства жизни через власть секса. Главное здесь — открытое, быстрое и гибкое сознание партнеров. Подобный секс можно использовать для лечения и как средство, продлевающее жизнь. Мощнейшие энергии, открываемые на высоких пространственных уровнях, помогают устранять искажения в полевой форме жизни, вызывающие хронические болезни, а также информационно-энергетически обновлять ее.

Если сравнить силу оргазма мужчины и женщины, то окажется, что блаженство женщины более чем в семь раз превосходит блаженство мужчины. После испускания семени блаженство мужчины кончается; женское блаженство кончается после облегчения любовного зуда. Поэтому многократное повторение оргазмов крайне утомляет мужчину, но несколько не вредит женщине. Так как влагалище и половые губы являют собой нагую плоть, женщины ощущают наслаждение и боль чрезвычайно остро — как прикосновение к незажившей ране.

После того, как женщина достаточно возбудилась или испытала оргазм, можно сменить позу на более удобную и проявить себя в полную силу. Женщина тоже должна прилагать большие усилия в достижении серии оргазмов. Она не должна быть пассивной, наоборот — должна обучать и направлять мужчину, умело регулировать его возбуждение.

Независимо от того, практикует ли женщина лечебный секс или нет, для получения полноценного лечебного эффекта требуется, чтобы

женский организм имел контакт со спермой. Если же мужчина пользуется презервативом, то после соития женщина может осторожно снять презерватив с фаллоса, так, чтобы семенная жидкость не вылилась и, уединившись, нанести сперму на внутреннюю поверхность бедер и слегка втереть ее в кожу ладонью.

Что же касается мужчины, то для полноценного лечебного эффекта необходимо, чтобы фаллос мужчины оставался некоторое время во влагалище женщины после полового акта, чтобы впитать в себя секреты, выделенные маткой. Процесс поглощения напоминает тот, что лежит в основе эрекции полового члена. Его ткани напитывают огромное количество крови для того, чтобы стать твердыми. Тем же самым способом происходит поглощение: когда фаллос становится мягким внутри влагалища, он, естественно, впитывает ее секреты. Это укрепляет его изначальную мужскую силу и гармонизирует полевую форму жизни.

После проведения заключительного на текущий день лечебного цикла, женщина может перейти к оральному сексу со своим партнером.

Тантра учит, что язык — это важное телесное окончание, через которое можно направлять особые энергии. Когда женщина практикует оральный секс со своим партнером, ей следует использовать свой рот как второе влагалище, имитируя сжатия своего настоящего влагалища. Мужская сперма содержит аминокислоты, микроэлементы и минералы. Семя здорового мужчины имеет сладкий вкус и обладает приятной ощутимой вязкостью. С точки зрения питательности, это прекрасный биологический продукт, имеющий к тому же лечебные свойства. Кроме того, когда мужчина сексуально возбужден, из области полового члена выделяются особые энергии — женщине следует стремиться стимулировать эти волны и доводить их до максимума действием своего рта. Это заставит ее Кундалини (*основную жизненную энергию*) подняться к головному центру, что будет испытано как экстатическое волнение, хлынувшее по ее позвоночнику. Доведя своего партнера до оргазма в этой точке, она усилит и накормит свою Кундалини. Происходит обмен энергиями, оживляющий партнеров.

Половые секреты мужчины легко поглощаются слизистыми рта и языка женщины; они быстро усваиваются головным центром,

вызывая изменение секреций желез во всем теле. Когда мужчина сексуально возбужден, он излучает особые энергии (*их можно почувствовать как струящееся тепло*): они создают „силовое поле“, которое поляризуется и взаимодействует с головным центром партнера. Поляризующий эффект силового поля заставляет гипофиз и шишковидную железу мозга выделять мощные секреты, которые помогают открывать и фокусировать „третий глаз“. Это внутренний глаз сознания, способность ясновидения, которое дает возможность видеть как прошлое, так и будущее. Это великое таинство, которое современная тантрическая пара может использовать, чтобы получить различные совершенства (*сиддхи*). Правильное использование оральноего секса создает прочные и благоприятные изменения в организме обоих партнеров.

Терапевтическая роль женщины в сексе заключается в том, чтобы быть инициатором, пробуждающим целительные силы природы. Ее энергетика, все время возрастающая в результате четырех оргазмов, — мощное биоэнергетическое средство, с которым трудно сравниться любому экстрасенсу, исцеляющему энергетическим воздействием, ибо он находится в обычном состоянии. Половые секреты, слюна, пот и т. д., „облученные“ этими особыми и мощными энергиями, приобретают особые качества, которые гармонизируют тело и полевую жизнь ее партнера. В то время как мужчина сосредоточивается на задержке, роль женщины заключается именно в том, чтобы забыться и предаться „отдаче“, раскрывая целительные энергии по мере достижения соответствующих оргазменных состояний. Давая таким образом, она также получает: ее женская сила укрепляется, а ее восстановительные и животворные силы усиливаются. Половые таинства провозглашают, что если женщина по-настоящему раскроет свой сексуальный потенциал, то нет предела ее целительному воздействию».

КАК ИЗМЕНЯТЬ В ПАМЯТИ ПРОГРАММЫ, ВЫЗЫВАЮЩИЕ СТРЕСС

Представь, просыпается человек, открывает глаза и видит прямо перед собой огромную морду собаки. Даже если это домашний

любимец, тут впору испугаться, не так ли? Потому что все большое, слишком близкое и неожиданное — инстинктивно вызывает страх, желание отпрянуть, бежать или спрятаться, то есть вызывает стресс. Механизм, по которому наши мысли или воспоминания вызывают стресс, во многом схож с описанной ситуацией. Но вначале давай попытаемся понять, как же воспоминания и другие события и факты воспринимаются нашим внутренним зрением.

Как правило, внутренний мир человека можно представить как некую бесконечную анфиладу галерей, где в самых причудливых местах расположены картины всевозможных размеров — от гигантских до малюсеньких. Назовем их картинами-экранами, потому что на них, как на ультратонких телевизорах, прокручиваются фильмы — наши воспоминания. Кроме событий прошлого, на них представлены наши представления о настоящем и будущем. Если говорить о воспоминаниях, то в зависимости от их характера, изображение на экране будет четким или размытым, ярким или тусклым, светлым или темным, динамичным или статичным, цветным или черно-белым, со звуком или без звука, с запахами, вкусами, ощущениями или без таковых и т. д.

Когда же мы вспоминаем что-либо из своего прошлого, эта картина-экран возникает прямо перед нами. И чем ярче и эмоциональнее воспоминание, тем ближе и резче оно возникает перед нашим внутренним взором, тем больший у нее экран, тем громче звуки и явственнее ощущения. Более того, будучи вызванным из запасников памяти, оно заслоняет нам весь белый свет, и мы на все начинаем смотреть через него, находясь в плену эмоций вызванного воспоминаниями. Если это нежелательные воспоминания, беспокоящие, тревожащие, удручающие, страшные, парализующие сознание и волю — то это причина мощного стресса. Как же бороться с ними?

Идеальный вариант, когда нежелательные воспоминания находятся далеко от нас, имеют маленький размер, их изображение статичное, черно-белое, едва различимое, без звука и других ощущений. Если для данного человека события прошлого находятся слева от него, то такие нежелательные воспоминания следует поместить далеко слева, потому что, чем дальше воспоминание, тем труднее вспомнить его. Если события прошлого у человека

расположены сзади или где-то справа, то следует поместить их в соответствующий дальний закуток сзади или справа. Таким образом, техника работы с беспокоящими и неприятными воспоминаниями состоит в следующем. Вначале в состоянии транса следует определить, как лично для тебя простирается временной ряд, то есть где ты располагаешь прошлое, настоящее и будущее. Достаточно однажды выяснить это для себя. Далее: войди в состоянии медитации в четвертую фазу (*смотри приложение 5*).

Вызови картинку-экран с каким-то одним беспокоящим воспоминанием. Войди в свой образ на картинке и запомни то свое состояние, которое запускает это воспоминание. Выйди из картинке и отметь, где эта картинка располагается, и ее размеры, когда воспоминание всплывает в твоей памяти: прямо перед тобой, слева или справа, выше или ниже, насколько близко от тебя. Обрати внимание, какие цвета преобладают на картинке этого воспоминания — светлые или темные, теплые или холодные, радостные или мрачные, прозрачные или непрозрачные, веселые или грустные, яркие или тусклые. Теперь исследуй, насколько четкое или размытое изображение, может, резкость меняется в каких-то частях экрана, например, себя ты видишь четко, а фон — размытый. Обрати внимание на глубину контрастности, на объемность изображения, есть ли на изображении дымка, тающий след от движущегося изображения. Заметь, как и чем освещается картинка, расположение освещения. Есть ли динамика изображения, насколько она плавная или прерывистая, быстрая или медленная, нормальная или замедленная, может, ускоренная. Обрати внимание на характеристики звука, какие это звуки — слова, музыка, гул, шум, что-то повторяющееся и т. д. В твоей власти менять по своему усмотрению все перечисленные выше параметры — и резкость, и яркость, и прозрачность, и размеры, и звук и все прочие. Диапазон изменений параметров — от нуля (*полностью выключила*) до бесконечности.

Теперь отодвинь картинку-экран на комфортное от себя расстояние и расположи ее в пространстве так, чтобы тебе было удобно. Если надо — уменьши размеры картинке. Пусть теперь картина-экран расположена на удобной для тебя высоте, под удобным для тебя углом зрения. Начни по отдельности медленно менять параметры картинке: цвет, резкость, освещенность, добиваясь, чтобы

события, разворачивающиеся на экране, становились все более и более нейтральными, безразличными для тебя. Вскоре ты заметишь, что изменение какого-то одного параметра, например, яркости, приводит к изменению всех или большинства других параметров картинки. Это нормально. Постарайся найти такой параметр, который однозначно делает картину более нейтральной, например, таким параметром может быть размер экрана. Запомни его.

Иногда вместо того, чтобы делать изображение статичным, целесообразно сделать его гротескно быстрым, уничижительным, смешным,двигающимся наоборот, как при перемотке фильма назад. Бывает, что для усиления эффекта нужно добавить какую-нибудь бравурную музыку, забавный марш или песенку. Все в твоих руках. Можешь добавить мультипликацию, какие-то другие приемы. Главное, чтобы все то, что пугало или беспокоило, вызывало стыд или неприятные чувства, перестало восприниматься таковым. Старайся не менять прошлое, а менять свое отношение к нему. Повозись немного со своим воспоминанием, покажи ему, что теперь ТЫ режиссер, что все в твоих руках. Продемонстрируй ему свою власть и насладись тем, что теперь ты сама конструируешь свое отношение к своему прошлому. Ты можешь разделить экран на две части и увидеть, как во второй половине экрана появился твой любимый герой. Это может быть персонаж книги, фильма или реальное лицо, жившее или живущее поныне. Возможно, у тебя их несколько. Вызови того, кто нужен тебе именно сейчас. Тот, к кому ты привыкла обращаться за помощью и поддержкой в своих мечтах и молитвах. Это может быть мудрец, фея или твой ангел-хранитель или некий святой. Увидь, как он или она помогают тебе, любят тебя, заботятся о тебе, дают совет и оберегают тебя. Услышь его голос, его слова участия, почувствуй его прикосновение, поддержку, его благословение и укрепишься в своей вере.

Вспомни свое состояние, которое вызвало рассматриваемое беспокоящее воспоминание, и прокрути мысленно фильм, в котором бы ты увидела, как появляется картина-экран с беспокоящим воспоминанием, затем, как изображение на этой картине превращается в новое по типоразмеру изображение с нейтральным образом. После того, как фильм закончился, убери все экраны.

Теперь повтори весь 4-й шаг 5–6 раз подряд, вначале за 2 секунды, потом за секунду, потом — несколько раз весь фильм за полсекунды.

Все в твоей власти. Пробуй. Отмечай даже малейший успех, хвали себя и добивайся еще большего.

Поменяй рамку у картины-экрана. Сделай ее дряхлой и ветхой, тусклой, явной рухлядью. Задвинь картинку-экран в дальний закуток прошлого.

Сделай проверку — вызови беспокоящее воспоминание. Если все сделано правильно, то старое беспокоящее воспоминание сразу станет превращаться в новый нейтрально-безразличный образ.

Выйди из состояния медитации.

Время от времени можешь возвращаться и проделывать всю процедуру снова и снова, пока не добьешься более приемлемого для себя результата. Хотя улучшение ты заметишь сразу же после первого прохода. Кстати, вместо нейтрально-безразличного образа можно выбрать любой другой, устраивающий тебя. Например, любопытство, удивление, грусть, усмешка и т. д. С каждым разом, по мере роста твоего опыта и мастерства, результат будет все лучше и лучше.

Если ты работаешь не с беспокоящим воспоминанием, а с воспоминанием, которое до сих пор тебя угнетает и тревожит, вызывает негативные эмоции и переживания, то вместо 4-го шага в предыдущей процедуре, можешь проделать следующие.

Вспомни и помести перед собой картинку-экран со смешным воспоминанием, например, какую-нибудь старинную комедию, буффонаду или яркий забавный случай, произошедший с тобой или с твоим близким другом, родственником. Главное, чтобы звучала бравурная музыка или песня, и эта новая картинка-экран вызывала бы у тебя положительные эмоции, поднимала настроение.

Помести теперь перед этой бравурной картинкой ту прежнюю, с тревожащим и угнетающим тебя воспоминанием. Теперь у тебя на заднем плане бравурная картинка, а на переднем — тревожная. Просмотри обе картинки одновременно от начала до конца. Пусть все изменения на тревожной картинке происходят на фоне бравурной картинки. Увидь их одновременно. После просмотра от начала до конца — убери все экраны.

Повтори всю действия предыдущего шага 5–6 раз подряд. Причем проделай это быстро. Вначале за две секунды, потом — за одну, а потом — за полсекунды.

Перейди на шаг 6 в предыдущей процедуре.

Будь терпеливой и доброжелательной к себе. Дождись, когда сможешь, наконец, увидеть все картинки прошлого бесстрастно и с некоторой долей любопытства, как если бы это был музейный экспонат, найденный кем-то, когда-то и где-то далеко-далеко. В прошлой жизни.

Вся информация о том, где должна находиться картина-экран с воспоминаниями, и каковы ее характеристики, хранится на ярлыках нашей карты реальности, соответствующих этим воспоминаниям. Поэтому, указанная выше процедура замены беспокоящих воспоминаний является ничем иным, как способом замены записи на этих ярлыках, а, следовательно, способом перевода в новый конус притяжения. Если не освободиться от подобных негативных воспоминаний и привычек, то мало толку от перехода в благоприятный конус притяжения, поскольку старые воспоминания будут снова и снова возвращать нас на позиции былого.

Итак, стрессовый экран — это огромный экран, который вплотную придвинут к нашему внутреннему взору, загораживает нам другие картины-экраны и оглушает нас своим звуком и ощущениями.

Например, любовь тоже стресс. Когда человек влюблен (*а любовь обычно длится от нескольких месяцев до двух лет*), он в четыре раза больше потеет, в три раза увеличивается нагрузка на его почки, то есть они фильтруют уже не 150 литров крови в сутки, а 450. Соответственно, человек в три раза чаще ходит в туалет, у него возникает головокружение, из-за нехватки кислорода в мозге, потому что мозг работает более интенсивно. Все это приводит к резкому уменьшению в организме микроэлементов (*в первую очередь, калия, селена, цинка и йода*), к заметному обезвоживанию и, в конечном итоге, к психическому истощению. Вывод, если имеет место взаимная любовь, то, чтобы она длилась дольше, нужно возлюбить себя и:

— *обоим принимать витамины с микроэлементами, включая свежие фрукты и овощи;*

— *чаще ходить в баню и пить после бани свежесжатые соки свеклы и моркови с яблоком (чтобы помочь почкам) или принимать ванну и пить соки;*

— *чаще бывать на свежем воздухе, на природе;*

— *входить в четвертую фазу медитации и, отодвинув стрессовый экран в сторону, исследовать другие экраны, затем*

поместить стрессовый экран перед собой немного подальше от себя и слегка вправо (если будущее у тебя находится справа).

Как ты поняла, это единственный вид стрессового экрана, который я считаю еще возможным оставлять и через который продолжать смотреть на окружающий мир. Все остальные стрессовые экраны следует убирать.

Кстати, психологи различают любовь и влюбленность. Так, влюбленность не является чем-то возвышенным и романтическим, поскольку представляет собой негативный стрессовый экран-картинку. Влюбленность — это предтеча любви, это программа-инстинкт из подсознания, которая пытается заставить индивида полюбить, концентрируя все его внимание, все его мысли и усилия на чем-то одном (*не обязательно на человеке*). Если у индивида ресурсов мало, то влюбленность приводит к зависимости, иногда даже к ее маниакальной форме.

Чтобы освободиться от любовной зависимости следует вначале возлюбить себя, сформулировать истинную цель, в которой человек, от которого индивид находится в зависимости, был бы лишь одним из средств достижения цели (*или просто статистом*), и проделать всю перечисленную выше процедуру освобождения от беспокоящих и тревожащих тебя воспоминаний.

Постарайся увидеть, как и чем ты связана с человеком, от которого ты находишься в любовной зависимости. Иногда это можно представить в виде некоего энергетического жгута, тянущегося от него к тебе. Иногда это сросшийся участок твоей и его ауры. В любом случае — эта зависимость имеет некую физическую форму.

Создай образ своего идеального «Я». Это ты, имеющая все то, что тебе дает или что ты хочешь получить от того человека, от которого находишься в любовной зависимости — например, независимая, самодостаточная, спокойная, уверенная в себе и в своем будущем, любимая, нужная, уважаемая, ценимая и т. д.

Помести образ своего идеального «Я» рядом с объектом зависимости. Потом уверенно и решительно разорви форму своей физической связи с ним. Образно говоря — выдерни штепсель из его розетки.

Сразу же после этого быстро привяжись к образу своего идеального «Я» (*иначе говоря, воткни свой штепсель в розетку своего*

образа). Теперь твоя физическая связь с образом твоего идеального «Я» точно такая же, какая была у тебя с человеком, от которого ты находилась в любовной зависимости.

Мысленно шагни в экран-картинку и слейся со своим идеальным образом. Постарайся прочувствовать, каково это — быть совершенством. Насладись всеми теми новыми ощущениями, что возникли у тебя, — до дрожи, до волн экстаза и гордости за себя.

Затем мысленно выйди из экрана и вернись обратно. Убери все экраны.

Теперь сделай проверку — представь, что встретила со своим любимым, с тем, от кого зависела. Насладись свободой и независимостью, насладись тем, что ты видишь и замечаешь мир вокруг.

Выйди из состояния транса.

Что же включает стрессовые экраны? А включают их вредоносные программы общества, которые выработали у нас привычку придавать незаслуженную и избыточную значимость каким-то фактам или явлениям, привычку раздувать статус или важность, реагировать на понты. Причем, чем больший статус мы придаем какому-то объекту или явлению, тем больше и ближе к нам расположен соответствующий ему экран.

Допустим, человек опаздывает на важную встречу, от нее, решается его судьба, будущее. На стрессовом экране начинают прокручиваться видеоклипы того, какие кары обрушатся на него, если он опоздает. Этот стрессовый экран загораживает весь обзор. Изображения, звуки и ощущения, изрыгаемые из него, не позволяют принимать правильные взвешенные решения, и в итоге — стресс ему гарантирован, более того, человек может попасть в аварию или в другую неприятность, например, перейти в неблагоприятный конус притяжения. То есть стрессовый экран включают наши эмоции, вызванные привычкой думать плохо, и привычкой придавать статус значимости различным пустякам. Вывод — нужно выработать встречную привычку думать хорошо. Выработать привычку верить в себя, иметь истинную цель и не позволять сиюминутным прихотям отвлекать тебя. Привычку не создавать себе кумира ни из людей, ни из вещей, ни из идей. Знать, что в природе нет ни добра, ни зла, и помнить, что, возможно, это Высшие Силы пытаются предупредить,

что не нужно тебе быть в это время в этом месте. Принимай все как есть и тем самым, выработай привычку отодвигать стрессовый экран в сторону и выключать у него изображение, звук и ощущения.

Самое главное — стресс порождается загнанностью, безысходностью, безальтернативностью, поэтому всегда стремись быть свободной, иметь возможность выбирать в пространстве событий. А это значит — иметь на примете или создать искусственно не менее трех вариантов желаемых конусов притяжения.

КАК ИЗМЕНЯТЬ ВРЕДОНОСНЫЕ ПРИВЫЧКИ

Более подробно об указанных в предыдущем и этом разделах техниках НЛП по вытеснению программ-ловушек из подсознания можно прочитать, например, у К. Андреаса, Б. Боденхамера, Р. Дилтса, А. Карелина и т. д.

Помимо уже упоминавшейся выше любовной зависимости от другого человека, существуют еще и другие формы зависимости, например, зависимость от еды, алкоголя, никотина, наркотиков, азартных игр и прочее. Помимо этого, существуют еще различные фобии и привычки, например, привычка всегда доказывать свою правоту или привычка отвечать грубостью на грубость. Многие из них отравляют и портят жизнь. Как же выявить их и заменить чем-нибудь более конструктивным?

Рассмотрим те вредоносные привычки, которые мы привыкли совершать автоматически, неосознанно. Например, думать о чем-то постороннем во время еды, либо есть все, что подают, либо иметь привычку подкрепляться или жевать что-либо в перерывах между основными приемами пищи. Если наполнить образ своего идеального «Я» такими качествами, как способность ощущать, что же будет чувствовать желудок после принятия конкретного кушанья, то это позволит стать стройной и быть здоровой.

Итак, анализируя свои привычки в первую очередь следует спросить себя: «А зачем? Зачем я это делаю? Что это мне дает? Что я хочу получить в итоге?»

Очень часто ответ состоит в удовлетворении какой-то вышестоящей потребности в схеме А. Маслоу. Например, привычка

отвечать грубостью на грубость продиктована тем, что мы чувствуем себя оскорбленными, а хотели бы, чтобы нас уважали. Продолжая спрашивать себя «А зачем?», мы можем обнаружить, что уважение нам нужно для самоуважения, то есть, чтобы чувствовать себя состоявшейся и важной личностью. В итоге приходим к тому, что оказывается, мы грубим, потому что не совсем уверены в себе. Вывод — укрепляя уверенность в себе, мы неизбежно начнем избавляться от привычки грубить. Более того, это по цепочке приведет к избавлению от целого ряда других вредоносных привычек: унижать, принижать статус собеседника, тушеваться во время беседы, беспокоиться по пустякам, стыдиться и т. п. Тонкость здесь в том, что для каждой вредоносной привычки необходимо построить свою последовательность перехода от привычки до чувства уверенности в себе. Стараться честно и полностью отвечать на вопрос «А зачем?». Это нужно для того, чтобы укрепление уверенности приводило к нейтрализации, в первую очередь, выявленных в процессе опроса ответов. Помнишь, «у кого что болит, тот о том и говорит». Если проблема сформулирована, то ее легче локализовать, и с ней легче справиться.

Так, привычка злиться чаще всего обусловлена тем, что многие видят в другом человеке то, от чего бы хотели избавиться у себя, но не смогли, то есть, злятся из-за того, что им напомнили и показали их самих. Например, нередко родители злятся на своих детей, за то, что те переняли у них то, что родители хотели бы спрятать так глубоко и далеко, чтобы самим забыть о его существовании. К сожалению, очень часто это происходит неосознанно. Другая причина злиться — это привычка завидовать, например, тому, что другой смог сделать или достичь. Но опять, при этом злятся на себя, за то, что в свое время упустили возможность, а негатив выплескивают на других. Например, старая дева или женщина с неустроенной судьбой будет оскорблять молодую девушку за то, что та, на ее взгляд, ведет себя слишком фривольно. Старой карге ее система ценностей не дала ничего кроме одиночества, но она продолжает цепляться за нее, лишь бы только окончательно не признаваться себе в том, что жизнь ее прожита напрасно, без любви, семьи, страсти, нежности, наслаждений и смысла.

На что еще следует обратить внимание? Во-первых, вредоносная привычка жестко диктовала людям то, как реагировать на реакцию другого человека или на свое состояние (*например, переживать, когда ожидания не оправдались*). То есть человек являлся марионеткой в руках кукловода. Новая же программа не говорит ему, как себя вести. Она лишь вводит его в такое состояние всемогущества, свободы выбора и независимости, когда он САМ может принять любое взвешенное решение. В том числе — и как себя вести, и как реагировать. Иными словами, новая программа разрывает жесткую связь между «сигналом» и «реакцией». Например, раньше незаслуженное оскорбление вызывало у человека физиологическую реакцию в организме и желание ответить на оскорбление (*напасть, оправдаться, объяснить*). Теперь, после запуска новой программы — индивид получает возможность спокойно взирать на обидчика и проанализировать, какой «скелет из его шкафа» он вытащил на свет, и уже в зависимости от этого принять решение, стоит ли реагировать и как реагировать.

Во-вторых, было бы желательно, чтобы новая программа, должна заменить вредоносную привычку, включалась автоматически. Для этого не мешало бы очень точно определить, что же включает программу вредоносной привычки. Выявить и запомнить то внутреннее состояние, свои ощущения, которые приводили к запуску этой программы. К сожалению, одну и ту же вредоносную привычку может запустить целый набор различных ощущений во всевозможных жизненных ситуациях, то есть, как правило, чохом избавиться от вредной привычки не удастся. Поэтому тут следует быть наблюдательной, и если вдруг прорвался наружу рецидив старого, то не полениться и проделать процедуру освобождения от программы вредоносной привычки и для этого ощущения-детонатора тоже.

СЕКС, ЛЮБОВЬ И СТАТИСТИКА

Можно сказать, что современная женщина проживает несколько жизней. Длительность каждой из них равна приблизительно 16 годам. В период с 16 до 48 лет, один год женщины идет за три. Все, что она сделает в этот период, — это вся ее жизнь. И если она что-то очень

важное не сделает в это время, она уже не сможет сделать этого никогда.

После 30–32 лет начнется другая жизнь. Другая — и в физиологическом, и в биологическом и в психологическом плане. Совершенно другая. Нельзя сказать, что хуже или лучше. Просто — это еще одна жизнь, это еще один шанс. У нее другие законы, другие критерии, другие ценности. Очень важно избежать соблазна пытаться прожить их так, как предыдущие 16 лет. Надобно научиться жить здесь и сейчас, и в этом возрасте открыть для себя свои вершины сладострастия и наслаждений — духовных, физических, эмоциональных.

А после 45–48 лет наступит следующая стадия жизни. И опять — это уже будет совершенно другая жизнь. Ничего не поздно. Можно начать и в этом возрасте, но это — другой, совершенно другой мир. Просто поверь мне.

Современный темп бытия, культурные, социальные и экономические факторы наложили отпечаток на матрицу жизни и вместо более привычного 12-летнего цикла мы наблюдаем 15-ти или 16-летние. Вместе с тем, чем ближе собственный жизненный цикл женщины к 12-летнему, тем это ближе к нормальному течению.

Если женщина в период второго или третьего шестнадцатилетия прожила день без любви, увлечения или секса — это уже не один, а три потерянных дня жизни. В этот период просто преступно по отношению к себе сидеть и ждать, сетовать на судьбу и не пытаться изменить свое восприятие мира. Ученые говорят, что в среднем женщины 2–3 раза в своей жизни испытывают глубокие любовные чувства, а ко многим любовь впервые приходит в 21–24 лет, и длится она, как установили ученые, от 6 месяцев до двух лет. А остальное время что делать? Заниматься сексом — ведь это прелюдия любви, дружбы, взаимного уважения и привязанности.

Когда женщину заточили в тюрьму, ей есть кого обвинить. Когда же женщина добровольно помещает себя в камеру одиночества, кого ей винить в том, что она лишила себя радостей жизни? Задумайся вот над какими фактами (*здесь и далее цифры из книги известного ученого А. Полеева*).

«Приблизительно 80 % женщин, не испытавших любовь в возрасте 21–24 года, не испытывают оргазма, хотя получают

определенное удовольствие от близости, и им достаточно 2 близостей в неделю, при этом 90 % из них не приемлют многие формы интимной жизни и сохраняют ложную стыдливость. Те незамужние женщины, которые к 27 годам не научились наслаждаться оргазмом, имеют низкие шансы создать в дальнейшем семью.

У влюбленных же женщин система ценностей меняется стремительно: за 20–30 дней исчезает ложная стыдливость, они хотят близости ежедневно или даже несколько раз в день, существенно возрастает наслаждение, которое они получают от секса. Именно в этот период многие впервые испытывают оргазм, или у них усиливается оргазмическая разрядка. Оральный секс, который большинство из них ранее делали „только для партнера“ или не делали вовсе, теперь становится собственной потребностью женщины. Они с удовольствием подставляют для поцелуев свои половые органы (*куннилингус*), чего раньше очень стеснялись. Они легко соглашаются на анальный секс и даже начинают получать от него удовольствие. И самое удивительное — все эти новые формы интимной жизни они осваивают легко, естественно, на одном дыхании, без всякого сопротивления.

За несколько месяцев любовного чувства они радостно стали заниматься тем, о чем раньше и подумать было страшно. В психологии это исчезновение ложной стыдливости и появление сексуальной раскованности называется исчезновением границ тела: тело любимого человека воспринимается как часть собственного, и поэтому, к примеру, проглотить его сперму (*что еще неделю назад казалось невозможным!*) не представляет никакого труда. При этом женщина сочетает эту напряженнейшую психологическую и сексуальную активность с вполне нормальной работой или учебой, а недостаток сна переносит поразительно легко.

Вместе с тем, если женщина убирает у себя ложную стыдливость и увеличивает свою чувственность к сексуальным наслаждениям, например, на сеансах у психотерапевта, то она становится способной на глубокие чувства влюбленности, она становится сексуально привлекательной для мужчин, и у нее резко возрастают шансы создать семью. И чем раньше она это сделает, тем лучше для нее. Например, у 32-летней женщины шанс создать семью почти в 10 раз меньше, чем у той же 27-летней. Оказывается, все так просто: чтобы пришла любовь,

нужно убрать искусственные барьеры на ее пути. Барьеры, созданные лишь женским воображением и навязанные ей обществом.

Статистика утверждает, что приблизительно 87 % женщин выходят замуж до 27 лет, из них более 70 % начали половую жизнь в 18–20 лет и имели до замужества от 3 до 7 сексуальных партнеров. Лишь треть женщин, начавших половую жизнь после 21 года, выходят замуж, как правило, у них было не более 3 сексуальных партнеров.

Более 80 % женщин старше 50 лет считают, что первые 10 лет их интимной жизни прошли плохо, и они сожалеют, что лишили себя радости наслаждений и напрасно и неоправданно отказывали увлеченным ими молодым людям в близости. Сами женщины объясняют это тем, что с возрастом уходит восприятие интимной жизни как чего-то „плотского“, „низменного“, и она начинает восприниматься как источник радостей, чувственного наслаждения, удовольствия. Исчезают барьеры стеснительности, барьеры, мешавшие прекрасному полу реализовать свою чувственность.

Почти каждая четвертая женщина никогда не выйдет замуж! И причина этого до банальности проста — у них слишком поздно появляется влечение к сексу, слишком поздно, лишь к 30 годам они, наконец, становятся способны наслаждаться близостью, оргазмом. Основная же причина создания семьи у мужчин до 28 лет — это стремление заниматься сексом с любимой женщиной в благоприятных условиях на законном основании, все! Лишь сексуальная мотивация преодолевает желание мужчин сохранить свободу и нежелание обременять себя заботами и ответственностью. Дети, семейный уют, заботы, дружба — еще не фигурируют, они где-то еще на задворках желаний».

«ЗА РАССТАВАНЬЕМ БУДЕТ ВСТРЕЧА»

Помнишь классическую фразу: «пока смерть не разлучит вас»? Таким образом, во взаимоотношениях мужчин и женщин всегда были и будут расставания. Это ни плохо, ни хорошо, это — жизнь. Прими это как данность. Но если причина вашего расставания в другом, то поклянись ради себя самой, ради своих детей, что никогда не будешь посылать проклятия, обвинять или насылать другие негативы на

мужчину, который дал тебе минуты счастья и любви, который был близок с тобой. Лучше — поблагодари его за это. Поблагодари его за то, что он был с тобой, помог открыть тебе тайны твоей души и тела. Поблагодари его за то, что хоть эти дни были наполнены смыслом и в эти дни ты жила полной жизнью. Поблагодари его и пошли ему пожелания счастья и любви, удачи и процветания. Скажи ему это, чтобы он услышал. Делай это искренне и от всей души. Не так важно, как ты при этом выглядишь. Это ты делаешь для себя! Ты сама удивишься, но все твои пожелания вернутся к тебе и начнут сбываться. И это будет именно так. Почему это происходит?

У мужчины и женщины, живших вместе, еще довольно длительное время сохраняется общая аура или энергоинформационная связь. Даже после единичного полового акта эта связь сохраняется от 9 месяцев до полутора лет. Наиболее близка аура к идеальному эллипсоиду у влюбленных на пике их чувств. Все, что человек пожелает своему сексуальному партнеру, пусть даже бывшему, он желает, прежде всего, себе. При этом не имеет значения, кто желает — мужчина или женщина. Поэтому древние мудрецы говорили, что если человек отрубит себе кисть топором, он принесет себе меньше вреда, чем посылая негатив близкому человеку, потому что кроме него самого, негатив перейдет и на его детей, пусть даже еще не родившихся.

Знаю, что тяжело переживать разрыв. Знаю, что дьявол науськивает распоясаться и дать ему возможность всласть насладиться человеческим горем. Что делать? Идти к специалистам, психотерапевту, духовному наставнику, медитировать, «заземлив» себя, чтобы негатив ушел в землю. Но не бездействовать, не копить и не пытаться держать все внутри себя. Избавиться от желания строить из себя «железную леди», это не тот случай.

Закон расставания гласит, что «за расставанием будет встреча». И чем цивилизованнее люди расстаются, тем быстрее наступит новая встреча и тем лучше она будет.

Разрыв — это еще и проверка себя на прочность, того, чему и как смогла научиться. Первая и главная ошибка большинства женщин — это склонность винить себя. Вот тут-то и должна сработать программа из твоего подсознания, что ты больше никогда не ругаешь себя, не коришь и не изводишь себя обвинениями. Если ты все делала

правильно, ежедневно в предутренней дреме признавалась себе в любви, представляла себя уверенной в себе^[49], то ты не сорвешься и не попадешь в эту ловушку от лукавого. Если тебе в этот момент так нужно анализировать, то ты будешь думать о том, как не допустить ничего подобного в будущем, а не почему это произошло, ведь для тебя уже нет понятия «неудача», ты просто занимаешься изучением «результата». И делаешь это слегка отстранено, так, как если бы это произошло не с тобой. Прошлое ты оставляешь в прошлом. Поблаговари судьбу за то, что это у тебя было. Ведь ты помнишь, что все подчинено закону сохранения — сколько было любви, столько будет и горя. Необходимо лишь научиться горе по громоотводу направить в землю, чтобы оно не сожгло ни душу, ни сердце. Когда ты живешь здесь и сейчас, ты не позволяешь негативу накапливаться, а умение медитировать — это и есть умение направить разрушительную силу беды от себя.

Вторая непростительная ошибка — это обвинять родного тебе человека, мужчину, с которым ты была близка, которого любила, доверяла и кому верила. Выше я уже писал об этом. Не мажь черной краской себя и свою жизнь. Если ты сейчас переживаешь горечь разрыва, то в это трудно поверить, но хотя бы на миг согласишься, что за всю историю человечества не ты первая у кого смерть, другая женщина, карьера, работа, деньги или еще какие-то иные обстоятельства отняли мужчину. Вряд ли тебе станет легче от осознания того, что и не ты последняя. Как бы ни было тяжело, поверь, что «и это пройдет!». Здесь наступает проверка способности твоего мозга автоматически производить рефрейминг окружающей информации и избавляться от иллюзий. Можешь прийти подсознанию на помощь и усилием разума сама найти положительное в произошедшем. Но прежде включи на максимум программу положительного настроения, оптимизма, если они еще не включены. В идеале, обе эти программы, рефрейминга и оптимистичности, должны сработать как подушки безопасности — автоматически. Но это в идеале, а на практике надобно пройти тренинг, на котором бы тебе поставили якоря для выхода из заколдованного круга и научили бы им пользоваться. Да, кстати, когда в доме пожар уже поздно думать о ремонте водопровода, поэтому тренинг или встречи с психотерапевтом лучше пройти заранее.

Помнишь — не будет разочарования, если нет ожидания. Обида — это тоже разновидность разочарования.

Одно из парадоксальных открытий, сделанных восточными мудрецами состоит в том, что для того, чтобы избавиться от страха смерти — надо готовиться к смерти. Поэтому согласно своему кодексу «Бусидо», самураи каждое утро готовились к ней. Ежедневными тренировками они добивались того, что вместо страха, сковывающего мышцы и разум, приходил инстинкт самосохранения, который наделял тело мгновенной реакцией, неограниченным кругозором, недюжинной силой и выносливостью. Но самое главное, такие тренировки освобождали разум для принятия быстрых и выверенных решений. Самураи до последнего мгновения оставались спокойными и расслабленными, но и в бою сохраняли хладнокровие и способность взирать на все происходящее со стороны. Помнишь, даже у нетренированных людей подсознание в 5,3 раза быстрее оценивает ситуацию и дает команду мышцам, чем левый мозг. Отсюда понятно, почему войска специального назначения, летчики гражданской авиации и представители ряда других специальностей, проходят психологические тренинги по действиям в экстремальной ситуации. Необходимо уметь быстро принять единственно верное решение и выполнить его.

Точно так же и здесь. Знакомясь с мужчиной, нужно помнить, что наступит разлука с ним. Не ждать, не готовиться, а помнить. Тогда каждый день и каждый час, проведенные вместе, обретут неповторимую свежесть и полноту. Каждое утро, когда напоминаешь себе о том, что это спокойное счастье и умиротворение когда-то исчезнет, начинаешь ценить каждый поцелуй, каждое прикосновение любимого человека. Здесь очень важно проникнуться идеей стороннего наблюдателя. Мысли о конечности любых отношений должны пройти плавно мимо тебя, как облака на небосводе, без эмоций, без драматизации. Ты живешь здесь и сейчас и наслаждаешься этим моментом. Ты не тратишь энергию на переживания по поводу будущего, ты спокойно, как на музейные экспонаты взираешь на события своего прошлого и живешь настоящим.

В такие минуты приходит осознание того, что никакая ссора не стоит того, чтобы из-за нее терять отношения с дорогим тебе человеком. У женщины в руках постоянно находится три коротких

«поводка», за которые она уже держит мужчину: пища, уют и секс. Для мужчины осознать, что он находится в психологической и физиологической зависимости от женщины, — это мощнейший источник стресса и бунта. Поэтому время от времени он пытается доказать себе, что это он сам, добровольно позволяет себе находиться в плену, но в любой момент, если захочет, он может вырваться. Такой «бунт» длится недолго и просто является выпуском паров. Помни об этом и прощай ему эти слабости. Если он не будет бунтовать, он перестанет быть мужчиной. Но особенно мысль о зависимости от женщины невыносима для мужчин-лидеров, поэтому всячески очень тонко подчеркивай свою зависимость от мужчины, но не финансовую, а человеческую, женскую, сексуальную.

В подавляющем большинстве случаев причинами разрывов отношений являются нежелание или неумение сторон поступиться своими принципами. Мужчины в этом плане совершенно негибкие. Если он вбил себе в голову, что поведение его подруги является демонстрацией ее неуважения к нему, то разрыв неизбежен. Это последний бастион — уважение к себе. Для мужчин это такое же святое, как их потенция. Нет того или другого — нет мужчины. Так, во всяком случае, работают неосознаваемые ими программы в их мозге. Знаешь ли ты, почему бояре падали в обморок, когда царь Петр I отрезал им бороды? Да потому что в то время на Руси безбородыми были лишь мужчины-проститутки. Мужчина может несколько дней прожить без пищи, но ни одного дня — без понтов. Поэтому даже малейший намек, шутка или выпад относительно уважения или потенции воспринимается гипертрофированно резко, и даже если левый мозг (*сознание*) простит, правый животный мозг затаит обиду и может «выстрелить» даже через несколько лет.

Каждый раз, когда назревает спор, спроси себя, так ли уж тебе важно доказать, что «дважды два — четыре»? И если все-таки что-то нужно ему сказать, то говори о его действиях, поступках, но не о нем самом. То есть, не он плохой, а он там-то и тогда-то поступил не очень хорошо. Очень важно не обобщать, а конкретизировать время и место, чтобы подчеркнуть частность события и то, что все можно исправить. Помнишь, не загоняй собеседника в угол, дай ему возможность спасти свое лицо. Включи программу «Нет иллюзиям!», проведи рефрейминг, уступи в малом, чтобы сохранить главное, — самоуважение и его

уважение к тебе за твою мудрость и стратегическое терпение. Помни, у тебя уже есть три поводка. Пусть потешится, а там разберется, ведь это все-таки лидер, а не неудачник какой-нибудь. Главное, не впутывать в ваши отношения кого-то третьего, особенно родственников, друзей или добровольных советчиков. Пошли их всех подальше, пусть живут своей жизнью и не пытаются прожить твою.

Умение смотреть на себя со стороны — это и есть тот громоотвод, который отводит излишки дуальной негативной энергии в землю. Ты помнишь, что имеешь право на наслаждение жизнью здесь и сейчас, и ты берешь все, что тебе уже принадлежит — по праву возлюбившей себя.

КАК ОПИСАННЫЕ ТЕХНИКИ РАБОТАЮТ В БЫТУ

Как тебе нравится фраза: «Я буду чувствовать себя счастливой, только если на улице будет идти град»? Чепуха какая-то, так ведь? А теперь спроси себя, не попадаешь ли ты в эту же ловушку, когда связываешь понятие счастья с любовью, деньгами, друзьями, с исполнением желания и т. д. Очень важный момент! Счастье, наслаждение и другие положительные состояния души и тела существуют независимо ни от чего, сами по себе. Нельзя увязывать эти понятия с выполнением каких-то обстоятельств. Ты достойна счастья и наслаждений без всяких предварительных условий! То есть, постарайся запомнить и осознать, что счастье и наслаждение, чувство комфорта и умиротворение и им подобные чувства — это совершенно самостоятельные вещи, их нельзя ассоциировать с ожиданием. Ни с ожиданием исполнения чего-то, ни с ожиданием достижения чего-то, ни с ожиданием получения чего-либо. Помнишь — если нет ожидания, то нет и разочарования. Исполнилось, допустим, желание — прекрасно, не исполнилось сейчас, ничего страшного, это всего лишь еще один результат. Исполнится потом. Понятия «несчастье» для тебя не существует. Этим заявлением ты расчищаешь себе путь для наступления следующего счастья, для следующей попытки, для того, чтобы наслаждаться жизнью здесь и сейчас.

А если человек позволяет негативным чувствам взять вверх, то разочарование, сомнения, горе, неудовлетворенность, отчаяние,

самокопание, безысходность, чувство вины, обвинения других и всего мира, неверие в свои силы и ожидание того, что будет только хуже, приведут к тому, что он начнет кормить Молоха своей энергией. А значит — стресс, а значит — болезни. Научный факт: ипохондрики многие болезни могут вызывать у себя самостоятельно. А такие болезни, как, например, рак — подчас ни что иное, как социально приемлемая форма суицида, то есть — черные мысли вызывают программу на самоуничтожение. Проблема в том, что многие люди не осознают, что некоторые их мысли, с которыми они примирились, и к которым они привыкли — это и есть черные мысли. Мысль материальна.

Одной молодой женщине все некогда было заняться собой и своим здоровьем, то месячный отчет, то квартальный, то годовой, и опять по новой. Она подспудно мечтала о том, чтобы просто лежать и ничего не делать. Подсознание принялось реализовывать это желание, и в результате женщина слегла, частично парализованная, а врачи так и не смогли определить причину болезни... **Мысль материальна.**

Поэтому, будь наблюдательна к себе. Принимая то или иное решение, например, оскорбиться, остановись на мгновение и спроси себя, принимаешь ли ты это решение осознанно или по привычке. Кто и когда навязал тебе эту привычку? Все так делают? Значит, надо немедленно определить границы, в рамках которых данное решение для тебя является приемлемым, то есть энергосберегающим, потому что вне этих рамок оно может превратиться из созидательного в разрушительное. И тогда окажется, что случаев, когда бы стоило, допустим, раздражаться, всего раз-два и обчелся, гораздо меньше, чем мы привыкли считать! Помнишь, привычки определяют характер, а характер определяет судьбу? Твою судьбу. Ты должна и имеешь право знать эти границы.

Если жить ожиданиями, то любое не сбывшееся ожидание вызывает не просто разочарование, но и порождает целое пессимистическое мировоззрение.

Как уже говорилось в первой части, наибольшую опасность представляют ожидания, связанные с установкой, что кто-то что-то должен или обязан тебе. Сними с себя мантию прокурора, отбрось в сторону топор палача — и тотчас почувствуешь, как невероятно полегчало на душе.

Более того, и ты никому и ничего не обязана. Если ты что-то делаешь, то делай это из любви, испытывая удовлетворение от своей работы. Как быть, если работа опостылела? Лучше делать ее бесстрастно, ответственно, добросовестно и равнодушно, как ремесленник, чем делать ее из чувства долга, вины или обязанности. Три последних понятия — это придумки общества, чтобы манипулировать людьми. Но они только тогда становятся страшилками, когда мы позволяем им стать таковыми. Поэтому, не позволяй несправедливым мыслям отнимать у тебя твои жизненные силы, но и в этом случае постарайся найти хоть что-то хорошее в своей работе, сделай рефрейминг и «посрами дьявола».

Другая пагубная привычка — это спорить и доказывать свою правоту. Это полностью противоречит главе «Как задавать вопросы» из второй части книги.

Очень распространенная ловушка — это приписывать другому человеку слова и поступки, которых он не говорил или не совершал, но которые, на наш взгляд, он мог сказать или совершить. Это нужно для самооправдания нашего перехода в атаку и к обвинениям. Здесь следует дать себе команду «Нет иллюзиям!» из первой части книги.

В начале книги я писал, что общество имеет возможность дергать нас за нитки как марионеток, используя в качестве нитей программы из нашего подсознания, заложенные туда родителями, родственниками, учителями, знакомыми, СМИ, иными словами — обществом. Теперь настало время узнать, для чего же общество это делает. Обществу не нужны материальные богатства людей, ему нужна энергия людей. Наивысшей целью этого Молоха (*общества*) является доведение людей до самоубийства и до убийства людьми друг друга. В этом случае оно забирает максимальное количество энергии — за все не прожитые жертвами годы. Никогда не забывай этого и не питай иллюзий на этот счет. Ежедневно более 3000 человек погибает в автомобильных авариях, еще десятки тысяч становятся калеками. Добавь сюда пострадавших от техногенных и прочих катастроф, войн, убийств, болезней. Ежедневно горе приходит в сотни тысяч домов. А в основе всех этих несчастий лежат чьи-то амбиции, взлелеянные кумиры, мнимые ценности и ожидания. Каждый раз, когда кого-то одолевают несправедливые мысли, — он тем самым отдает свою энергию Молоху и перемещается в неблагоприятный конус притяжения.

Молохом заранее предопределено, когда людям надобно гневаться, когда обижаться, а когда раздражаться... Чахнет и без того слабое подлинное «Я» человека, и он все более и более превращается в зомби. И чтобы люди добровольно отдавали как можно больше энергии, их нивелируют, денно и нощно навязывают ценности общества потребления.

Задумайся вот над каким фактом. Этнографы утверждают, что ни один фантаст еще не придумал такую модель общества, которой не было бы или нет на Земле. Но из всего многообразия мировых ценностей нам через СМИ и массовую культуру внедряют только такие, которые обладают коммерческой зрелищностью, а в основе такой зрелищности лежат секс, страх, насилие и смерть. Как, по твоему, какие программы были внедрены в мозг подросткам, посмотревшим, скажем, «Ромео и Джульетту» с двойным самоубийством? У всех народов есть свои романтические истории о влюбленных. Но кто о них знает, если дело доходит до абсурда и, в угоду конъюнктуре, некоторые мэтры искусства переделывают эпосы, предания и легенды своих народов под стандарты зрелищного искусства?

Как несправедливые мысли приводят людей в плохие конусы? Все очень просто. Неправедные мысли полны эмоций, инстинктов, образов. Следовательно, повторяясь изо дня в день, они начинают проникать в подсознание, и уже оно, в обход разума, начинает менять содержимое ярлыков на картах реальностей этих людей. Окружающее начинает восприниматься во все более мрачных тонах. Наконец, какая-то группа несправедливых мыслей становится доминантной. Это, в свою очередь, вызывает возникновение того, что в психологии называется установкой — своеобразного фильтра (*стрессовый экран*) на органы чувств, пропускающего лишь ту информацию, которая соответствует данной установке.

Например, если у какой-то дамочки есть установка, что «все мужики — сволочи и алкаши», то именно такие мужчины будут ей попадаться на жизненном пути. На самом-то деле, мужчины будут обычными, но различать в толпе и общаться она будет почти только исключительно с теми, на кого у нее есть установка. На остальных же мужчин она просто не обратит внимания и не заметит. Это факт! Помнишь, подобное притягивает подобное — что думаем, то и имеем.

Каждый раз, когда окажется, что этот, так называемый мужчина, действительно не лучший представитель рода человеческого, она лишь все больше и больше будет убеждаться в правоте своей установки: «Я же говорила!». Все, приехали. Образовался замкнутый круг. Переход в неблагоприятный конус состоялся еще тогда, когда только возникла психологическая установка, но теперь эта дамочка со все большим ускорением катится в бездну самого ей ненавистного конуса. Это еще один пример того, как минус на минус дают плюс.

Помни, что общество или какое-то подобие общества в виде толпы или эгрегора, что сейчас неважно, всегда будет провоцировать тебя отдать ему энергию и жизни — твою и твоих детей. Как говорил Бенджамин Франклин: «В этом мире неизбежны только смерть и налоги». Бессмысленно бороться со смертью и налогами, то есть с данью, которую необходимо платить обществу. Помнишь, как Смерть в фильме «Знакомьтесь, Джо Блэк», говорит своей жертве: «Со мной не торгуются!..» Но тебе по силам наладить контроль над разумным расходом своей энергии. Споры, разногласия, ссоры, гнев, ярость, непонимание, обиды, злоба, проклятия, ненависть, депрессии, зависть, неверие в себя, тщеславие, амбиции, понты, атрибуты успеха, мода, кумиры, престиж, одиночество, безысходность, ожидания, разочарования, пустота и прочее — все это суть энергетические воронки Молоха, засасывающие в себя души и жизни людей. А ты возьми, и не отдавай ему энергию почем зря.

Смерть и налоги, или в обобщенном смысле, смерть и общество — это обратная сторона медали, а лицевая сторона — это жизнь и наслаждение. Одно без другого не существует, но и преувеличивать или драматизировать значение одной из сторон не следует. Вся эта книга посвящена тому, как не поддаваться на провокации Молоха, как сохранить, сберечь и преумножить энергию жизни — твою энергию, твоей жизни, чтобы жить, а не существовать, добиваться своих целей и наслаждаться величайшим даром Божьим — жизнью.

Как видишь, все описанные в книге техники работают, причем, часто работают на опережение, не давая вспыхнуть конфликту, или помогают распознать его в зародыше и разрешить возникающее противоречие. Главное — это уважать себя и своего собеседника, постоянно уметь смотреть на себя со стороны и бесстрастно оценивать происходящее. Главное — это верить в себя, знать, что ты сильная

духом, а потому тебе нет необходимости бряцать оружием и что-то доказывать. То есть, главное — это возлюбить себя, тогда все получится.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ни один нормальный человек не будет осуждать себя или других за то, что им хочется дышать, есть, пить или спать. Точно так же и секс относится к естественным человеческим потребностям, все отличие которого от других состоит лишь в том, что секс — это единственный вид физиологической потребности, для удовлетворения которой требуется партнер, причем противоположного пола. А это значит — требуется общение.

В своих письмах я писал о том, как получить наивысшее наслаждение от близости, о том, как преодолеть надуманные барьеры, как возлюбить себя, чтобы испытать счастье. Вместе с тем, секс — это лишь небольшая, хотя и важная, часть общения между мужчиной и женщиной. Поэтому в моих письмах говорится и о том, как правильно общаться. Тому, как сказать, чтобы быть услышанной, и как слушать, чтобы убеждать собеседника.

Основное отличие мужчин-лидеров от остальных мужчин состоит в том, что мужчинам-лидерам нужно общение с женщиной не на низшем, животном уровне, а включая еще и более высокие уровни, вплоть до удовлетворения духовных потребностей. Именно потребность в чистой духовной энергии заставляет мужчин-лидеров посещать концертные залы, слушать классическую музыку, черпать энергию от общения с полотнами художников, с произведениями искусства. То есть у мужчин-лидеров существует потребность в духовной энергии и в духовном очищении, и с помощью искусства, и с помощью обращения к Богу. Таким образом, мужчина-лидер в общении с женщиной ищет красоты, духовности, страсти и чувств, которые у него может пробудить лишь подлинное искусство.

Женщина воздействует сразу на все пять органов чувств мужчины, пробуждая и остальные. Для сравнения: музыка, живопись, скульптуры, литература воздействуют, в основном, лишь на какое-то одно чувство. Но зато как! Многие произведения искусства, как

правило, пассивны и статичны. Поэтому возникли театр и опера, балет и кино. А женщина динамична изначально. Чтобы полюбить искусство, нужны и время, и желание, и потребность. Огромная тайна скрыта в том, что без любви к женщине невозможно понять и открыть для себя мир искусства, что, в свою очередь, приводит к тому, что начинаешь лучше понимать и получать больше удовольствия от общения с женщиной. И эта спиралевидная лестница уходит вверх в бесконечность, и каждый открывает ее для себя сам. Любое общение строится на умении и желании мужчин обманываться. Это предпосылка игры, той сказки, которую только женщина может научить и дать мужчине. Чтобы было общение — необходимо доверие. Для установления доверия надобно знать законы общения. Искусству получать и доставлять наслаждение следует учиться, так же, как учатся игре на музыкальных инструментах, рисованию, как учатся любому творчеству.

Чем крепче фундамент в виде веры в себя и уверенности в себе, тем быстрее будут достигнуты результаты и тем лучше они будут. Прежде чем углубляться в чтение книг, советую пройти психологические тренинги. Тренинги позволяют сэкономить 10–15 лет жизни и уже здесь и сейчас научиться тому, к чему ты, возможно, придешь когда-нибудь самостоятельно. Для твоей же безопасности будет лучше, если, во-первых, тренеры и наставники будут иметь базовое образование в области психологии или медицины, а во-вторых, будут иметь сертификаты на право проведения соответствующих тренингов, курсов и семинаров. Обрати внимание, начинать я советую только с них. Если у тебя будет опыт научного подхода к изучению самой себя, тобой уже очень трудно будет манипулировать в чьих-то корыстных интересах.

Помнишь фильм «Наверное, боги сошли с ума»? Но даже, если ты и не видела этот фильм, скажи, как объяснить бушмену, вся жизнь которого проходит на крохотном ареале пустыни и саванны, что такое снег? Конечно, можно показать фотографии, даже фильм, пытаться объяснить ему на словах. Но до тех пор, пока он не увидит, как падают снежинки, не потрогает снег руками, не повалится в сугробе, не поиграет в снежки, не увидит, как все пространство вокруг может быть покрыто снегом, пока не почувствует, что такое озноб, мороз, окоченевшие руки, он не поймет, что такое снег. Точно также и ты,

пока не почувствуешь, что такое полное расслабление, подлинная концентрация, пока не почувствуешь ток энергии в своем теле, пока не научишься управлять телом с помощью команд своего мозга, пока не научишься общаться, светясь энергией, ты не сможешь понять, что же такое подлинное наслаждение жизнью. А если не испытаешь подлинного наслаждения, то считай, что и не жила.

Тому, как чувствовать горе, учиться не надо, оно без спроса и приглашения всецело поглощает людей, нанося незаживающие раны. Здесь впору учиться тому, как заземлить его, чтобы большая часть его разрушительной энергии ушла в землю. А вот тому, как прочувствовать наслаждение, учиться надо.

Я рад, что ты уже с удовлетворением отмечаешь, какие положительные изменения происходят в тебе. Помнишь, еще несколько месяцев назад ты бы не согласилась с тем, что у лидеров чувство зависти практически полностью исчезает, как только они понимают, что зависть — это осознанное или неосознанное признание своей ущербности. Вскрой сама причины возникновения неблагоприятных программ-ловушек, предложи свои определения для их нейтрализации. Они будут лучше, чем те, которые дал я, потому что это твои контрпрограммы. Каждый из нас должен их открыть для себя сам. Мысли нестандартно, раскованно и дерзко. Главное, чтобы ты смогла разглядеть в себе эти программы-ловушки, навязанные тебе обществом, и сумела избавиться от них. **Все в твоих руках, и у тебя все получится.**

Я привел лишь те рекомендации, которые проверил и убедился, что они действительно работают. Но если то, что я написал, не понравилось тебе, — это полностью моя вина. А если понравилось, — это заслуга тех, у кого я учился.

Следуя закону эпистолярного жанра, я лишь коснулся многих сложных вопросов. Каждому из них посвящена специальная литература, написанная умными и знающими людьми. Мне же хотелось показать, что все эти вопросы играют очень важную роль в твоей повседневной жизни. Показать, как все эти темы, которых я касался в своих письмах, связаны между собой и с тобой. Мне было очень важно, чтобы ты могла увидеть общую картину и представить, как они все вместе ведут себя в динамике, и то, как они могут и влияют на тебя. Надеюсь, теперь ты знаешь, для чего нужны

аутотренинг, транс, самогипноз, медитация. Теперь ты можешь составить себе представление о том, как работают левые и правые полушария мозга, и о том, как можно использовать эти знания для успешного общения. Теперь ты можешь запрограммировать себя на здоровье и поддерживать его. Теперь ты гораздо больше знаешь о таких абстрактных понятиях, как здоровье, постановка и достижение цели, интуиция, успех. Теперь ты знаешь чуть больше о том, что быть женщиной — это значит быть сверхчеловеком, и знаешь, как, живя в мужском обществе, занять подобающее твоему статусу высокое место. **Самое главное — ты знаешь, что ты достойна счастья без всяких предварительных условий**, и знаешь, как перейти в благоприятный для тебя конус притяжения. Ты знаешь, как испытывать и дарить наивысшее наслаждение и как испытать счастье материнства. Знаешь, что рамки общества, это не догма, не железная клетка, а некая искусственно созданная для среднестатистического человека абстрактная изгородь, за пределы которой ты можешь выйти, если понадобится, и не испытать стресс. Теперь ты знаешь, как это сделать правильно.

Теперь ты можешь формулировать цели, ставить оберег против полевых форм, настраивать себя на результат и достигать поставленных целей. Ты вооружена знаниями науки и тысячелетней мудростью многих поколений людей. Теперь ты все это представляешь в целом и готова приступить к более глубокому и детальному ознакомлению с каждым из этих положений в отдельности. Я рад, что у тебя уже многое получается. Поздравляю тебя и желаю дальнейших успехов!

* * *

Жду твоих писем.

Мой адрес тот же: nim@ok.kz



ПРИЛОЖЕНИЯ



Приложение 1

ОЧИЩЕНИЕ ОРГАНИЗМА РАСТИТЕЛЬНЫМ МАСЛОМ

Г. П. Малахов. Т. Я. Свишева. «Суть метода очищения и лечения организма методом сосания растительного масла заключается в следующем: у людей три пары слюнных желез (*околоушные, подъязычные и подчелюстные*). Одна из функций слюнных желез заключается в выделении продуктов обмена веществ из крови. За сутки у человека выделяется около 1,5 литра слюны, которая вырабатывается из крови. Когда человек жуёт, слюнные железы активизируются, и в них поступает в 3–4 раза больше крови. Поэтому в процессе простого акта жевания можно прогнать и очистить через эти железы до 6 литров крови (*практически всю*).

Для очистки крови наиболее благоприятным является время сразу после сна, до еды, либо перед сном. Для этого следует натошак влить в рот одну столовую ложку **нерафинированного** подсолнечного масла и поместить ее в передней части рта. Спокойно, медленно, без напряжения просасывать масло через зубы вперед и назад, считая до трех в обоих случаях, в течение 15–20 минут. Процесс напоминает сосание карамели. Процедуру лучше делать сидя. В начале лечения ты будешь наблюдать следующее: через 1–2 минуты после начала процедуры масло густеет, а затем становится все более жидким и к концу процедуры превращается в белую жидкость, похожую на молоко. Необходимо проявлять осторожность, чтобы не проглотить ни одной капли этой жидкости, так как она становится довольно ядовитой. Ее следует сплюнуть в унитаз или раковину в ванной, предварительно открыв кран горячей воды, а рот тщательно прополоскать теплой кипяченой водой, но лучше — раствором люголя (*4–5 капель на стакан теплой воды*). Да, и не забудь после этого хотя бы 2–3 раза прополоскать горло. Следует отметить, что если сплюнутая жидкость не белая, а желтоватая, то это означает, что всасывательные движения не были правильными или длились недостаточно долго. Свидетельством того, что ты правильно все делаешь, является появление через 10–15 минут после начала процесса

некоторой легкости в конечностях, просветления в висках или других признаков — у каждого индивидуально, в зависимости от характера болезни.

В отдельных случаях во время применения этого метода лечения может наступить обострение заболевания, особенно у людей, страдающих хроническими болезнями на протяжении многих лет. В этом случае ухудшается самочувствие. Но на самом деле обострение свидетельствует о том, что болезнетворные частицы (*токсины, соли, микробы*) начинают выходить из пораженных органов, двигаться по телу и выводиться из организма, который начинает восстанавливаться. Иногда этот процесс может сопровождаться повышением температуры. Лечение в таких случаях никоим образом не следует прекращать. Срок чистки — минимум 3 месяца. Все мои знакомые, кто ежедневно практикует подобный метод очистки крови уже в течение многих лет, практически, вообще не болеют.

Сама по себе слюна имеет щелочную реакцию. О слюне И. П. Павлов говорил, что она обладает лечебным действием. Действительно, новейшие исследования показали, что оказывается, организм человека содержит в себе эффективнейшее средство для профилактики даже ВИЧ-инфекции. Об этом сообщили специалисты из „Case Western Reserve University“ (США). Как показали проведенные ими исследования, в полости рта человека присутствуют уникальные виды бактерий, которые синтезируют белки-дефензины, обладающие противовирусными свойствами. В отличие от человеческих аналогов, бактериальные дефензины уничтожают даже такие вирусы, как ВИЧ, возбудители герпеса и гепатитов. Ученые рассчитывают, что с помощью этих микроорганизмов им удастся разработать новые средства профилактики ВИЧ-инфекции. Кроме того, не исключено, что препараты на основе бактериальных дефензинов найдут применение в асептике и антисептике, а также при лечении некоторых инфекционных болезней, и даже некоторых видов рака.

Во время сосания масла организм освобождается от микробов, токсинов, усиливается газообмен, активизируется и налаживается обмен веществ. Эту процедуру можно делать не более трех раз в сутки, лучше натошак.

Наш язык — зеркало внутренней чистоты организма. Чистый, розовый язык — вернейший показатель здорового, очищенного организма. Белесый, а тем более покрытый налетом, указывает на зашлакованность и, в зависимости от мест локализации налета и его цвета, — о наличии шлаков в том или другом органе.

У йогоинов есть специальная очистка языка. Язык смазывают топленным маслом и с помощью доящих движений указательным, средним и большим пальцами производят его чистку.

То, как много шлаков может выбрасываться через язык и рот (*в виде налета, газообразных веществ*), можно увидеть, будучи на голодной диете. Язык быстро покрывается налетом, состоящим из шлаков, выводимых из организма. Когда они полностью выходят, об этом также сигнализирует наш язык. Он становится ярко-розовым, слюна делается чистой и все ощущения во рту нормализуются. При сосании масла, которое служит адсорбентом для шлаков, весь процесс очищения организма через рот и язык совершается естественно. Данная очистительная процедура особенно рекомендуется тем, кто по каким-либо причинам не может ходить в баню, прикован к постели и т. д. Но даже и в этом трудном положении можно естественно очищаться, помогать организму в борьбе с болезнями.

Существует много процедур очистки — доступных и эффективных. С их помощью можно не только восстановить утраченное здоровье, но и значительно увеличить жизненные силы и продлить жизнь. Очистительные процедуры могут заменить любое лечение, а лечение без предварительного очищения — вещь ненадежная и помогает ненадолго».

Приложение 2

НАИБОЛЕЕ ПРОСТОЙ И ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОЧИЩЕНИЯ ПЕЧЕНИ

Я проводил чистку печени только с оливковым маслом и лимонным соком и могу засвидетельствовать ее эффективность.

Г. П. Малахов «Хотя, говорят, в качестве масла можно использовать любое подсолнечное (*рафинированное, нерафинированное*), а в качестве лимонного сока — кристаллическую лимонную кислоту, а также ягоды с сильным кислым вкусом, произрастающие в вашем регионе, — клюкву, облепиху, крыжовник и т. д.

Весь секрет и эффективность очищения печени по этой методике заключается в предварительной подготовке — смягчении организма. Смягчение в виде водных процедур:

3–5 процедур продолжительностью до 25 минут — посещение парной или прием горячих ванн — главное, это расслабление, прогрев и насыщение водой организма; обязательно заканчивать каждую водную процедуру кратким (*5–10 сек.*) прохладным или холодным воздействием — душ или обливание; перед водными процедурами рекомендуется массаж топленым или лучше оливковым маслом. Очистку желательно проводить перед полнолунием. За 3–4 дня до очищения питайся в основном растительной пищей и потребляй большое количество свежевыжатого сока (*1 часть свеклы и 4–5 частей яблок, желательно кисловатых*). Уж постарайся и делай очистительные процедуры — клизмы — раз в день. В этом случае твоя предварительная подготовка будет идеальной, желчь станет текучей, билирубиновые камешки оплавятся, ткани станут эластичными, протоки открытыми и расслабленными, и у тебя обязательно с первого раза посыпятся камушки и прочая дрянь.

Наконец, настанет день самой очистительной процедуры. Перед этим ты принимаешь последнюю „смягчающую“ процедуру, настроение бодрое, ты чувствуешь себя свежей и спокойной. Утром, после туалета, сделай очистительную клизму. Далее легко позавтракай,

предварительно выпив вышеуказанный сок. Также легко пообедай и через 1–2 часа начинай прогревать область печени. Для этого приложи грелку с горячей водой (*электрогрелку*). Ходи с ней весь остаток дня.

Примерно в 19–20 часов начинай саму процедуру. Предварительно подогрей масло и кислый сок до температуры тела или чуть выше. Их доза подбирается исходя из собственного веса тела и переносимости масла. Обычно это 150–300 граммов того и другого (*лучше — объем стакана*).

Итак, все готово. Стоят два стакана: один с маслом (*в масло можно добавить 1–2 чайные ложки молотой гвоздики, чтобы дополнительно очистить печень от паразитов*^[50], причем в этом случае масло должно быть обязательно оливковое), другой — с соком. Ты делаешь один-два глотка масла и запиваешь столькими же глотками сока. Минут через 15–20, если нет тошноты, помешай гвоздику в масле, которая уже успеет осесть, и все повтори, снова ждешь 15–20 минут, пьешь, и так несколько раз, пока не выпьешь все масло и сок. Затем спокойно ложись или садись отдыхай. Грелку не снимай. Как показала практика, чем больше прогревается печень, тем лучше эффект. Поэтому держи ее всю ночь и весь следующий день.

Предостережение. Если ты плохо переносишь масло и тебя начинает тошнить после первого приема, то необходимо подождать, чтобы эти неприятные ощущения исчезли, и только тогда повторить прием. Растяни процедуру. Но если тошнота не проходит, ограничься выпитым количеством, и этого будет достаточно.

После того, как масло и сок выпиты, примерно через 2 часа, можно выполнить ряд мероприятий, которые усилят эффект. Сядь в удобную позу (*лучше на пятки*), заткни левую ноздрю ваткой, в рот положи граммулечку (*щепотку*) жгучего перца и дыши через правую ноздрю. Дополнительно на область печени под грелку привяжи аппликатор с металлическими иглами (*не обязательно*). Все это будет способствовать возбуждению, выработке энергии и теплоты с направлением ее в область печени. Дыши при этом медленно, плавно (*4–6 раз в минуту*), сильно работая диафрагмой, как указывалось ранее. Это обеспечит прекрасный массаж печени, увеличит в ней кровообращение и промоет ее от шлаков и сгустков. Такое дыхание делай 15–30 минут. Отдохни час и повтори. Вместо аппликатора с иглами теперь приложи магнитный аппликатор или просто магнит.

Магнитотерапия является важным фактором, усиливающим кровообращение. Ученые установили, что красные кровяные тельца только за счет одного кровяного давления не в состоянии пройти по капиллярам. Главный механизм их продвижения заключается в том, что в артериальном конце капилляра давление приближает кровяные тельца друг к другу. Далее, за счет того, что они имеют одноименные электрические заряды, они отталкиваются друг от друга в сторону меньшей концентрации и благодаря этому передвигаются по капиллярам.

Независимо от того, по какой методике ты проводишь очищение печени, садись в положение, как сказано выше, и представляй, что печень раскаляется докрасна, как кусок металла, дыши через правую ноздрю.

Особенно важно это использовать для улучшения кровообращения в печени, в которой имеется уникальная венозная система. Вдобавок, магнитное поле активизирует ферменты — им в очистительной процедуре отводится немаловажная роль. Все это вместе взятое — теплота, активность ферментов, усиленный кровоток, увеличение заряда красных кровяных телец, мощная подача свободных электронов (*активаторов ферментов*) с игольчатого аппликатора, позволяет раздробить, расплавить, промыть и выгнать вон весь мусор и камни.

Эти ухищрения позволяют задействовать самые глубинные — квантовые уровни организма, ответственные за жизнедеятельность, очищение, восстановление. Никакая другая очистительная процедура не влияет так могуче, как вышеописанная.

Примерно в 23 часа либо позже (*бывает и под утро*), когда биоритмы печени и желчного пузыря максимальны, начинается извержение камней и нечистот. Это выражается в мощном послаблении. Ты увидишь все „добро“, нажитое с помощью неправильного мышления, образа жизни, извращенного питания, и сразу поймешь, что дальше так жить нельзя. Ни о каком здоровье не может быть речи, если это „добро“ остается в организме. Обычно утром еще раз послабит и может выйти еще большее количество камушков и мазутообразной желчи. Сделай очистительную клизму, но грелку продолжай держать.

Немного отдохни и можешь поесть. Желательно, чтобы первая еда состояла из 0,5 литра сока (*морковного, свекольно-яблочного — 1:5*). Сок дополнительно промоет твою печень. Через некоторое время, после появления чувства голода, можешь поесть салат, тушеные овощи, кашу на воде и заняться своими делами.

Сколько раз необходимо прочистить печень по данному методу? Поскольку печень состоит из 4-х долей, то их все надо полноценно очистить. Как показывает практика, полноценно это получается после четырех-семи раз. Но если ты используешь все ухищрения и биоритмологию, тебе понадобится значительно меньше чисток.

Первая чистка печени наиболее трудная — это операция без ножа. Отдохни от нее и, как только почувствуешь себя в норме, приступай ко второй. Она будет легче, а затем к 3-й, 4-й, пока не увидишь, что больше из печени ничего не выходит. Чем быстрее ты очистишь печень, тем скорее наладишь кровообращение и все виды обмена веществ. Знай и такую особенность: камушки в желчных протоках и желчном пузыре откладывались медленно, принимая форму протоков. В таком виде они тебя не беспокоили. Проводя чистку, ты их крошишь, положение меняется, и оставшиеся камушки могут раздражать стенки желчных протоков, вызывая их воспаление. Поэтому не допускай этого и очищайся до конца, не останавливаясь на полпути.

Предостережение. Не делай чистку печени после тяжелой работы, физических нагрузок (*марафонских забегов и т. п.*), после голоданий. Отдохни 3–5 дней, наберись сил. Иначе ты просто съешь масло и лимонный сок или истощишь себя.

У некоторых людей во время чистки возникает рвота, а в рвотных массах обнаруживается слизь. Это говорит о том, что сок и масло сработали в желудке, очистили его от загрязнения. Следующую чистку сделай с несколько меньшим количеством масла, а затем можно будет немного прибавить. И ничего не бойся: процедура очищения печени тяжела, но безболезненна. А страх, волнение могут спазмировать твои сосуды, желчные протоки, и чистка не удастся. Будь спокойна и расслаблена, и у тебя все получится».

Приложение 3

УПРАЖНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЛК-МЫШЦЫ

М. А. Давыдова. И. А. Агапова. «Перед выполнением упражнений для тренировки нужных мышц необходимо сделать ряд подготовительных упражнений, выполнение которых не отнимет много времени и не потребует особых усилий. Сначала каждое из них выполняют 3–5 раз, затем число упражнений можно увеличить. С появлением усталости надо вытянуть ноги, восстановить дыхание и отдохнуть.

Упражнение 1. Его можно проделывать каждое утро, проснувшись и не вставая с постели. Лежа на спине и вытянув руки вдоль тела, согни колени и, приподняв поясницу, несколько раз покачай тазом из стороны в сторону. Затем прогни поясницу, сожми ягодицы и зафиксируй прогиб на несколько секунд. С появлением усталости, вытяни ноги, прекрати упражнения и восстанови дыхание.

Упражнение 2. В той же исходной позиции зажми между колен маленькую подушку-думочку, сожми мышцы ануса и ягодиц и удерживай подушку несколько секунд.

Упражнение 3. Лежа на спине, приблизь слегка раздвинутые бедра к груди, затем оторви от постели ягодицы, сожми анальные мышцы.

Упражнение 4. Перед выполнением этого упражнения следует провести небольшое исследование собственного тела. Упражнение рассчитано на укрепление мускула уретры.

Крепость мускула уретры (*в медицине его называют сфинктером мочеиспускательного канала*) является залогом достижения сексуального совершенства. Укрепив этот мускул, можно без труда сжимать влагалище вокруг члена, чтобы усилить собственные ощущения и доставить удовольствие партнеру.

Упражнение рассчитано, кстати, как на женщин, так и на мужчин. Для начала необходимо определить местонахождение сфинктерного мускула. Проще всего это сделать, сознательно прервав на мгновение

мочеиспускание. Ты хорошо почувствуешь, где сработает кольцеобразный мускул.

Итак, упражнения заключаются в следующем. Сожми на 3–5 секунд сфинктерный мускул, затем расслабься. Прodelай это 5–10 раз. Через два месяца занятий кольцеобразный мускул заметно укрепится.

Результат этого упражнения в отношениях с партнером — „фиксация“ члена в состоянии затажной эрекции внутри влагалища. В восточной сексуальной традиции этот прием более двух тысяч лет известен под названием „бахагасана“ — „поза вульвы“. Конечно, вовсе не обязательно стремиться к этому идеалу, достаточно „поднакачать“ сфинктер уретры.

Несколько следующих упражнений рассчитаны на людей, знакомых с асанами индийской гимнастики йогов.

Упражнение 5. Сексуальная энергия, как считают восточные мудрецы, сосредоточена в области промежности — небольшом промежутке между анусом и влагалищем. Энергию этой точки на Востоке называют еще словом „кундалини“, что переводится как „змея, свернувшаяся у основания позвоночного столба“. Чтобы разбудить мощь этой самой змеи, предлагается несколько упражнений, а точнее асан, сексуальной йоги. Название упражнения **„йонимудра“** переводится с санскрита как **„поза влагалища“**. Сядь по-турецки, положив правую ногу поверх левой.левой пяткой дотронься до области промежности, правая должна упираться в лобок. Конечно, для этой позы потребуются гибкость коленных чашечек. Обрати внимание на то, чтобы они не хрустели при выполнении упражнения. Теперь, приняв позу, закрой лицо следующим образом. Подними руки к лицу ладонями к себе. Кончиками указательных, средних и безымянных пальцев закрой глаза, мизинцами закрой ноздри, а большими пальцами — уши. Несколько замедли дыхание, а затем дыши через рот. Отключись от внешних раздражителей, сосредоточься на внутренней энергии половых органов.

Упражнение 6. Эта асана называется **„махамудра“**, что переводится, как **„большая поза“**. Сядь, подогнув левую ногу так, чтобы ее пятка упиралась в промежность, правую ногу вытяни вперед. Обхвати правую ступню обеими руками, прижми подбородок к груди и одновременно постарайся сжать все десять отверстий своего тела —

глаза, уши, ноздри, рот, уретру, анус и влагалище. Эта асана — своеобразный массаж половых органов.

Упражнение 7. „Махаведра“, или **„поза пробуждения змеи“**, выполняется из положения „сидя по-турецки“. Правая ступня должна лежать на левом бедре, а левая ступня — на правом. В таком положении приподнимитесь на руках и... шлепните ягодицами об пол. Повторяющиеся несильные удары пробуждают сексуальную энергию — „мощь змеи“. Это упражнение особенно эффективно для активизации желания перед близостью».

Приложение 4

СИЛЬНОДЕЙСТВУЮЩЕЕ СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЖЕНСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Г. П. Малахов. «Только что снесенное яйцо обмой теплой водой, затем протри водкой досуха. Возьми физраствор для инъекций (*продается в аптеке*). Вскрой бутылочку с физраствором, вставь чистую воронку. Чистым ножом разбей яйцо и вылей его в бутылочку. Одно куриное яйцо на 150 г. физраствора. Закрой пробкой и энергично встряхивай до получения однородной массы. Полученную смесь втирай в ноги (*ступни и до колен*) до тех пор, пока все не вотрешь. Делать это лучше перед сном. Через неделю в то же время повтори, и так восемь раз. Это усилит твою женскую силу и привлекательность».

Приложение 5

ОСВОЕНИЕ АЗОВ МЕДИТАЦИИ. РАССЛАБЛЕНИЕ В ШАВАСАНЕ

В. Ф. Востоков. «Шавасана — йогическая поза расслабления — состоит из 5 фаз. К разучиванию каждой следующей фазы, приступают после достижения совершенства в предыдущей. Упражнение должно выполняться (особенно в период разучивания) в условиях максимально полной изоляции от источников слуховых, световых и других раздражителей. Наиболее удобным временем суток является раннее утро. Для быстрой выработки рефлекса в период изучения желательно выполнять упражнение 2 раза в день — утром и вечером, не более 15 минут. А когда оно будет освоено, выполняй не более 18–19 минут».

ПЕРВАЯ ФАЗА. Подготовительная.

Ляг на пол, предварительно постелив свернутое вдвое шерстяное или байковое одеяло. Руки лежат вдоль туловища ладонями кверху, но не прикасаются к нему, пальцы полусогнуты. Ступни ног раздвинь примерно на ширину ладони, носки ног разведены, голова повернута чуть-чуть в сторону (так как лежать прямо без напряжения мышц шеи она просто не может). Рот слегка приоткрыт, язык прижат к верхнему ряду зубов, как при произнесении буквы «Т». Глаза закрыты.

Полусогнутое положение пальцев рук позволяет быстро расслабить мышцы рук, положение стоп с развернутыми носками облегчает расслабление мышц ног. Повернутая чуть в сторону голова помогает расслабить мышцы шеи и плеч. Слегка приоткрытый рот и описанное положение языка создают маску релаксации. Закрытые глаза помогают лучше сосредоточиться.

Приняв правильную позу расслабления, успокойся и попытайся ни о чем не думать.

Нормализуй дыхание — сделай его ровным, спокойным, не глубоким, ритмичным.

Выполнение этих рекомендаций и есть подготовительная стадия, которая не требует специальной подготовки и обычно занимает не

более 2–3 минут. После этого сразу же приступай ко второй фазе.

ВТОРАЯ ФАЗА.

Цель этой фазы — достижение максимального мышечного расслабления. Объективно оценить степень расслабления трудно. Тем не менее, имеются приемы, помогающие реально ощутить достигнутое расслабление. Для этого можно использовать древний прием, который широко применяется и в настоящее время.

Делается это так. Наполни ванну до половины теплой водой (*температура воды должна быть не менее 37 °С*) и полностью в нее погрузись. Полежи несколько минут, пусть тело прогреется. Затем вынь пробку. Когда вода почти вытечет, в твоём теле появится ощущение сильной тяжести. Запомни это ощущение. Именно его ты должна получить во время отработки второй фазы. Этот прием можно повторить несколько раз.

Итак, ты переходишь ко второй фазе упражнения. Находясь в исходном положении, для начала необходимо сосредоточиться на определенных точках тела. Сначала на кончиках пальцев ног, затем мысль скользит вверх, сосредотачиваясь на икрах, бедрах, половых органах, в пупке, в подбородке, губах, кончике носа, точке между бровями, середине лба, и, наконец, мысль погружается внутрь мозга. Затем все повторяется в обратном направлении.

Важно то, что это сосредоточение на отдельных точках должно быть синхронно дыхательным движениям. На выдохе мысль движется снизу вверх, на входе — сверху вниз. Это желательно, но чаще всего добиться синхронизации дыхания с движением мысли сразу не удастся, так как длительность вдоха обычно бывает короче времени мысленного «пробега» по всем точкам. На первых тренировках не обращай на это внимание, в последующем ты этому научишься.

Движения мысли ты должна сопровождать следующими словесными формулами расслабления:

«Мои руки, ноги и все тело расслабляются» (повторить 7–9 раз).

«Мои ноги, руки и все тело тяжелеют» (7–9 раз).

«Мои ноги, руки и все тело становятся совершенно тяжелыми и теплыми» (11 раз).

«Я совершенно спокойна» (1 раз).

При этом надо отметить, что тяжесть и тепло в области лба и висков создавать не следует. Эта область должна расслабляться, но при

этом оставаться холодной. Эффект расслабления ног, рук при многократном повторении формул достигается довольно быстро. Мышцы туловища и живота расслабляются самопроизвольно во время дыхательной паузы и во время удлиненного вдоха. Особое внимание необходимо обратить на расслабление мышц шеи и головы, в том числе глаз, губ и языка.

Во время попыток синхронизации движения мысли и дыхания должно быть достигнуто ощущение, что вдоль тела как бы прокатывается волна в направлении, совпадающем с направлением движения мысли.

Несмотря на твои успехи в расслаблении, полного расслабления мышц тебе, вероятно, достичь не удастся. Тем не менее, должно достигаться такое чувство тяжести, при котором твое тело как будто расплющивает себя своей тяжестью на полу. Это ощущение является характерным состоянием второй фазы. Полное же расслабление происходит самопроизвольно в последующих фазах. На разучивание этой фазы должно затрачиваться не более 15 минут, а когда ты овладеешь ею в совершенстве, для достижения расслабления будет достаточно однократного повторения формул, а время выполнения сократится до 60–90 секунд. Остаток времени, естественно, пойдет на освоение других фаз.

Практика показывает, что на освоение 2-й стадии обычно уходит 6–8 недель. Но если ты проявишь усердие, то сможешь сократить этот срок до 4 недель.

ТРЕТЬЯ ФАЗА.

Несмотря на то, что ты достигла совершенства в мышечном расслаблении, твоя нервная система продолжает оставаться в напряжении. Цель третьей фазы — сделать иннервацию мышцы невосприимчивой как к афферентным раздражителям (*то есть сигналам, поступающим от вегетативной нервной системы в головной мозг*), так и к эфферентным (*сигналам, идущим от головного мозга в вегетативную нервную систему*), и перекрыть эти сигналы, то есть отключить мышцы от головного мозга.

Йоги нашли удивительно простой прием, позволяющий достичь этой цели. Находясь в стадии расслабления, необходимо сильно сконцентрировать взгляд на кончике носа и удерживать глаза в этом скошенном положении весь период вдоха и короткой задержки

дыхания. На выдохе глаза принимают нормальное положение. Это действие нужно повторить 9–13 раз, пока не появится ощущение, что твое тело как бы падает в пропасть.

Во время скашивания глаз в первые дни разучивания может появиться небольшая головная боль, которая тут же проходит. В этом случае время тренировки этого приема ты можешь несколько укоротить. Но нужно стремиться постепенно его увеличивать.

На освоение третьей стадии уходит обычно не более двух недель. Когда ты достигнешь совершенства, выполнение этой фазы будет занимать у тебя одну минуту или менее.

ЧЕТВЕРТАЯ ФАЗА. Психическая релаксация.

Это наиболее интересная часть упражнения, и методически все очень просто. Завершив третью фазу расслабления, мы находимся в состоянии мышечного и психического расслабления, но наш мозг продолжает активно функционировать. Целью четвертой фазы является приведение сознания в состояние самогипноза. Это еще не является окончательной целью упражнения, но является решающим условием его успеха.

В этом состоянии ты можешь использовать в терапевтических целях заранее разработанные тобой формулы самовнушения.

При помощи самовнушения можно добиться прекрасных терапевтических результатов, искоренить дурные привычки или приобрести недостающие качества. Еще Бехтерев говорил: «Самовнушение в отличие от убеждения входит в поле сознания не с парадного входа, а с заднего крыльца, минуя сторожа — критику, поэтому всякое самовнушение, будь оно положительным или отрицательным, всесильно».

При составлении формул необходимо соблюсти ряд правил. Они должны быть утвердительными, не должны содержать отрицания «не». Так как сила слов «боюсь» или «раздражаюсь» в формулах «я не боюсь» или «я не раздражаюсь» может превозмочь краткую, частицу «не», формулы окажут действие, противоположное желаемому. Поэтому вместо формулы «я не сержусь» нужно использовать формулу «я улыбаюсь», а вместо «я не курю» — «я бросаю курить».

Если слишком жесткое звучание формулы вызывает внутренний протест, пусть они будут несколько более мягкими. Например,

«сегодня я начинаю бросать курить». Составленные формулы можно согласовать с лечащим врачом.

Итак, приступаем к четвертой фазе. Ты находишься в состоянии мышечного и нервного расслабления. Ты должна мысленно ярко и образно представить голубое небо. Если это сразу не удастся, используй простой прием. Представь белую березу с зеленой кроной. Твой взгляд мысленно скользит по стволу снизу вверх, доходит до зеленой листы, фоном которой будет небо. Стоит только отвести взгляд чуть в сторону от кроны, и ты увидишь голубое небо.

Теперь твоя главная задача состоит в том, чтобы как можно дольше непрерывно удерживать перед глазами это представление яркого голубого неба. Вначале такое удерживание будет составлять 2–3 секунды. Это нормально. Ты должна упорно, день за днем, буквально по секундам увеличивать это время. В эти мгновения мозг напряженно сосредотачивается, происходит отключение практически всех органов чувств, окончательное мышечное и нервное дорасслабление.

Характерным является отсутствие ощущения физического тела, состояния невесомости. Тело как бы парит в воздухе. Дыхание почти приостанавливается, сильно падает пульс. Внешне человек напоминает труп. «Шавасана» в прямом переводе так и называется — «поза трупа». Отключаются все отделы коры головного мозга, работают только сторожевые пункты. Наше сознание в этом состоянии подобно сторожевому пункту, который создает гипнотизер в сознании гипнотизируемого и через который управляет его психической деятельностью.

Однако следует сказать, что это состояние качественно выше состояния полного гипноза. И формулы самовнушения действуют гораздо лучше формул внушения гипнотизера. Сложность заключается лишь в том, что последовательно пройдя все стадии расслабления, нужно упорно достигать высшей сосредоточенности. Голубой цвет йогами выбран не случайно. Современные психологи установили, что голубой цвет расслабляет психику, а красный — раздражает.

Освоение этой стадии трудно регламентировать временем, оно занимает примерно 10–16 недель. Четвертая стадия Шавасаны, как указывалось выше, является основной, к ней нужно стремиться, но лишь после достижения совершенства в предыдущих.

ПЯТАЯ ФАЗА.

Достигнув четвертой стадии — высшей формы расслабления и высшей степени сосредоточенности — и находясь в этом необычном расслабленном состоянии, через какой-то период времени ты совершенно неуправляемо начнешь переходить в пятую стадию.

Это явление — следствие сосредоточения на представлении голубого неба, причем это сосредоточение должно быть длительным, не менее трех минут. Вдруг в мозгу неожиданно сверкнет, как тысяча солнц, яркое-яркое голубое небо, при этом, как ни странно, мозг точно фиксирует место, где произошло это явление, в каком отделе. Сразу же после этого ты уже искусственно, при незначительном сосредоточении, вызовешь это явление вторично, а в дальнейшем сможешь вызывать его по собственному усмотрению и желанию.

В эти мгновения ты будешь испытывать чувство отрешенности, полного отсутствия физического тела. Мир как бы не существует, есть только сознание и бытие. Тем не менее мозг находится под контролем сознания.

Во время выполнения этой фазы все отделы коры головного мозга заторможены, и ты можешь заглянуть глубже в свое подсознание. С точки зрения физиологии не существует другого пути, чтобы проникнуть в подсознание и управлять им. В обычном состоянии человек воспринимает работу подсознания как «интуицию» и не может им управлять. Состояние сознания в пятой фазе Шавасаны можно назвать сверхсознанием с вытекающими отсюда возможностями.

Согласно учению Патанджали, это состояние является седьмой ступенью йоги — Дхианы (*созерцание, или медитация*). Эта ступень близка к восьмой, высшей ступени — Самадхи (*высшая ступень сознания*). Если достаточно долго находиться в пятой фазе Шавасаны, можно перейти в высшую ступень йоги.

Если ты поставишь себе целью разучивание последней фазы, то можешь достигнуть успеха за 12–18 месяцев. Терапевтические возможности пятой ступени трудно переоценить. Особенно успешно поддаются излечению заболевания, связанные с нарушениями в головном мозге. Это трудно, но достижимо.

Независимо от времени выполнения Шавасаны необходимо правильно завершить упражнение — выйти из состояния расслабления, так как неправильным выходом ты можешь свести на нет весь положительный эффект релаксации. Существуют два

основных способа выхода из Шавасаны — успокаивающий и мобилизующий. Успокаивающий способ является основным, но иногда, в экстремальных ситуациях, можно применять мобилизующий метод, в результате применения которого человек мгновенно переходит в состояние сверхработоспособности.

1. Успокаивающий способ выхода из Шавасаны.

Если выход выполняется на третьей или более высоких фазах, то твои мышцы отключены от головного мозга. Первое, что надо сделать, — восстановить активность связей между мышцами и мозгом, включить органы чувств. Ты должна ощутить каждую часть своего тела, почувствовать поверхность, на которой лежишь, представить место, в котором находишься, вернуть себе чувство времени. Словом, вернуть себе связи со своим телом и с окружающим миром. После этого ты должна настроиться на возвращение к активной жизни, в которую ты войдешь отдохнувшей, спокойной и счастливой, и сладко потянуться. Потягиваясь, следует растягивать все мышцы и сухожилия, растягивать и скручивать позвоночник как выжимаемую тряпку. Кстати, потягивание — это вообще очень полезное упражнение, следует выполнять его всегда, когда тебе этого хочется. От этой процедуры ты должна получать удовольствие. Попробайся несколько раз зевнуть, тонизируя дыхательную систему.

Опусти руки в исходное положение, а затем подними вертикально вверх, одновременно с подъемом сделав зевок или глубокий вдох. Теперь свободно брось руки в исходное положение (*вдоль тела*). После этого у тебя автоматически произойдет выдох, после которого некоторое время тебе не будет хотеться дышать. Когда эта естественная дыхательная пауза закончится, выдохни, одновременно подогнув ноги в коленях — сначала левую, потом правую. Повернись на правый бок, правый локоть выдвини вперед на уровень плеч, левую ладонь опусти на пол рядом с правым локтем. Затем встань на четвереньки (*коленно-локтевая поза*), не отрывая головы от пола. Выполняя это движение, старайся не напрягать мышцы брюшного пресса.

В этом положении сделай несколько свободных вдохов и выдохов, после чего на одном из вдохов сядь на пятки, расслабленно выпрямись, перейдя таким образом в позицию дза-дзен (*в йоге — поза Ваджрасана*). Открой глаза и потянись. Если выдох из состояния

расслабления начался на четвертой или пятой фазе Шавасаны, положи руки на бедра ладонями вниз и спокойно посиди в этом положении 30–60 секунд. После чего вставай и приступай к своим делам.

2. Мобилизирующий способ выхода из Шавасаны.

Также, как и в начале успокаивающего способа, восстанови связь головного мозга с телом и окружающим миром.

Удерживая вновь обретенное ощущение своего тела и окружающего мира, представь две сближающиеся грозовые тучи. Эти большие черные тучи все ближе и ближе, и по мере их сближения растет электрическое напряжение между ними. Ты ощущаешь это растущее напряжение всеми органами чувств. Вдруг это напряжение достигает предела. Раздается взрыв! Ослепительная молния! Эта молния — ты! Резко сядь и тут же встань на ноги. В момент, когда ты будешь садиться, поднимая корпус, сделай резкий выдох. Чем более сильного, яркого представления удара молнии тебе удастся достичь и чем быстрее ты встанешь, тем сильнее будет мобилизирующее воздействие. Но злоупотреблять этим приемом не следует.

Желательно выполнять упражнение один раз в день — утром, если сможешь — на заре, с восходом солнца. Это время является наилучшим, так как различные магнитные явления не так сильно влияют на мозг, что позволяет лучше концентрировать сознание. Поэтому прежде, чем приступать к упражнению, необходимо скорректировать тело в пространстве. Голова должна «смотреть» на север, ноги — на юг. Если окружающие условия не позволяют занять идеальное положение, в крайнем случае можно лечь так, чтобы голова «смотрела» на восток, а ноги — на запад.

Требования правильной ориентации тела в пространстве связаны с необходимостью согласования электромагнитных полей. Направления движения электромагнитных волн земной коры и человека должны совпадать. Используя этот метод, академик Гельмгольц даже лечил людей.

Во время занятий Шавасаной необходимо следить за тем, чтобы не уснуть, так как сон качественно ниже состояния релаксации.

Йоги утверждают, что нахождение хотя бы в четвертой стадии Шавасаны только 8–10 минут эквивалентно трем часам сна. Отсюда следует вывод: способов восстановления физического и психического

потенциала, равных этой позе, нет. Но, чтобы достичь такого эффекта за 8–10 минут, нужно затратить 1–1,5 года на упорные тренировки.

Вместе с тем, если учиться медитации с помощью наставника или тренера, то всего за несколько занятий можно достичь третьей стадии релаксации, иногда достаточно и одного занятия. Более того, благодаря тренингу можно существенно сократить сроки достижения последующих стадий, это проверено на практике.

В Евангелии от Матфея сказано: «Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам; ибо всякий просящий получает, и ищущий находит, и стучащему отворят».

Приложение 6

МЕДИТАЦИЯ НА ПЛАМЕНИ СВЕЧИ

Медитация на пламени свечи способствует повышению способности к сосредоточению и концентрации внимания, подчиняет твоему сознанию и воле твое подсознание. При этом повышается острота зрения, глаза становятся блестящими, взгляд — интригующим, магическим, острым.

Пламя зажженной свечи лучше расположить на уровне глаз на расстоянии от 0,5–1 м. По классическим канонам это расстояние должно равняться расстоянию от аджна чакры (*точки, чуть выше межбровья глаз*) до чакры свадхистана (*область лобка*). Медитацию на пламени свечи лучше проводить вечером или днем в полутемной комнате. Отключи телефоны, закрой двери, чтобы ни дети, ни животные, ни кто бы то ни было, не беспокоили тебя в течение нескольких минут.

После того, как свеча зажжена, нужно поудобнее сесть на стул или в кресло лицом на север или на восток. Желательно, чтобы спина не касалась спинки сидения. Сидеть нужно прямо, так, чтобы голова, шея и спина находились на одной линии, а позвоночник — сохранял прямое положение. Расслабься. Отложи на время все свои эмоции и проблемы. Пусть руки свободно лежат на коленях. Если носишь очки, сними их. Оставь любые суждения и фантазии о том, каким окажется твой опыт медитации. Исключи дух соревнования и состязания. Не пытайся ускорить достижение результата. Позволь всему проистекать. Войди в состояние, что у тебя все хорошо получается, уверься в этом, погрузись в состояние ожидания и энтузиазма.

Теперь постарайся как можно дольше, не моргая, смотреть в центр пламени свечи. Мысленно отключись от всего, что тебя окружает. Существует только пламя свечи, ничего больше. Все свое внимание сконцентрируй на пламени свечи. Весь мир теперь заключается в пламени свечи. Ты и пламя — одно целое. Ничто не должно в это время тебя отвлекать: ни предметы, ни звуки вокруг тебя, ни мысли внутри тебя. Смотри на пламя через прищуренные веки. Как

только глаза устали, закрой их и сосредоточься на световом пятне, оставшемся на сетчатке. Попробуй мысленным взором увидеть пламя свечи через веки. Старайся, чтобы форма язычка пламени оставалась без изменения. Существует только пламя свечи. Когда глаза отдохнули, снова открой их и продолжай внимательно вглядываться в пламя.

Постепенно язык пламени начнет превращаться в одно яркое пятно, которое будет расти по мере продолжения упражнения. В идеале пятно должно занять все поле зрения. Все посторонние мысли бережно убираем и продолжаем смотреть в центр пламени, спокойно и расслабленно, стараясь при этом увидеть в пламени нечто. Отделяй себя от своих мыслей, оценивай все как бы со стороны и совершенно доброжелательно. Во время упражнения не отводи взгляд от пламени свечи. Длительность упражнения — 5 минут за одно занятие в течение первых двух недель. Затем время постепенно увеличивается до 10–15 минут. Свыше 15 минут делать это упражнение не рекомендуется.

Еще одна причина, по которой следует делать это упражнение, заключается в его защитной функции: 5 минут медитативного смотрения вечером на пламя свечи, и тонкая паутина чужого раздражения, злобы, облепившая тебя за день, «сгорит» в маленьком язычке пламени.

Приложение 7

О ПОЛЬЗЕ ЙОДА

Все знают, какую важную роль в нашей жизни играют витамины и микроэлементы. Мне бы хотелось еще раз напомнить о роли йода, недостаток которого особенно ощущают те, кто живет вдали от моря. Нехватка йода является причиной заболеваний щитовидной железы, ухудшения памяти и внимания, кретинизма, подавленного настроения, сонливости, вялости, появления частых головных болей из-за повышения внутричерепного давления, сердечно-сосудистых заболеваний, анемии, иммунодефицита, остеохондроза, ожирения, отеков вокруг глаз и общих отеков, в том числе и бронхолегочных. Ряд гинекологических болезней также вызван дефицитом йода, например, нарушение менструальных функций, нерегулярность месячных, иногда их отсутствие, бесплодие, мастопатия, раздражение и трещины сосков и т. д. Йод — единственный микроэлемент, участвующий в биосинтезе гормонов. По рекомендации Всемирной Организации Здравоохранения ежедневно взрослому организму нужно минимум 150 мкг йода (*беременным и кормящим — 200 мкг*). Для сравнения: житель США получает в день 400–800 мкг йода, а житель Японии — 1500 мкг. Есть очень простой способ поддержания необходимого йодного баланса: на ночь делать густую йодную сетку на пятках. Организм впитает через кожу ровно столько йода, сколько ему нужно, поэтому если к утру сетка станет почти невидимой или исчезнет совсем, то необходимо начать принимать йодосодержащие лечебные препараты, например, «Калий йодид — 200». Если же рисунок йодной сетки сохранится достаточно отчетливо, то практикуйте йодную сетку один раз в неделю.



Литература, рекомендуемая для прочтения

Андреас С., Андреас К. Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. — СПб.: «Прайм-Еврознак», 2004. — 256 с.

Андреас С., Андреас К. Сердце разума. — М.: Институт Общегуманитарных исследований, 2001. — 336 с.

Аранович Б. Д. Очищение организма (система восстановления и обновления клеток). — СПб.: ИД «Невский проспект», 2002. — 160 с.

Барановский В. Цыганский гипноз. — Минск: «Харвест», 2000. — 208 с.

Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практика: полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП. — СПб.: «Прайм-Еврознак», 2003. — 272 с.

Борисенко Д. (при участии Ротштейна Л.) Подари себе здоровье. — Минск: ООО «Попурри», 1999. — 256 с.

Бьюзен Т. и Б. Супермышление. — Минск: ООО «Попурри», 2003. — 304 с.

Бэндлер Р., Ла Валль Дж. Технология убеждения. — СПб.: «Прайм-Еврознак», 2004. — 192 с.

Верицагин Д. С. Освобождение: система дальнейшего энергоинформационного развития, 1-я ступень. — СПб.: «Невский проспект», 2001. — 186 с.

Востоков В. Ф. Искусство здоровой сексуальной жизни. — М.: ООО «АиФ-Принт», 2000. — 285 с.

Востоков В. Ф. Уроки тибетской медицины. Искусство расслабления.

Гавэйн Ш. Созидающая визуализация. — Екатеринбург: «СВ-96», 1999. — 176 с.

Горин С. А. А вы пробовали гипноз? — СПб.: «Лань», 1995. — 208 с.

Грабовой Г. П. Восстановление организма человека концентрацией на числах. — М.: Издатель А. В. Калашников, 2002. — 272 с.

Гриндер Д., Бэндлер Р. Формирование трансa. — М.: «Каас», 1994. — 272 с.

Грэхэм Х. Визуализация. Практическое руководство. — СПб.: «Питер», 2001. — 128 с.

Давыдова М. А., Агапова И. А. Как преодолеть одиночество. — М.: «Рольф», 2001. — 288 с.

Деннинг М., Филлипс О. Созидательная визуализация — метод исполнения желаний. — М.: ООО «Издательство „Астрель“»: ООО «Издательство „АСТ“», 2003. — 219 с.

Джаффе Д. Т. Доктор внутри вас. — Минск: ООО «Попурри», 1998. — 320 с.

Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. — СПб.: «Питер», 2001. — 320 с.

Кандыба В. М. Техника гипноза наяву. Техника скрытого управления человеком. В 2-х томах. — СПб.: Издательство «Лань», 2004. Том 1. — 672 с., том 2. — 416 с.

Кандыба В. М. Криминальный гипноз. — СПб.: Издательство «Лань», 2001. — 448 с.

Карелин А. А. Снег на листьях или психотехнология успеха. — М.: «КСП+», 2000. — 254 с.

Кехо Д. Подсознание может все! — Минск: ООО «Попурри», 2001. — 176 с.

Клири Т. Кодекс самурая. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 2003. — 224 с.

Коннор Т. Все о продажах. — Минск: ООО «Попурри», 2004. — 368 с.

Линдеман Х. Аутогенная тренировка. — Минск: ООО «Попурри», 2000. — 192 с.

Любимов А. Ю. Мастерство коммуникации. — М.: Издательство «КСП+», 2002. — 336 с.

Малахов Г. П. Полное очищение организма. Практическая энциклопедия. — Донецк: «Сталкер», Генеша, 2001. — 512 с.

Малахов Г. П. Онкологические болезни: лечение и профилактика народными средствами. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 2002. — 256 с.

Малахов Г. П. Интимные нормы и здоровье. — Донецк: «Сталкер», Генеша, 2003. — 251 с.

Маловичко А. Очищение мочеполовой системы у женщин. — СПб.: «РЕСПЕКС», 2002. — 192 с.

Ниши К. Очищение души: уроки медитации (курс лекций и практических занятий). — СПб.: ИК «Невский проспект», 2002. — 128 с.

Норбеков М. С. Опыт дурака, или Ключ к прозрению. Как избавиться от очков. — СПб.: ИД «ВЕСЬ», 2001. — 316 с.

Норбеков М. С. Где зимует кузькина мать, или Как достать халявный миллион решений? — М.: ООО «Издательство „АСТ“», ООО «Издательство „Астрель“», 2003. — 350 с.

Оуэн Н. Магические метафоры. М.: Издательство «Эксмо», 2002. — 320 с.

Полеев А. М. Все, что вы хотели знать о сексе. — СПб.: «Питер», 2004. — 288 с.

Ребрик С. Тренинг профессиональных продаж. — М.: Издательство «Эксмо», 2003. — 232 с.

Ронин Р. Своя разведка. Практическое пособие. — М.: «АСТ», Минск: «Харвест», 2002. — 368 с.

Сайлз Дж. Наука обольщения. — СПб.: «Питер», 2000. — 160 с.

Саймонтон К., Саймонтон С. Психотерапия рака. — СПб.: «Питер», 2001. — 288 с.

Самсонова Е. Если покупатель говорит «нет». — СПб.: «Питер», 2003. — 160 с.

Свищева Т. Я. Неразборчивый секс. — СПб.: «Диля», 2001. — 352 с.

Сигл Б. Здоровье духа — здоровье тела. — Минск: ООО «Попурри», 1998. — 384 с.

Сильва Х., Стоун Р. Б. Ты — целитель. — Минск: ООО «Попурри», 2003. — 288 с.

Сильва Х., Стоун Р. Б. Получение помощи от «другой стороны» по методу Сильва. — Минск: ООО «Попурри», 2001. — 256 с.

Сингх Р. Н. Самоизлечение: действенные способы. — Минск: ООО «Попурри», 1999. — 320 с.

Сон Б. Е. Расколдовать человека. Изгнание порчи и избавление от сглаза. — СПб.: «Респекс», «Диля», 2003. — 160 с.

Сухарев П. Л. Думаай, как я велю! Руководство по психологическому воздействию. — СПб.: «Питер», 2002. — 192 с.

Уиллс П. Визуализация для начинающих. — М.: «Фаир-Пресс», 2003. — 208 с.

Филиппова И. А. Йод исцеляющий. — СПб.: Издательство «Весь», 2002. — 128 с.

Хоган К. Психология убеждения: как добиться поставленной цели. — М.: «Рипол классик», 2004. — 320 с.

Хоган К. Эффективная коммуникация: 10 золотых правил делового и личного успеха. — М.: «Рипол классик», 2004. — 320 с.

Чиа Мантэк, Чиа Мэниван. Совершенствование женской сексуальной энергии. — Киев: «София», 2001. — 320 с.

Шах И. Мудрость идиотов. — М.: «Фаир-Пресс», 2003. — 432 с.

Шейнов В. П. Искусство убеждать. — М.: «Издательство „Приор“», 2000. — 304 с.

Шлахтер В. В. Человек — оружие. Курс профессиональной подготовки бойца. — СПб.: «Респекс», 2002. — 160 с.

notes

Примечания

1

Honest — целомудренная, честная, добродетельная, нравственная;
Courtesan — куртизанка.

«Dangerous Beauty» — фильм, снятый по книге Маргарет Розенталь. На видеокассетах известен под названием «Честная куртизанка».

3

Не надо ничего доводить до абсурда. Речь идет не об Уголовном кодексе, а о твоей интерпретации законов морали и этики.

4

Подсознание в 5,3 раза быстрее анализирует окружающую ситуацию, чем левый мозг. Представь, что один компьютер решает задачу за 5,3 часов, а другой — всего за 1 час. Вот что значит в 5,3 раза быстрее.

Хотя для справедливости нужно сказать, что внешность является определяющим фактором для привлечения внимания, но и только: ни удержать мужчину, ни управлять им, ни заставить уважать себя — внешность не способна.

Поскольку на каждую пословицу и поговорку можно подобрать полностью ей противоположную, то, стало быть, дело не в них, а в неоправданном распространении указанных сентенций на все случаи жизни.

7

Отсюда и слово «притяжение» в названии конусов.

8

Имеются в виду летучие половые гормоны человека.

Орган в носу размером со спичечную головку, служит только для улавливания феромонов. Подробнее читай в третьей части книги.

10

Запах табака во рту женщины убивает ее женские феромоны...

Достаточно вспомнить, что задокументированный на киноленте рекорд 22-летней кандидатки на степень магистра наук университета Южная Калифорния, США, Grace Quek, известной также как кинозвезда Annabel Chong, установленный 19 января 1995 года, составил секс с 251 мужчиной в течение 10 часов. Польская актриса Клаудиа Фигура за 8 часов умудрилась переспать с 646 клиентами. Официальный же рекорд в 2003 году составил 759 мужчин за сутки.

Исследования, проводившиеся в течение пяти лет Робинот Бейкером в Великобритании, показали, что 11 % детей (каждый девятый ребенок!) не принадлежат законному отцу, так как рождены замужними женщинами в результате внебрачных половых связей. Если 11 % замужних женщин от однократных связей зачали ребенка, то сколько таких сексуальных контактов вообще состоялось? Сексологи считают, что одна беременность приходится на 45–50 «незащищенных» контактов. А это значит, что, по самым скромным подсчетам, краткосрочные половые связи на стороне имеют место у 100 % замужних женщин. Сотни тысяч генетических обследований детей и отцов в Великобритании и США подтвердили эти цифры.

Мое личное мнение такое: для начала нужно пройти хотя бы один из тренингов по общению, по книгам или самостоятельно можно лишь совершенствовать те навыки, которые получены на тренинге. Тем не менее, во второй части книги я расскажу об этих техниках, чтобы ты могла составить представление, о чем идет речь, и начать практиковать.

Самый примитивный способ — это алкоголь и различные стимуляторы, типа наркотиков, никотина. Но все эти средства дают кайф сейчас, высасывая жизненную энергию из органов самого человека, из его «завтра».

Иначе, у женщины появится еще одна причина возникновения бесплодия, выкидышей и т. д.

О трюизмах — банальных истинах — мы будем говорить во второй части книги.

Ицков И. М., российский сценарист, дважды лауреат Ленинской премии.

Помнишь, как феромоны и другие флюиды вызывают влечение у мужчины. Аналогично гормонами вызываются чувство голода, вдохновения, страха, эйфории, наслаждения и пр.

Если конус притяжения не будет корректным, то гипнотизируемый просто проснется и выйдет из гипноза.

Иными словами, книги содержат лишь 7 % того, что хотели сказать авторы. На 93 % успех книги зависит от того, как читатель прочтет ее. Поэтому я советую предварительно пройти тренинги, чтобы знать, как читать литературу по искусству общения.

Периферийное зрение у женщин развито сильнее, чем у мужчин, и у женщин в 4 раза быстрее осуществляется связь между полушариями мозга, поэтому женщины быстрее впадают в уличный гипноз, но и лучше его наводят.

О технике перехода в новый конус притяжения более подробно смотри в той части книги, которая посвящена использованию творческой визуализации для достижения цели.

Чтобы выработать у себя такой завораживающий, магический взгляд нужно заниматься медитацией на свечах (смотри приложение 6).

Если это действительно так, то твой собеседник непроизвольно согласится с этим.

Если кондиционеры настроены правильно и по внешнему виду понятно, что собеседник действительно не испытывает дискомфорта, то он опять будет вынужден согласиться с тобой.

Или гладкую пластмассу трубки.

По кинестетическому каналу поступает также информация «изнутри» — ощущения. Помнишь, в первой части я писал о них — ощущения в желудке, мышцах или ощущения восхищения, экстаза, счастья...

Помнишь, в пьесе М. А. Булгакова «Бег», генерал Чарнота говорит Корзухину: «Э, Парамоша, ты азартный! Вот где твоя слабая струна!»

Первый уровень по А. Маслоу.

Второй уровень по А. Маслоу.

Третий уровень по А. Маслоу.

Четвертый и пятый уровни по А. Маслоу.

Предполагается, что жизнь состоит из последовательности этапов, причем цели предыдущих этапов подчинены целям последующих. Каждая достигнутая цель должна помочь достигнуть последующей.

И при этом цель формулируй и визуализируй положительно, то есть без частицы «не».

Например, мнение окружающих.

То есть опять — не вера, не допущение, а знание.

Edgar Cayce (1877–1945 гг.) — народный целитель, ясновидящий, прорицатель.

Советую записать на магнитофон или диктофон и слушать запись сразу, как проснешься, либо перед сном — как тебе будет удобнее.

Здесь следует четкая формулировка цели.

Во время визуализации не пытайся представлять себе, как бы ты могла получить или достигнуть своей цели или решить проблему. Помни, что в конусе притяжения может быть предложено более эффективное решение, по сравнению с тем, что ты можешь предложить. Более эффективное для тебя и твоего ближайшего окружения — семьи, друзей, сослуживцев, родственников, соседей и т. д. Твоя цель и способ его достижения НЕ ДОЛЖНЫ нанести какой бы то ни было вред им.

Если цель — автомобиль, нужно указать его марку, цвет и другие отличительные характеристики, помогающие идентифицировать машину.

Как будто читаешь сказку своему ребенку.

Отсюда ясно, что визуализацией того, как поведет себя клиент, они занимались заранее.

Семь смертных грехов: уныние, гнев, зависть, скупость, расточительность, чревоугодие, гордыня, тщеславие, распутство, лень, нелюбовь к себе и к своему телу, равнодушие, недобрые пожелания Природе и другим людям, ложь, обида, злопамятство, беспомощность, безысходность...

Закон положительного рефрейминга гласит, что когда упадешь на самое дно отчаяния, снизу раздастся стук...

Поэтому так важно поддерживать почки в здоровом состоянии.

Нередко феромоны, как одноименные заряды, отталкиваются, например, у брата и сестры. Это предусмотренный природой механизм против кровосмешения.

Более подробно о технике работы с потоками читай у Д. Верицагина.

Или, что то же самое, на четвертой фазе медитации (приложение 5) занималась программированием себя на успех.

Амебы *Entamoeba histolytica*, *Leishmania donovani*, лямблии, *Trypanosoma cruzi*, паразитирующих терматод: *Opisthorchis felineus*, *O. Viverrin*, *Fasciola hepatica*, *F. Gigantica*, *Clonorcilis sinensis*, *Dicrocoelium lanceatum*, шистосомы и других, всего около 70 видов паразитов.