

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ



30/05/2016

ПРОАКТИВНАЯ ЗАЩИТА ОТ
АГРЕССИИ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ПО
ОСМЫСЛЕНИЮ И
РАСПРОСТРАНЕНИЮ НАСЛЕДИЯ
ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
ВОЙНЫ

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

ПРОАКТИВНАЯ ЗАЩИТА ОТ АГРЕССИИ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ПО ОСМЫСЛЕНИЮ И РАСПРОСТРАНЕНИЮ НАСЛЕДИЯ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Оценка силы удара

Для этого включите всю силу своей интуиции и максимально пробудите сознание. Постарайтесь отключить ум, обычно думающий, как некоторые осторожные рационалисты, - медленно подбирая варианты, взвешивая последствия, выбирая путь наименьших затрат, включая словесное проговаривание. Следует задействовать интуитивное мышление - осознание телом, подсознанием и волей. Самое интересное, что наше внутреннее интуитивное существо (при условии, если мы умеем грамотно спросить) почти всегда знает правильный ответ. Если наша интуиция в данный момент работает плохо и молчит, значит, мы должны почаще спрашивать себя в самых обычных несложных ситуациях - как же нам поступить? Мгновенный вопрос, вслушивание в себя с полной концентрацией внимания, затем улавливание ответа (в виде пусть еще смутного чувства, нечеткого образа, едва оформляющейся мысли-догадки) и, наконец, действие, - примерно такой может быть схема тренировки, которую можно применять и в нашем случае - отражении удара.

Вслушиваясь в себя, в свою внутреннюю память, попробуйте извлечь из собственной глубины это скрытое знание - как действовать, образ правильного ответного поступка, - и прочувствовать, насколько быстрым должен быть ответ, есть ли возможность выиграть время и оттянуть его, специально подготовив силы к новым столкновениям.

Непроницаемая реакция, или сокрытие слабости

Это правило следует применять не всегда. Иногда полезно, чтобы противник увидел, насколько вы рассержены и как вам неприятно то, что он сделал (если вы уверены, что он умный человек, не лишенный благородства, или если собираетесь использовать его "наезд" на вас для того, чтобы в ответ "наехать" во много раз сильнее). Однако в любом случае не стоит показывать свою уязвленность, слабость и зависимость от его силы. Старайтесь продолжить разговор в том же интонационном ключе, не меняя ни громкости голоса, ни характера фраз, ни выражения глаз, ни позы. Если получится, сумеете ни разу не дрогнуть, как бы гася огонь его агрессивного удара в пространстве своей непроницаемости и неопределенности. Можете, правда, сделать небольшую паузу перед тем, как будете отвечать ему, обставив ее, однако, как скрытую угрозу или, по крайней мере, как силу. Пусть боится.

Непроницаемость хороша тем, что иногда она дает возможность выиграть время и подготовить наиболее эффективный ответ. Она выражается не только в закрытых позах и выражениях лица, порой напоминающих маску. Ее хорошо умеют применять люди из специальных ведомств, и, поскольку они сегодня вышли из тени, и каждый день их десятками можно видеть по телевизору, я не вижу ничего дурного в том, чтобы поучиться у них элегантно профессиональной сдержанности. Высший пилотаж непроницаемости - на внешнем уровне вести себя предельно свободно. Никогда не показывайте противнику свою слабость и уязвимость, даже если действительно удар пришелся по слабому месту. Лучше оденьте свою слабость в броню уверенной позы и улыбки.

Освобождение от негативной энергетики

Если вы только что получили энергетический пробой или чувствуете, что в данный момент вы не сможете отразить удар, тогда приготовьтесь к тому, чтобы немедленно хотя бы частично удалить из своей ауры негативную энергетику. Полностью вы это сделаете позже. Без такого ситуативного мгновенного освобождения от энергетических ядов вы не сможете успешно продолжать общение и борьбу с противником.

Вывести отрицательную, травмирующую энергию из ауры можно: а) с помощью нескольких вдохов и выдохов, во время которых человек мысленно сосредоточивает внимание на пораженном органе, тонком центре или участке тела; б) благодаря мышечному напряжению и последующему расслаблению той части тела, которая наиболее болезненно отозвалась на удар; в) через мысленный перенос волевого "я" в обесточенный травмированный участок своего сознания, с последующей концентрацией внимания на нем в течение некоторого времени; г) с помощью принятия наиболее удобных расслабляющих поз, незаметных для противника; д) через стимулирование образов положительной энергии.

Иначе говоря, вы должны будете отделить от психологического удара его энергетическую часть. В этом случае вам будет гораздо легче перенести его последствия, смягчить их.

Состояние готовности ответить на удар

Освободив себя от чужой отрицательно заряженной энергии, войдите в состояние максимальной полноты сил, уверенности и самоконтроля. Вспомните, было ли у вас подобное состояние в прошлом, и воскресите его в своей памяти, причем не только на уровне умственной картинки, но и на уровне всего существа, включая тело. Добейтесь ощущения силы и уверенности, при котором вас не сдерживают образы возможной неудачи или страх быть побежденным. Постарайтесь почувствовать, что вы сильнее своего обидчика или, по крайней мере, не слабее его. Состояние силы должно убедить вас в том, что вы способны грамотно ответить на вызов, который вам бросает обидчик. После появления этого устойчивого самоощущения вы, наконец-то, можете ответить.

Все описанные приемы, представляющие собой стадии единого ответа на удар (оценка силы удара, реакция непроницаемости, снятие негативных энергетических последствий после удара, вхождение в состояние уверенной силы) могут возникать в вашем сознании и организме почти мгновенно, за какие-то доли секунды, а могут растягиваться на более длительный

промежуток времени. Мозг представляет собой гигантский сложнейший биокomпьютер, непрерывно решающий те или иные задачи путем анализа вариантов. Выбирая ответ, постарайтесь всем существом вслушаться в себя и спросить, чего вы хотите от данной ситуации: растоптать противника или отстоять свое право на свободное действие? Если хотите растоптать, то должны понимать, что вы ввязываетесь в дальнейшее общение с неясным исходом. Постарайтесь оценить все негативные последствия, найти в себе силу отказаться от драки и перейти ко второму варианту ответа.

Преодоление неправильной установки, открывшей нас для удара

Любой удар, который мы получили, а главное, пропустили, свидетельствует о том, что мы в этот момент неправильно воспринимали других людей, окружающий мир и самих себя. Отклонения от более правильного восприятия могут быть направлены в любую сторону - от слишком большой переоценки самого себя до слишком заниженной самооценки, но они почти всегда связаны с ошибочной обезоруживающей установкой. Человек больше, чем нужно настаивает на своем подходе, решении, требовании к людям и обстоятельствам, и когда его ожидания не подтверждаются, теряет равновесие и пропускает удар. Мы слишком часто и неоправданно ждем от людей хорошего отношения, а когда сталкиваемся с плохим или безразличным отношением, то иногда даже выходим из себя. Еще чаще бывает, что мы просто погружены в психологический сон, потому любое насмешливое слово, раздражение или давление воспринимается нами как крайне болезненное воздействие. Короче говоря, мы не готовы встретить удар достойно и защищённо, потому что наполнены ложной установкой, убеждающей нас, что нападения не будет. Потом, когда удар все же происходит, эта ложная установка запускает в нас ошибочные эгозащитные реакции, заставляющие нас вытеснять неприятную информацию или приписывать наши пороки другим людям вместо того, чтобы задуматься, а почему, собственно, мы пропустили удар.

Проанализируйте внимательно свои установки и ожидания в трех ситуациях:

- когда уже идет конфликт;

- когда его нет, но, скорее всего, он вот-вот начнется;
- когда все хорошо и не предполагается никаких столкновений.

Постарайтесь ответить себе на вопрос: чего вы в каждом случае хотите и как вы вероятнее всего будете себя вести? Если ваш предварительный настрой не несет в себе упругой энергии истинной защищенности, попробуйте поменять установку. Но для этого вам надо глубоко осознать и пережить, что ваша установка ошибочна и что она рано или поздно откроет вас для новых ударов. Отказ от ложной установки - это не просто интеллектуальное решение, которое легко осуществить. В установку, наполненную ожиданием или готовностью действовать, входят несколько элементов:

- эмоциональный настрой на ситуацию;
- состояние сознания (в данном случае оно беспечное, сонное, ленивое);
- энергетический тонус (как правило, он понижен);
- мышечное состояние (или слишком расслабленное или, напротив, излишне напряженное).

Понаблюдайте за установкой с точки зрения возможного удара и подумайте, как изменятся все ее элементы, если он все же случится. Что произойдет с вашими эмоциями? Будут ли они подавлены еще сильнее или произойдет вспышка агрессии с последующим угнетением? Не перейдет ли ваше сознание в совершенно другое состояние, совершив колебание из режима сна в режим паники? Не снизится ли ваш энергетический тонус? Не закрепостятся ли ваши мысли? Но если все это так, и пропущенный удар

увеличит ваши страдания по всем направлениям, не стоит ли отказаться от ошибочной и вредной установки?

Настройтесь на другое, более адекватное, положительное и внутренне собранное отношение к людям, миру и самому себе. Включите в свое сознание памятование о том, что все люди и ситуации отличаются друг от друга, и потому вы в любой момент можете встретить неожиданное агрессивное сопротивление в виде удара. Будьте готовы принять его спокойно, без ненужного напряжения, которое только притягивало бы новые удары. Быть готовым - значит иметь в запасе несколько разновидностей адекватного ответа. Потому подумайте и ответьте себе на вопрос: в каких формах, словах, поступках, действиях, будет проявляться ваш ответ на удар. Иначе говоря, создайте несколько внутренних образов правильного ответа на удар, зарядите их энергией и отложите в подсознание, больше не думая о нападении и даже стараясь его предотвратить, излучая доброжелательное отношение к людям и миру. Вы извлечете образ правильного ответа только после удара или сразу в момент его нанесения.

Игнорирование нападения

Несмотря на то что вам нанесли удар, вы игнорируете его, отстаиваете свои доводы и продолжаете общение, возможно, даже активизируя его и повышая свой наступательный задор. Этим вы даете понять, что вас это никак не задевает и ни при каких обстоятельствах не выведет из себя. Игнорирование - это сильный ответный ход, но ваша сила будет реальной, если вы не сломаетесь под напором и сумеете отстоять свои интересы. Игнорирование может производиться без какой-либо фиксации удара. Когда вы посылаете противнику сигнал, то вы его не видите в упор. Как правило, такое игнорирование задевает нападающего и может заставить его отступить.

Уклонение как победа

В целом ряде случаев прямое столкновение с противником в психологическом конфликте, даже в случае вашей моральной победы, принесет вам столько неприятностей и проблем, что лучше было бы уклониться от схватки. Это вовсе не трусость, но проявление благоразумия, которое, безусловно, можно считать победой. Стоит ли схватываться с каждой базарной торговкой или с неисправимым скандалистом, даже если после долгих боев вы сумеете прижать их к стенке? Не лучше ли сберечь силы для настоящего противника и хорошо подумать, прежде чем связываться с недостойными людьми.

Уклонение от схватки, совершенное сознательно и без всякого страха, на основе трезвой оценки ситуации, не может считаться бегством. Оно есть разновидность защиты, и его выполнение требует определенного искусства. Сознательно уклоняющийся от ненужного конфликта должен применить несколько тактик:

- уклонение от встречного взгляда нападающего;
- пространственное отдаление от агрессора;
- сознательное недопущение любых эмоций или мыслей по поводу неприятного вам человека, если он еще не видит вас, но вот-вот может увидеть;
- мысленное окружение себя щитом неуязвимости;
- разрядка напряженной ситуации с помощью юмора, шуток, ничего не значащих слов, звучащих комплиментарно в адрес потенциального или реального агрессора;

- любые формы контролируемой глупости, когда вы либо делаете вид, что не замечаете агрессивных выпадов в свой адрес, либо не понимаете, что на вас нападают, либо в ответ говорите что-то совсем другое.

Очень важно на тонком плане, то есть в мыслях и чувствах, не допускать сильных энергетических выбросов в адрес агрессора, которые он способен почувствовать даже при вашем внешнем молчании. Если вы все-таки зацепились за него на энергетическом уровне, то конфликта, как правило, избежать не удастся, и он из латентной, скрытой фазы переходит в реальное столкновение. Но если вам удалось при чисто внешней нейтральности своего поведения - когда противнику, как бы он ни хотел, не удастся втянуть вас в конфликт, потому что ему просто не за что зацепиться, - сохранить внутреннюю нейтральность и дистанцию от агрессивного энергетического поля, то тогда вы - победитель.

Распознавание обмана и предвидение агрессии

Серьезная поведенческая защита обязательно предполагает умение понимать истинные мотивы людей, с которыми вы общаетесь, тем более, если у них недобрые намерения. Распознавание скрытых мотивов помогает предотвратить удар, поскольку вы предугадываете его направление и можете заранее принять меры. Таким образом, распознавание можно считать ментальным контрударом по агрессивным замыслам противника, нейтрализующим их в зародыше. Распознавание важно на всех трех уровнях - и на психологическом, и на тонком, аурическом, и на духовном. Последний вид распознавания самый трудный. Человек, овладевший этим искусством, считался мудрецом. Практически все традиции подчеркивали важность этого умения. На поведенческом уровне распознавание делает человека "гроссмейстером общения", способным предвидеть и хорошо продуманные интриги, которые против него плетут недруги, и направленные против него импульсивные вспышки раздражения, которые неожиданно проявляются в поступках и речах несдержанных людей.

Распознавание и предвидение - схожие свойства. Одно касается запутанного настоящего, другое - пока еще не ясного будущего. Чтобы

правильно применить эти свойства для отражения ударов, надо воспитывать их целенаправленно и упорно, не рассчитывая на то, что сама жизнь вас научит. Мне приходилось сталкиваться с людьми, прожившими долгую жизнь и обладавшими именно той легковерной простотой, о которой пословица говорит, что она хуже воровства. Конечно, недалекого человека невозможно научить жизненной мудрости с помощью специальных упражнений: удары и шишки, полученные в житейских сражениях, учат гораздо эффективнее. Однако, для тех, кто умеет и хочет повысить свою способность к распознаванию, я рекомендовал бы попробовать выполнить следующие советы.

1. Сделайте в своем сознании допущение, что все люди имеют собственные интересы, далеко не всегда совпадающие с вашими. Многие люди на чисто внешнем уровне неплохо относятся к вам, потому что это ни чего им не стоит, но в случае расхождения интересов меняется и их отношение. Они могут начать войну, в которой будут применять самые разнообразные методы, в том числе и обман. Если вы не хотите попадать впросак и постоянно ходить в обманутых, вы должны помнить об этом свойстве человеческой природы и не раскрывать перед людьми, которых вы недостаточно знаете, душу больше, чем требуется.

2. Подумайте, кто из ваших друзей, знакомых, сослуживцев способен предать вас в критической ситуации. Вообразите эту ситуацию и подобно опытному режиссеру, постарайтесь всех расставить на те места и роли, которые ближе всего к их природе. Представьте, как они будут реагировать на давление других людей и обстоятельств, на неизбежные соблазны, на угрозу потери важных для них вещей. Если ваше представление будет не в их пользу, то подумайте тогда, а не слишком ли доверчиво и откровенно вы ведете себя с ними сейчас. Помните, что чрезмерное сближение с ненадежными людьми чревато последующим конфликтным отдалением, в результате чего вы можете оказаться гораздо дальше, нежели до сближения.

3. Учитесь при знакомстве с людьми и при каких-либо новых серьезных начинаниях глубоко вслушиваться в себя, определяя характер первого впечатления и собственной реакции по поводу человека или дела. Первое впечатление - весьма сильный аргумент в пользу дальнейшего выбора

линии поведения, хотя его нельзя абсолютизировать. Учитесь в полном бодрствовании и ясном сознании наблюдать за своим первым впечатлением на людей, события и действия, постепенно превращая смутные искры интуиции в точное и безошибочное чувствознание.

4. Старайтесь, наблюдая за ситуацией, видеть ее в целом, как бы отстраненно и без эмоций, учитывая все возможные нюансы, причины и последствия. Ставьте себя на место других людей и задавайте себе вопросы:

- Искренни ли они с вами или нет?

- Были бы искренними вы, если бы оказались на их месте?

- Почему вы безоговорочно верите им, если у вас есть колебания?

5. Приступая к подобной внутренней работе, наберитесь мужества. Для того, чтобы распознавать реальный сегодняшний обман людей и предположительный завтрашний, требуется немалое мужество. Легковерие часто происходит от недостатка мужества. Ведь распознавание приносит не только облегчение, но и сложности. Жизнь сложна, и не со всеми, кто обманывает нас, мы можем немедленно расстаться. А жить и осознавать этот обман иногда еще труднее, нежели быть слепым и доверчивым. Однако мастер защищенности предпочтет эту трудность слепой доверчивости.

6. Учитесь по внешним признакам распознавать обман. Смотрите, что излучают глаза человека, бегают ли они или нет, как часто человек отводит взгляд, как он жестикулирует. Наблюдайте также за соотношением основной мысли, которую пытается обосновать человек, с его эмоциональным состоянием и как внутреннее содержание соотносится с внешним выражением. Нет ли здесь рассогласования? Когда вы перестаете понимать, к чему клонит человек, задайте себе вопрос - в чем его истинный интерес?

Речь идет не о том, что надо перестать верить людям или ввести в себя установку подозрительности. Достаточно просто быть зрячим.

7. Проанализируйте свое настоящее с точки зрения количества жизненных ударов, получаемых от людей и обстоятельств. Много их или мало, но в любом случае они являются закономерным результатом ваших прошлых дел и устремлений. Ваше настоящее - следствие вашего прошлого, а ваше будущее - следствие настоящего. Те удары и шишки, которые посыплются на вас в будущем, заработаны сегодня. Подумайте, какие сегодняшние ошибки могут сделать уязвимым ваше будущее с точки зрения возможных ударов и агрессии, чтобы заблаговременно к ним подготовиться.

Молчание

В отличие от игнорирования, которое предполагает продолжение жесткого диалога (как будто вы не заметили, что вас атаковали), молчание - это реакция вполне отчетливая. Вам нанесли удар, вы это прекрасно заметили и решили действовать именно таким образом. Сжатые губы, прекращение неприятного разговора призваны подчеркнуть, что вам не нравится, как на вас нападают, и вы не желаете продолжать такое общение. Только очень важно, какого рода молчание вы выберете - молчание силы или молчание слабости. Если вам кажется, что вы сильны, а ваш противник решит, будто вы молчите от слабости, и продолжит атаку, то вы проиграли ситуацию. Потому, применяя этот метод, озаботьтесь двумя вещами: 1) молчание должно быть наполнено вашей силой, непоколебимой мощью и чувством справедливости; 2) ваше молчание должно быть подкреплено какими-то внешними жестами, свидетельствующими о вашей силе и достоинстве.

Помимо полного молчания, эффективным методом защиты является молчание частичное, которое можно назвать сдержанностью. Сдержанный человек, скупой на слова, придает им особую силу и мощь, потому он кажется гораздо более защищенным, нежели болтливый, теряющий энергию и неубедительный в своем многословии.

Ирония

Данный вид защиты универсален и может быть использован в любой ситуации и вместе с любым другим методом. Ирония представляет собой демонстрацию несерьезности удара и поведения агрессора, обесценивание значимости удара для потерпевшей стороны. Она как бы уменьшает размеры образа того, кто нападает, превращая его в карикатурный персонаж. С биоэнергетической точки зрения, включение метода иронии в систему защитных реакций человека перед нападением означает, что к жизни вызваны новые энергии и задействованы новые энергетические центры, например, канал ума, интеллекта. Почему примитивный грубиян или забияка в общении нередко пасуют перед умной и жесткой иронией своей потенциальной жертвы, которая отказалась быть отданной на психологическое заклятие и успешно парировала удар? Потому что и грубиян, и драчун добиваются результата за счет неистового напора воли и игры без правил, которая не украшает любое общение, и совершенно не используют потенциал ума и сознания. Потому что они не привыкли всерьез о чем-либо думать во время спокойного общения и тем более в процессе активного конфликта.

Хорошая ирония создает для человека эффект отстраненности от борьбы, помогает взглянуть на ситуацию с позиции "над схваткой", что помогает более свободно находить аргументы в споре, отражающие давление, оскорбление и манипуляцию. Человек, защищающийся от ударов и подключающий к защите острый ум, всегда более успешен, нежели тот, кто действует одним напором и волей.

Ответный удар на удар

Если следует такая реакция, следовательно, есть риск, что началась эскалация конфликта, а значит, примирение отодвигается. Мы должны пристально взвесить ситуацию и ответить на два вопроса: а) стоит ли вообще отвечать психологическим ударом на удар, и б) если да, то какой силы должен быть ответ. Важно также выбрать форму ответа, который может быть выражен словами, а может быть и без слов, в виде молчаливой

паузы; может быть серьезным, а может шутливым и т. д. Причем ситуация может быть столь жесткой, что компьютер сознания должен перебрать предложенные варианты защитной реакции с огромной скоростью. Но если решение принято - действуйте по выбранному направлению, не меняя его, пока всерьез не убедитесь, что оно ошибочно. Важно понять, каким должен быть удар, какие последствия он вызовет. Потому, готовясь ответить на удар, который нанесли вам, сверьте свои мотивы с такими понятиями как совесть и справедливость. Помните, что, хотя "добро должно быть с кулаками", ответные удары, лишённые совести, возвращаются к вам в виде возмездия за ошибки.

Важно понять, какова правильная технология нанесения ответного справедливого удара. Действовали вы когда-нибудь подобным образом, парируя удар со стороны врага, или у вас в подсознании нет ни малейшего представления, что именно надо сделать, ни образа (или, как сказал бы буддист, "отпечатка образа") вашей реакции, как это можно сделать лучше всего? Попробуйте задуматься, а есть ли у вас подобный образ и опыт или нет, и в случае его отсутствия попробуйте создать такой образ в своем сознании заранее, тогда действовать будет гораздо легче. Образ должен быть очень ярким и целостным, а все сомнения в его успехе - просто помеха успешности. Потому полезно тренировать себя следующим образом: быстро создав яркий образ защищающего действия, тут же отпустите его наружу, воплощая в поступок. Для этого надо уметь вкладывать в свой словесный или безмолвный ответ энергию, уметь опираться на собственное тело, как на некий трамплин для прыжка, включать интуицию и подсознание.

Разрядка с помощью юмора

Если ирония - это продолжение борьбы другими средствами, причем иногда предполагающее ее обострение, то юмор относится к методам, разряжающим накаленную атмосферу психологической войны. Произнося заряженную юмором фразу, мы как бы даем понять противнику: вместо смертельной схватки на ножах можно перейти к борьбе на кулаках, если вовсе не закончить дело миром. Важно, чтобы ваш юмор был понятен оппоненту, ибо когда ваш юмор слишком слаб, его не замечают, и схватка продолжается, а когда он слишком назойлив, то либо переходит в насмешку,

вызывающую еще большую ярость, либо выглядит глупо. Юмор как метод борьбы относится к сильнодействующим и даже тонким средствам, но чтобы его применить, надо обладать соответствующим свойством, которое называют чувством юмора. И конечно, учиться этому свойству (если ему в принципе можно научиться) нужно не в момент конфликта, а гораздо раньше.

Юмор - это не какой-то специальный ответ, а некая смягчающая сила, которая может быть присоединена к любому из перечисленных способов отражения нападения. Чаще всего юмор помогает разрядке, но это происходит не всегда - либо попадаетея противник с атрофированным чувством смешного и просто не слышит вас, либо он принимает юмор за иронию и насмешку и разъяряется еще сильнее, либо предпочитает не замечать ваших попыток смягчить ситуацию, ибо сам заинтересован в ее обострении. Тогда вам ничего не остается, как вновь перейти ко вполне серьезному бою.

Частичное отступление с сохранением лица

Против лома, в том числе и психологического, - нет приема, потому иногда ничего не остается, как отступить. Каждый, даже самый сильный человек, иногда вынужден прибегать к этому, может быть, не очень приятному, но неизбежному способу отражения удара. Что делать, если противник оказался намного сильнее? Важно суметь сделать этот шаг красиво, почти незаметно, не согнув поясицы и не склонив головы. Конкретных вариантов такого отступления может быть очень много - это и частичное игнорирование нападения или спокойное восприятие попыток оскорбить вас, и принятие части условий, требуемых вашим оппонентом, и сохранение спокойного тона в ответ на крики, и отказ от всех первоначально заявленных вами требований. Главное, чтобы вы сохраняли достоинство, и границы уступок были четко очерчены. Если вы поддаетесь напору и уступаете еще сильнее, тогда лицо теряется. Соглашаясь на этот шаг, постарайтесь понять, согласен ли ваш оппонент сесть за стол переговоров или его настрой состоит в том, чтобы добить вас до конца. Если вы почувствуете, что это так, тогда трижды подумайте, а стоит ли применять этот способ. Практика жизни показывает - умиротворить распоясавшегося агрессора в принципе

невозможно. Ваши попытки разрешить конфликт мирным путем провоцируют его на требование все новых уступок. В этом случае надо оценить ситуацию: если силы далеко не равны, попытайтесь вообще не участвовать в столкновении, а если драки (прежде всего, психологической) не избежать - лучше оказать максимально возможное сопротивление на стадии обмена первыми ударами. Тогда, получив от вас ощутимый болевой толчок, он, может быть, уменьшит размер своих требований.

Убеждение противника перейти к стратегии партнерства

Чтобы эффективно осуществить этот способ ответа на удар, надо уметь амортизировать его травмирующую силу и ни в коем случае не допустить появления чисто рефлекторной реакции обиды или раздражения. Отбив заряд агрессивной энергии, выпущенной против вас, и сохранив спокойствие, вы прямо, на словах или косвенно, всей логикой поведения пытаетесь убедить противника отказаться от нелепой борьбы, где нет выигравшей стороны, и перейти к нормальному диалогу. Очень важно, чтобы ваша интонация выгодно отличалась от его эмоций или агрессии подчеркнутым спокойствием и уравновешенностью, тогда и он тоже успокоится. Постарайтесь добиться того, чтобы не он вывел вас из эмоционального равновесия, а вы сумели бы погасить его ярость несколькими спокойными словами, движениями и жестами. Если он человек, склонный к логическим рассуждениям, убедите его, что договариваться для него, как и для любого человека, гораздо выгоднее, нежели драться. Стратегия, направленная на договоренность, партнерство и сотрудничество, всегда лучше отсутствия договоренности и полного произвола в желаниях и действиях.

Способ "левой щеки"

Христианское прощение, выраженное в известных словах о необходимости подставить левую щеку, когда наносят удар по правой, - это тоже очень сильное средство воздействия на агрессора. Данный метод может быть применен в разных вариантах: а) внешнее смягчение позиции при сохранении чувства обиды на противника; б) внутреннее прощение и

внешняя капитуляция. Какой вариант окажется более эффективным, зависит от вашего вкуса и от того, какие цели вы преследуете. С моей точки зрения, главное - не допускать внутренней слабости и капитуляции, после которой противник просто уничтожает вас как личность. Если вы чувствуете себя настолько сильным, что можете позволить себе сделать уступку на внешнем плане, то подобный поступок - это действительно сильный ход, который, при определенных условиях, может дезорганизовать поведение агрессора. Важно, чтобы он почувствовал: вы идете на этот шаг не от слабости, но от сознания своей силы и великодушия.

Прощать обидчика можно на любой стадии конфликта, но наиболее уместен акт прощения после окончания "боевых действий" - во время боя некогда этим заниматься. Не держите зла на того, с кем вы только что сошлись в "клинче" на жизненном ринге и кто наносил вам болезненные удары. Может быть, он не ведает, что творит. Такая позиция поднимет вас на новую высоту, где вас будет труднее достать. Кроме того, вы освободите свою психоэнергетическую оболочку и сознание от флюидов и влияний вашего противника.

Отключение от ситуации

Если во время общения вы подвергаетесь психологической атаке, и в то же время дело не требует от вас применения каких-либо ответных решений, активного размышления, изучения проблемы, то тогда вы можете сознательно применить метод отключения от ситуации, к которому люди прибегают стихийно. Наденьте на лицо непроницаемую маску и, следя краешком сознания за агрессивным партнером, который кричит на вас или обвиняет в смертных грехах, мысленно выйдите из ситуации в любое другое пространство, начните вспоминать что-либо, представлять будущее или размышлять о каких-то предметах и людях. Главное - прекратить слушать и воспринимать весь агрессивный вздор, идущий от вашего противника. Следует подчеркнуть, что этот метод применим только в тех случаях, когда нападение носит преимущественно психологический характер и несет в себе слабый энергетический заряд (например, жена вяло, скорее ритуально, скандалит с мужем). Если на вас идет сильная энергетическая волна агрессии, тогда нельзя расслабляться, ибо эта энергия может войти в вас.

Ролевая защита

Постарайтесь понять, какую роль играет человек, нападающий на вас. В какой степени его агрессия - это произвольный выплеск недовольства, а в какой - ролевая игра с вхождением в образ. И в том, и в другом случае роль, в которую войдете вы, вполне может выступить в качестве щита, отражающего нападение. Если это спонтанный выплеск энергии недовольства, то ваш решительный образ может продемонстрировать агрессору такую силу, с которой лучше не связываться. Если же это отчасти игра с его стороны, то и вы можете подыграть противнику. Главное только - найти свою роль для этой игры, в наибольшей степени нейтрализующую его позицию. Подумайте - в чем его наибольшая слабость, чего он больше всего боится и перед чем пасует? Какой по складу человек способен его переиграть? Выберите такую роль, войдите в нее примерно так же, как актер входит в сценический образ, и представьте, что ваша роль - это своеобразный психологический бронежилет, который способен отразить любые стрелы, удары и выплески явной и скрытой агрессии. Выбрав роль, будьте последовательны и не выходите за ее пределы под влиянием страха и неуверенности в себе. И тогда эта роль может выражать образ сильного, жесткого и абсолютно защищённого человека. Иногда же предпочтительнее роль мягкого и деликатного человека, безупречно выстраивающего свои взаимоотношения с другими людьми и настолько обаятельного, что на такого и не хочется нападать.

Конечно, не стоит ограничиваться какой-либо одной ролью в течение большого промежутка времени. В этом случае к вам могут присмотреться и найти слабое место. Истинный мастер защищённости владеет множеством видов оружия. При необходимости роли можно и нужно менять. Чем большее количество ролей способен играть в подобных случаях человек, тем сильнее он защищён. Важно также не отождествляться со своими ролями, помня их вторичную природу. Роли - это оболочки, которые нужно уметь менять как одежду, помня, что такая одежда имеет свойство прилепляться к телу. Потому используйте это средство как вспомогательное, но вполне эффективное для отражения ударов.

"Контролируемая глупость"

Можно определить контролируемую глупость как мудрую и искреннюю актерскую игру, разыгрываемую опытным защищенным человеком в повседневном театре жизни. Если какая-либо ситуация требует от человека совершения ритуальных действий, он спокойно и с внутренней улыбкой совершает их, снисходительно относясь к людям, которые в силу уровня своего сознания всерьез требуют выполнения ритуала. Если для смягчения агрессии достаточно чуть уступить, подыграв оппоненту, то защищенный человек пойдет и на эту игру.

Попробуйте несколько раскрепоститься и как бы войти в новые роли, образы и стили поведения. Учитесь вести себя одновременно и серьезно, и несерьезно. Подстраивайтесь под ситуации чисто внешне (так называемая "внешняя оценка", о важности которой в миру говорил русский философ-эзотерик П. Д. Успенский), в то же время не сдаваясь и не уступая внутренним позиций (то есть не впадая во вредную позицию внутренней оценки ситуации, основанной на привычке к отождествлению).

Мысленное дистанцирование от агрессора

Любой удар труднее перенести с близкого расстояния. Потому люди гораздо болезненнее переносят агрессию своих близких, нежели уколы совершенно незнакомых людей. Когда Иисус Христос сказал, что "враги человеку - домашние его", он имел в виду и эту сторону человеческой жизни. Потому часто психологическое дистанцирование (если невозможно на время уйти или выйти из комнаты) от нападающего, временное превращение "ближнего" в "дальнего" и еще большее отдаление от "дальнего" действует очень эффективно. Это не есть проявление равнодушия, но, напротив, реакция мудрой любви, ибо если оставить раненую и равнодушную жертву рядом с агрессором, то гораздо чаще она вновь бросается на него и входит в психологический "клинч". Мысленно скажите себе несколько раз, что во имя любви и блага вашего ближнего, родственника или домочадца вы на время агрессии совершенно перестаете интересоваться его мнением о вас. Вы удаляетесь от него. Можете на несколько секунд закрыть глаза и

представить, что вы переноситесь на огромное расстояние и, помимо того что перестать его слышать, оторвать от него свое внимание и заинтересованность в результате общения. Или попробуйте представить, что вы - это не вы, а какой-то другой человек, незнакомый агрессору, которому совершенно не интересно слушать его нападки и который не обременен родственной близостью, иногда мешающей проявлению твердости. Итак:

- 1) сначала вы дистанцируетесь от него на уровне мысленного перенесения на более далекое расстояние;
- 2) затем дистанцируетесь от него на уровне эмоционального отдаления от его отношения к вам;
- 3) напоследок отвечаете ему или действуете по отношению к нему, постоянно ощущая очень большую дистанцию между вами.

Дистанцирование от себя и от чувства собственной важности

Предыдущий метод защиты не всегда срабатывает, поскольку человек слишком серьезно воспринимает самого себя. Нам очень трудно представить, как можно отдаляться от агрессора и говорить с ним со спокойным безразличием, когда тот ведет себя по отношению к нам, столь уважаемым и достойным людям, так возмутительно. Болезненная привязанность к самому себе столь сильна, что мы легко становимся беззащитными жертвами любых нападений, подвергающих сомнению наше достоинство.

Один из первых и лучших способов победить чувство собственной важности - начать осознанно наблюдать себя со стороны. Перестаньте называть именем "я" важное, надутое, болезненно реагирующее на каждую шутку личностное существо. Лучше назовите его "он" и поймите, что пока вы с ним

слиты в единое целое, не видеть вам счастливой и защищённой жизни, как своих ушей.

Войдите в состояние ясного, бодрствующего наблюдателя и посмотрите на "него" или на "нее" - свою важную, излишне чувствительную личность, постоянно окружающую себя искусственными заборчиками ложной защиты - со стороны. Можете также поместить своего наблюдателя в позицию внутренней высоты или, напротив, глубины и смотрите на свою личность, либо мысленно удаляясь от нее вверх, либо погружаясь внутрь себя.

Договоритесь с самим собой не называть эту личность "я". Считайте, что "я" - это лишь тот, кто наблюдает и управляет желаниями, мыслями и поступками. Цель такого дистанцирования - перестать воспринимать себя слишком серьезно, тогда и многие виды нападений будут восприниматься значительно легче.

Выигрывание времени, или игра на паузах

Если ситуация не является "пожарной" и не требует немедленных действий, попробуйте выдержать паузу. Заполните ее силой, молчите как сильный, уверенный в себе человек. За это время настройтесь на внутреннюю интуицию и спросите свое высшее "Я", какой словесный ответ вам следует дать в ответ на нападки. Иногда безмолвие, возникающее во время такой паузы, дает очень большую энергию. Выигрывая время для правильного, насыщенного энергией ответа, вы увеличиваете свою защищённость.

Включение внутренних ресурсов защищённости

Разве вы всегда пропускали удары и были беззащитной овечкой? Покопайтесь в памяти, и вы непременно вспомните целый ряд случаев, когда вы успешно ставили кого-то на место, парировали удары, легко отражали насмешки и при этом чувствовали в себе уверенность,

внутреннюю силу и энергию защищённости. Вспомните эти случаи еще раз как можно отчетливее.

Постарайтесь вызвать в своей глубинной памяти ощущения повышенной энергетики и полноты силы, которые сопровождали данные случаи. Попробуйте как бы просуммировать эти ощущения и наполнить себя чувством суперзащиты. Добейтесь физического ощущения слияния воедино прежних образов защищённости с энергией, отражающей удары. Помните, что скрытые ресурсы защищённости всегда живут внутри вас, и вы в любой момент можете обратиться к ним, призвав их энергию для более эффективного отражения удара.

Привлечение союзников

Если на вас нападают на психологическом уровне, а вы привыкли защищаться исключительно самостоятельно, не прибегая ни к чьей помощи, то, возможно, это повышает ваше чувство самоуважения, но иногда этого недостаточно для отражения ударов.

В трудный момент полезно привлечь на свою сторону союзников. Это могут быть разные люди: ваши друзья, родственники, близкие или, наоборот, совершенно незнакомые люди, случайно оказавшиеся рядом.

Умение привлечь их на свою сторону и заставить участвовать в конфликте либо в виде прямого противостояния теперь уже общему агрессору, либо в виде молчаливой поддержки относится к высоким защитным технологиям поведения.

Союзники, даже если они просто относятся к вам с симпатией, во многом меняют психологический климат ситуации. Они усиливают вашу позицию и ослабляют позицию агрессора. Этот закон действует во всем.

Ярчайший пример - футбол. Всем известно, что игра на своем поле, где имеется мощная поддержка болельщиков, всегда дает преимущество, нежели игра на чужом поле, где против вас психологически и энергетически сражаются местные болельщики. Учитесь объединять свою ауру с аурой сочувствующих вам союзников и отражать удары как бы от лица нового, более сильного коллектива единомышленников.

Глубокая незаинтересованность

Чаще всего нападение достигает цели, когда жертва излишне заинтересована в том, чтобы ее спасли, чтобы удар был не очень сильным, чтобы сверх меры не разозлить агрессора и, наконец, чтобы не выглядеть смешно. Излишняя заинтересованность в усиленной обороне всегда закрепощает на всех уровнях и, наоборот, облегчает путь для результативных ударов. Вспомните свою жизнь, разве в вашей личной практике не было ничего подобного?

Мышечный и психологический зажим почти всегда возникает как следствие повышенного интереса к выгодному для вас финалу ситуации. Потому попытайтесь полностью отпустить не саму ситуацию (этого делать как раз не надо!), но свой интерес к ее ходу. Побьют вас в психологическом смысле или нет, вы либо ваш партнер окажется на коне обстоятельств, достигнет он своих целей или нет, вам должно стать совершенно все равно.

Вы можете осуществлять необходимые действия для защиты ваших интересов, действуя при этом старательно, но без заикленности на успех и победу. Любые удары отскакивают от прочной брони, защищённой ауры, которая изнутри подпитывается личной незаинтересованностью.

Глубокое расслабление

Когда мы слишком напряжены, мы более уязвимы, нежели в обычном состоянии. Потому постарайтесь как можно глубже расслабить все свое

существо - от мышц до воли и сознания. Это расслабление полезно перед возможным ударом, когда вы знаете, что можете вскоре попасть в сложную ситуацию, когда на вас нападут, а также в момент агрессии, независимо от того, предпочитаете ли вы молчать или, наоборот, отражаете удар с помощью слова.

Учитесь расслабляться мгновенно, причем старайтесь усилить свой щит новой дополнительной энергией, которая была зажата напряженными мышцами или подавлена психоэмоциональным узлом, а теперь, после расслабления, поступила в ваше распоряжение.

Схема отражения удара с помощью расслабляющей энергии проста: отпустите все зажимы и как только почувствовали, что появляется новая энергия расслабления, направьте ее на цели защиты.

Данный метод кажется очень сложным, но на самом деле при регулярной непродолжительной тренировке его можно применять почти автоматически, и он дает хороший результат.

Порядок в действиях и поступках

Чаще всего человек получает удары при столкновении с другими людьми и чужими интересами. Иногда удары достигают цели спустя какое-то время, когда он уже не участвует в прямом действии.

В этом случае они приходят как возмездие и результат предшествующих ошибок человека. Как правило, такие действия человек совершает без должного порядка, хаотично, недостаточно осмысленно, что делает его уязвимым. Потому старайтесь действовать и совершать поступки осознанно, внося в свои действия идею порядка и смысла. Упорядоченная деятельность, состоящая из более мелких действий и поступков, каждый из которых - звено абсолютно единой, последовательной цепи.

Подобная последовательность и четкость несет в себе положительную энергетику, имеющую защитные функции.

Когда вы последовательно проходили разные ступени деятельности, вы развили в себе определенную скорость движения по жизненной дороге, что дало вам ту или иную степень защищённости. Если в течение длительного времени вы в основном поступали правильно и упорядоченно, то, попав в ситуацию обстрела и агрессии, вы будете хотя бы отчасти защищены. У вас разовьется чувство правоты, которое само по себе обладает мощной защитной функцией.

Словесная защита

В жизни мы сталкиваемся с нападениями либо в виде слов, либо в виде поступков и обстоятельств. Соответственно, и защищаться на чисто психологическом уровне мы можем и словами, и делами, не говоря уже о подключении к ним мощной положительно заряженной энергии.

Конечно, с одной стороны, словесная защита может оказаться недостаточной, но с другой стороны, слово - это оружие. Николай Гумилев в одном из своих стихотворений писал: "...И в Евангелии от Иоанна сказано, что слово - это Бог". Правда, Писание говорит о Слове с большой буквы, но любое слово несет в себе отзвук Слова Божественного.

Означает ли это, что на любое оскорбительное слово нужно отвечать в умильно-елейной тональности, используя религиозную лексику? Конечно, нет. В каждом случае требуются особые слова. Иногда, чтобы поставить на место обидчика, требуется изящная, культурная лексика, иногда нужны резкие грубоватые фразы, использующие те слова и выражения, которые популярны в просторечье. А иногда требуется еще более радикальный язык.

Один мой клиент, кандидат наук, сегодня занимающийся мелким бизнесом и "по долгу службы" постоянно имеющий дело с бандитами, рэкетирами и

криминализованной средой, признался мне, что ему пришлось ломать себя и осваивать русский мат во всем его многообразии, ибо "эта публика другого языка просто не понимает". Выросший в профессорской семье, он специально слушал диалоги милиции и торговцев на вещевом рынке, чтобы его ответы выглядели более правдоподобно. После этого его дела стали идти лучше. Правда, одна маленькая деталь: у него был высокий дан по каратэ, и сила его слов была подкреплена физической мощью.

Итак, что нужно делать, чтобы научиться не лезть за словом в карман в каждом случае, когда на вас нападают?

Во-первых, нужно научиться говорить легко, свободно и уверенно во всех случаях, без затруднений переводя свои мысли и внутренние переживания в слова. Иначе говоря, нужно иметь хорошо подвешенный язык. Научиться такому языку непросто, но все же возможно. Конечно, человеку никогда не помешает хорошее образование и начитанность, облегчающая грамотный перевод мыслей в слова, не стоит, однако, переоценивать роль образования, и пример с клиентом - яркое тому подтверждение.

К тому же надо усвоить следующую идею: успешная словесная защита - это не просто умение произносить бойкие многословные тирады. Это, скорее, умение в одной короткой емкой фразе сконцентрировать весь смысл своих защитных действий.

Если нападение повернется в сторону интеллектуальной эквилибристики и логически обоснованного обвинения, тогда вы можете вступить на путь интеллектуальных доказательств и длинных фраз. Но на первых порах стоит попытаться перевести поединок в режим обмена короткими точными репликами - так легче погасить начинающийся скандал. Короче говоря, если применить литературную метафору, умеете быть в своей защитной словесной практике и стилистом, любящим длинную фразу (период) в духе Тургенева, Толстого, Бунина и Набокова, и мастером диалога в духе Хемингуэя или любого хорошего драматурга от Шекспира и Островского до Вампилова.

В этом смысле антиподами по применяемым методам защиты являются две яркие личности нашего политического Олимпа, весьма критически относящиеся друг к другу, - Жириновский и Лебедь. Владимир Вольфович - магистр яркого многословия, с удовольствием вовлекающий любого противника в стихию его собственного монолога, где он чувствует себя, как рыба в воде. Правда, он умеет и любит вести диалог, но только такой, где есть время на более или менее развернутые ответы.

Он скисает в рутинной работе и ситуациях, требующих обстоятельного разговора по существу в отсутствие зрителей. Но его мастерство заключается в том, что он умеет расцветить практически любую беседу.

Лебедь - мастер короткой хлесткой фразы, содержащей в себе вызов интервьюеру и как бы приглашающей к новым вопросам. Окрашивая слова особой интонацией и переливами своего знаменитого баса, он умеет создать ощущение, что, во-первых, он абсолютно спокоен и ничего не боится, а во-вторых, что собеседнику не стоит переходить в своих словах дальше известной границы, ибо дальнейшая реакция генерала будет непредсказуемой.

Показательны не только слова, но и те психологические программы, которые стоят за словами этих двух политиков и могут проявляться в их реакции на возможную опасность.

Никогда не забуду телепередачу, в которой Жириновский и Лебедь синхронно отвечали на вопрос о том, как бы они повели себя в темном переулке, где к ним с видом, не предвещающим ничего хорошего, приближаются несколько мужских тренированных фигур.

Лидер ЛДПР продемонстрировал свой излюбленный метод шантажа и угрозы. Он сказал, что попытался бы изобразить, будто он представитель силовых структур, что подтверждают соответствующие документы.

Лебедь сказал, что он пошел бы навстречу этим людям и приветствовал бы их. А если бы они не приняли его приветствия и начали угрожать ему, он заявил бы, что он - генерал десантных войск; после чего сделал бы свою многозначительную паузу и пообещал, что если бы этот бой для него был последним, то и они его хорошо бы запомнили.

Нужно ли комментировать, чей ответ был более выигрышным?

Правда, это все же слова политиков, которые могут весьма часто расходиться с их делами, как неоднократно уже бывало и у одного, и у другого.

Несмотря на заявленную смелость и оппозиционность, один из них всегда выступал на стороне правящего режима и никогда всерьез не возражал ему, а другой, столкнувшись с реальной силой чеченского региона, после своего "приветствия" боевикам, предпочел не вступать в бой (который был бы последним именно для бандитов, а не для генерала), а во имя успешной личной карьеры заключить невыгодные для России соглашения в Хасавьюрте. Однако это в конечном счете скорее повредило его карьере, чем помогло.

Во-вторых, учитесь ясно мыслить, пытайтесь понять смысл нападения и ситуацию в целом, сразу и целиком проникая в глубину. Вспомним Наполеона с его словами: "Кто ясно мыслит - ясно излагает", и зададимся вопросом: а умеем ли мы ясно мыслить?

В-третьих, старайтесь находиться в потоке Великой Жизни. Именно об этом сказал Христос: "Когда вас будут гнать..."

В-четвертых, умейте облечь правильные слова в правильную, соответствующую данному моменту интонацию: страстную, преисполненную чувства достоинства и правоты, или спокойно-беспристрастную, точно

объясняющую суть дела и мотивы вашего поведения, или ироническую, ставящую обидчика на место.

С другой стороны, полезно иногда дистанцироваться от самого себя, чтобы не застыть в одном и том же эмоциональном регистре, и выбирать новые, более эффективные реакции на угрозы среды.

В-пятых, полезно изучать практический опыт людей, которых можно назвать мастерами словесной защищённости. Для этого необязательно поступать на факультет риторики или заканчивать дорогостоящие курсы. У всех нас есть великолепная и совершенно бесплатная возможность поучиться искусству словесной защищённости, глядя на экран телевизора.

Это одно из немногих свойств телевидения, оправдывающих существование этого технического средства, чаще всего играющего разрушительную роль и названного в Америке "ящиком для идиотов". Именно телевизор дает нам возможность учиться у людей, в совершенстве владеющих умением мгновенно находить нужные слова, когда на них нападают в присутствии десятков миллионов зрителей. Это телеведущие и тележурналисты, это "акулы пера" и звезды эстрады, уверенно отвечающие на самые каверзные вопросы, это профессиональные политики и парламентарии (как известно, французское слово "парламент" происходит от слова "porter" - говорить).

Умный человек, желающий повысить свою защищённость и овладеть современным языком защиты вполне может учиться у подобных виртуозов слова, блестяще жонглирующих фразами. Я люблю смотреть ток-шоу и многие другие телепередачи именно с этой точки зрения, это приносит мне чисто эстетическое удовольствие.

Вспомним наиболее яркие диалоги последних лет: Немцов - Жириновский, Михалков - Зюганов, Михалков - Кириенко, Явлинский - Чубайс, Говорухин - Явлинский. Вспомним, как виртуозно владеют словом тележурналисты Дибров, Киселев, Леонтьев, Кучер, Невзоров, Доренко.

Не будем давать моральную оценку бойким риторам, которые ради красного словца не пожалеют мать и отца, - она очевидна. Но подумаем о том, как полезно учиться даже у тех, кто не близок нам в духовном смысле или по своим политическим взглядам.

В-шестых, тренируя в себе словесную защищённость, помните, что главная сила не в самих словах, а во внутреннем наполнении их особой невербальной энергетикой. Взгляд, чувство, интонация, настроение, передаваемое в словах, нередко играют едва ли не первичную роль по отношению к смыслу высказывания. Не зря песня воздействует на большинство людей в целом гораздо сильнее, нежели просто стихи. Пусть ваша невербальная энергетика будет излучать такую силу и мощь, что агрессор хорошо подумает, прежде чем продолжать атаку. Как повышать эту тонкую силу, стоящую за словами, и как вносить ее в свою речь, подробно описано в двух других главах книги, посвященных теме повышения психоэнергетического потенциала и тонким методам защиты от ударов. Изучайте и дерзайте!

В-седьмых, не забывайте о том, что сила слов должна подкрепляться силой дел. Если за словами не стоит хорошо организованное, продуманное дело, то они напоминают фальшивые кредитные чеки, не обеспеченные ни реальным счетом в банке, ни настоящим производством.

В этом смысле хорошо вернуться к наглядным историческим примерам и посмотреть на такого крупнейшего зубра защищённости, которым был Сталин. Кстати, не случайно он взял себе этот псевдоним, под которым стал известен всему миру. Имя не только выражает сущность, но и со временем формирует ее. Сталин времен начала века и эпохи Великой Отечественной войны - это во многом два разных человека. Первого не воспринимали всерьез многие блестящие революционные демагоги тех лет. Перед вторым трепетал весь мир и вытягивались в струнку руководители крупнейших государств.

Сталин, как известно, не обладал ярким стилем поведения. Он говорил очень просто, понятно, сдержанно, без ораторского пафоса и богатых

модуляций голоса. Но он сумел выработать в себе особую манеру речи и поставил себя таким образом, что собеседник вынужден был ловить каждое слово. Его можно упрекать в чем угодно, но только не в том, что он бросал слова на ветер и давал пустые обещания. Каждое его слово, даже самое коварное, подкреплялось делами. Этим он отличался от своих политических оппонентов, говоривших намного ярче и красивее, чем он.

Речь идет прежде всего о Троцком, Бухарине и в некоторой степени о Зиновьеве. Они не только ярко говорили, излучали энергию, но и делали дело. Того же Троцкого историки считают главным создателем Красной Армии. И тем не менее триада силы слова, невербальной энергетики и продуманной стратегии дела оказалась у Сталина сильнее, и он раздавил своих противников, которые на раннем этапе революции вообще не видели в нем реальной угрозы.

Сталин умел эффектно отвечать не только на словесном уровне, но даже посредством жеста или движения.

Однажды немецкий посол в Москве Риббентроп при встрече со Сталиным неожиданно приветствовал его нацистским восклицанием: "Хайль!" с выбрасыванием правой руки. Присутствующие остолбенели и замерли в ожидании, как вождь будет выходить из двусмысленной ситуации. Но замешательство "вождя народов" длилось лишь мгновение: через секунду в ответ на демарш Риббентропа он... сделал книксен. Все расхохотались, а Риббентроп был смущен.

Другой случай касался реакции Сталина на жалобы Мехлиса по поводу того, что один из высших чинов генералитета имеет внебрачные отношения с женщиной. Сталин проигнорировал замечания Мехлиса. Но тот не унимался и через некоторое время снова повторил свой вопрос: "Так что же мы будем делать, товарищ Сталин, с генералом Р.?" "Что будем делать?" - переспросил генсек и тут же ответил - "Завидовать будем".

Сталин чувствовал себя уверенным и защищённым не только со своими подчиненными, любого из которых он мог одним словом или жестом отправить в концлагерь, но и по отношению к лидерам союзников по Второй мировой войне, которые были формально с ним равны. Вот еще один любопытный случай, рассказанный журналистом И. Атаманенко, подтверждающий выдержку и хладнокровие Сталина в ситуации психологического шантажа, предпринятого Трумэном и Черчиллем, которые пытались добиться преимущества на переговорах с "дядюшкой Джо":

"21 июля 1945 года, на четвертый день Потсдамской конференции, Трумэн получил из США долгожданную телеграмму из трех слов: "Роды прошли удачно". Это означало, что период испытаний атомной бомбы успешно завершен и изготовление смертоносного оружия можно ставить на конвейер.

Президенту США не терпелось дать понять Сталину, какой козырь теперь зажат у него в кулаке. Выждав три дня, во время которых он тщательно обдумывал, как и что сообщить генералиссимусу об атомной бомбе, Трумэн решил сделать это, не вдаваясь в подробности, а ограничившись замечаниями самого общего характера.

Черчилль, со своей стороны, посоветовал облечь информацию об атомной бомбе в гротескную форму или преподнести вслед за рассказом какого-либо анекдота.

По окончании пленарного заседания президент и премьер, широко улыбаясь, подошли к советскому лидеру и в игривой форме предложили ему выслушать содержание их снов, которые они якобы видели накануне ночью.

"Вы знаете, господин генералиссимус, - начал Черчилль, которому отводилась роль запевалы, - сегодня ночью мне приснился сон, что я стал властелином мира..."

"А мне, господин Сталин, - подхватил тему Трумэн, - приснилось, что я стал властелином вселенной!"

Сталин, почувствовав подвох, не спешил с ответом. Внимательно оглядев с ног до головы шутников (так смотрит учитель на нашкодивших учеников), он пару раз пыхнул своей неизменной трубкой и отдельно произнес: "Вот как? А мне сегодня ночью приснилось, что я не утвердил вас в указанных должностях!"

Трумэн понял, что затея с шуткой провалилась, и скороговоркой сообщил, что Соединенные Штаты создали новое оружие "необыкновенной разрушительной силы".

И хотя фраза была брошена Трумэном мимоходом, все участники спектакля - Черчилль, государственный секретарь США, министр иностранных дел Бирис и американский президент - пристально наблюдали за реакцией Сталина.

Тот пожал плечами и, сохраняя полное спокойствие, проследовал в свои апартаменты.

Устроители неудавшегося шоу пришли к заключению, что Сталин просто не понял значения сказанного. Трумэн был явно в растерянности. Его обескуражило, что первая попытка атомного шантажа не достигла цели, потому что в последующие дни советская делегация и сам Сталин вели себя так, будто бы ничего не произошло.

На самом же деле, вернувшись в свой рабочий кабинет, Сталин тут же связался с Курчатовым и коротко сказал: "Немедленно ускорьте нашу работу!".

Обратим внимание на те приемы, которые применил Сталин в этой короткой, но весьма показательной стычке:

1) он выдержал перед ответом продолжительную паузу, во время которой наверняка заставил собеседников поежиться под своим знаменитым пронзительным взглядом;

2) он принял перчатку юмора и продолжил шутку, заявив о том, что и он видел сон, - любой другой, более серьезный по форме ответ выглядел бы несколько неуклюже;

3) заявив, что он не утвердил собеседников в тех должностях властелинов мира, которые им якобы приснились, он ясно дал им понять, что истинным властелином мира является он сам;

4) он непроницаемо отреагировал на слова Трумэна о создании мощного оружия, чем ввел американского президента, ожидавшего более заинтересованной реакции, в состояние растерянности;

5) в дальнейшем он вел себя так, как если бы ничего не случилось, и тем обесценил информацию, которая казалась Трумэну столь важным козырем для переговоров;

6) на самом деле он мгновенно отреагировал на информацию Трумэна, дав приказ Курчатову "немедленно ускорить работу".

Так что старайтесь подкрепить свои слова делами, учась на любых примерах, в том числе и на примерах крупнейших диктаторов XX века и, разумеется, подражая им только в основательности речи, а не в том зле, которое они творили.

Психологические аффирмации

(положительные словесные утверждения)

Если вы находитесь в состоянии тонкой борьбы, которой не удалось избежать и при этом отражаете нападение, попробуйте применить метод аффирмации. Придумайте какую-либо фразу или несколько разных фраз, произнесение которых приводит вас в состояние активной мобилизации всех внутренних ресурсов, таких, например:

"Я абсолютно уверен и защищен". "Меня окружает мощная энергия". "Я никого не боюсь, я бесстрашен". "Я самый сильный и устойчивый в мире". "Божественная энергия во мне отражает любой удар".

Повторяйте эту фразу в течение нескольких минут, как заклинание, пропитывая ее силой каждую клетку вашего существа. Насыщайте энергией вашу ауру, проникаясь верой и устойчивым чувством, что вы защищены и с вами ничего не случится. Добейтесь ощущения уверенной упругой защищенности, старайтесь найти наиболее подходящий для себя ритм произнесения аффирмации. Пробуйте также сочетать произнесение формулы с дыханием, вдыхая и выдыхая аффирмативную фразу и пропуская ее энергию через себя. После этого внесите накопленную силу в собственное поведение, действия и поступки. Можете повторять ее во время давления и волевой борьбы с противником.

Переименование удара

Иногда, называя легкое и незначительное энергетическое давление или столкновение воле ударом, мы закрепляем в сознании это воздействие, как если бы действительно были атакованы настолько сильно, что получили травму. Одним словом, мы относимся к удару более серьезно, чем следовало бы. Не последнюю роль в этом играет чисто словесное обозначение удара. Пересмотр восприятия удара как серьезной травмы и

замена его образа на другой, менее тяжелый и опасный, может быть достигнут путем замены определения удара другим словом. Другое имя несет изменение функции образа и, нередко, силы, стоящей за ним. Пробуйте мысленно про себя несколько раз назвать удар (даже если он достаточно сильный и болезненный) касанием, и вы заметите существенное ослабление болезненных ощущений.

"Ближе к делу"

Нередко бывает, что нападение происходит в деловой атмосфере, но удар направляется не на ваши профессиональные качества, а на вашу личность. Многие люди совершенно напрасно поддаются такому "переходу на личность" и начинают либо оправдываться, либо обвинять другого по принципу "сам дурак". Между тем, есть прекрасный способ отразить нападение в спокойной, твердой форме: оставив в стороне эмоции, призвать агрессора говорить только по делу. Важно не только периодически повторять фразу "ближе к делу", но суметь остаться спокойным, способным анализировать существо дела и устремленным в первую очередь к деловым целям. Войдите в образ деловитости, застегните свой деловой костюм на все пуговицы и в прямом, и в переносном смысле и старайтесь продемонстрировать всем присутствующим свидетельство собственной преданности интересам дела. Можете сказать "критикам", что личные оценки, сделанные кем-то, вас не интересуют, и предложите обсуждать сложившуюся ситуацию.

Бюрократический ритуал, или формализация общения

Данный метод хорошо исторически проработан в российской традиции и в какой-то степени является логическим завершением предыдущего метода. Если у вас нет возможности прямо отклонить предложения или давление, которым вы подвергаетесь, если вам все время навязывают ненужные занятия и цели, то вы можете прибегнуть к чисто бюрократической форме защиты, превосходно помогающей сэкономить время. Начните говорить с человеком официальным тоном, ссылайтесь на мнение начальства и на незыблемые порядки, которые заведены в вашей организации, подолгу

заполняйте бумаги, заставляйте собеседника расписываться в каждой из них, - короче говоря, формализуйте общение. Подобный метод помогает установить дистанцию между агрессором и вами, закрепляя такие формы общения, которые либо полностью исключают открытые вспышки раздражения со стороны потенциального агрессора, либо делают их заведомо невыгодными для него, ибо какой смысл бунтовать против заведенных порядков?

При неправильном применении, как и в руках матерых бюрократов, формализация общения становится опасным оружием. Этот прием нужно применять в крайних случаях, когда вы чувствуете свою нравственную правоту, но у вас не хватает силы поставить на место зарвавшегося хама. В противном случае он будет служить защитой вашей плохо работающей организации или отдела от справедливого недовольства потребителей. Если их претензии справедливы, лучше исправить ошибки, нежели таким образом защищать "честь мундира". Тем не менее, формализацию общения можно применять как "оружие специального назначения" в ситуациях, когда взаимное эмоциональное ожесточение мешает деловой части решения проблемы.

Одиночество, или ореол недоступности

Иногда, чтобы защититься, нужно просто свести общение к минимуму или даже побыть в одиночестве. Образ одинокого, малоконтактного человека, который вы продемонстрируете, автоматически сократит число желающих даже просто общаться с вами, не говоря уже об охотниках конфликтовать. Важно только, чтобы это было одиночество силы, как бы не нуждающееся в людях и весьма избирательно принимающее общение с ними. Для этого нужно внимательно следить за собой, чтобы не задавать лишних вопросов, не идти первым на контакт, а только реагировать на нюансы изменения отношения к вам.

Такая стратегия хорошо работает в коллективах с напряженной атмосферой и множеством конфликтующих группировок, где лучший способ выжить - держаться в стороне и в то же время слыть классным специалистом,

который всегда поможет, если его об этом попросить. Конечно, данный метод рассчитан на любителя. Большинству людей, особенно эмоциональных по своей природе, сама перспектива закрыть свою душу как ставни окна, и уйти от неприятных контактов в одиночество, выглядит малопривлекательной.

Преодоление психической травмы

Данный метод относится к числу тренировочных. Не секрет, что каждый из нас наверняка встречался и конфликтовал с людьми, которые были сильнее и одержали победу, оставив в нашей глубинной памяти травматическое ощущение поражения. Всякий раз, когда мы сталкиваемся в жизни с чем-то подобным, это ощущение пробуждается и вторгается в сознание, преграждая путь свободной циркуляции психической энергии и мешая проявлению уверенности в поведении. Если мы хотим стать защищёнными, нужно победить в себе негативный образ прошлой неудачи.

Вызовите в сознании неудачную ситуацию из прошлого, в которой вы потерпели психологическое поражение, или представьте образ человека, который вас передал на волевым уровне. Пронаблюдайте свое отношение к этому образу. Если вы заметите, что до сих пор, вспоминая его, переживаете напряжение и страх, то есть боитесь не самого человека, а его образа, то в первую очередь добейтесь растворения своих отрицательных эмоций и устранения мышечных зажимов и блоков. Прodelайте это упражнение несколько раз. После того, как вы сможете воспринимать травмирующий вас образ совершенно легко и спокойно, попробуйте полностью стереть из памяти информацию о собственной слабости, проявленной в прошлом и в какой-то степени продолжающейся в настоящем. На очищенной ленте сознания сделайте другую, совершенно противоположную "запись": мысленно войдите в образ силы, уверенности, психознергетической мощи и перенесите свое обновленное сознание в эту ситуацию, представляя, что вы успешно справляетесь с ней и завершаете ее в желательном для вас, победном ключе. Сделайте мысленную "перезапись" неудачной ситуации на удачную, победную несколько раз. Постепенно травма рассосется и уступит место ощущению целостности, уверенности и здоровья.

Использование защитной силы "мундира"

Нет, я не об охранительной силе военного мундира, который обычно окрашен (простите за каламбур!) в защитные тона, и не о формуле "защита мундира", означающей, что та или иная организация, при справедливых обвинениях в ее адрес, защищает не истину или интересы дела, а прежде всего собственную репутацию. Я о том, что во многих жизненных ситуациях защищающую функцию выполняет сам по себе "мундир", то есть принадлежность человека к определенной организации. Конечно, она должна быть мощной и готовой отстаивать интересы своих членов, если им угрожает опасность со стороны других структур или сил. Кланово-корпоративная принадлежность рождает в человеке гордость и уверенность, иногда даже чрезмерную и необоснованную. Это хорошо заметно на примере служащих крупных корпораций и концернов. Да и в нашей истории подобных структур было немало. Когда человек вспоминает о своей принадлежности к чему-то подобному, у него расправляется грудь, и он начинает чувствовать, что ему не страшны никакие удары.

Чтобы ощутить защитную силу "мундира", надо его "надеть" и в течение некоторого времени "поносить", иначе говоря, устроится в хорошую успешную организацию. Работник, находящийся на своем месте, должен почувствовать, что не только он любит работу, но и работа в лице работодателя, коллектива и всей системы любит его. Старайтесь найти такую работу, которая вам и нравится, и удается. Попытайтесь установить глубинный внутренний контакт с самой системой, оживляющей вашу фирму. Настраивайтесь на чувство важности и нужности того, что вы делаете. Если вы научитесь искренне и обоснованно, без ненужного самодовольства гордиться своей организацией, коллективом, работой и своим местом в этой системе, то есть "мундиром", будьте уверены, что хорошего работника такой "мундир" будет защищать в любых ситуациях.

Информированность и компетентность

В личностную психологическую защищённость человека входит понятие информированности и компетентности. Тот, кто не разбирается ни в существе вопроса, по поводу которого происходит конфликт, ни в психологии наносящего удар человека, никогда не станет по-настоящему защищённым. Информированность и компетентность бывает широкой, относящейся к уровню образования, и общей осведомленности человека по поводу всего, что происходит в мире, и узкой, связанной с конкретикой конфликта и нападения. Каким хорошим здоровьем человек ни обладает, сколь ни сильна его аура чисто энергетически, он не сумеет правильно отреагировать на какой-либо изощренный психологический удар, предполагающий введение жертвы в состояние ментальной растерянности и демобилизации, если не будет компетентным и информированным и даже образованным. Компетентность - это по сути дела не прием, а общее свойство человека, помогающее при отражении порой очень сложных и запутанных ударов современного мира.

Узкая информированность ближе к тому, что можно назвать приемом. Перед серьезным столкновением спросите себя: хорошо ли вы успели изучить противника? Вспомните все, что вы о нем знаете, включая знание его сильных и слабых мест, а также информацию о существе дела, из-за которого произошло столкновение. Попробуйте вобрать это знание в самого себя, в собственное сердце, и на его основе перестроить систему своей защиты. Только не отягощайте свой дух, готовый к противостоянию со злом, такой оценкой и знанием противника, которые помешают вам встретить новый удар в полноте сил. Информация не должна быть чем-то большим, нежели предупреждение. Не забывайте и о полноте информации о самом себе, которую вам может принести процесс самонаблюдения. Без так называемой субъективной информированности невозможно привести себя в состояние гармонии и равновесия. Если она будет дополнена образованностью или объективной информированностью, то вы сможете избежать многих ненужных ударов судьбы, порожденных невежеством.

Упругая сила уверенности

Найдите центр своего существа. Сосредоточьтесь на нем и пребывайте в этом состоянии до тех пор, пока не проявится скрытая энергия сознания.

Мысленно соедините ее с ощущением здоровья, чувством правоты и мощью воли. В результате в вашей личности должна родиться упругая сила уверенности в себе, которая выражается во внутреннем чувстве готовности немедленно дать ответ на любое обвинение и парировать любой удар. Настройтесь на то, чтобы вносить эту силу в каждое свое действие, слово или реакцию, особенно, если вы имеете дело с агрессивной средой и конфликтными людьми. Затем попытайтесь научиться вызывать ее в самом себе практически мгновенно, как только в воздухе повеет запахом возможного конфликта и предчувствием нападения.

Поставьте цель создать вокруг себя неуловимый, но вполне реальный ореол упругой уверенной силы, и вы значительно уменьшите количество нападений на себя. Кому хочется нападать на того, от кого веет мощной силой уверенности, способной дать чувствительный отпор? Вспомните все случаи из прошлых лет жизни, когда вам удавалось удачно парировать удары и поставить агрессора на место. Попробуйте вспомнить само чувство упругой силы, которое сопровождало эти случаи и помогало вам отразить натиск. После этого вызовите в памяти это чувство, проявившееся в разных эпизодах вашей жизни, суммируйте его воедино и привлечите энергию воспоминаний в свое сегодняшнее самоощущение. Наполнившись упругим ощущением энергии и силы, попытайтесь вжиться в образ уверенности на уровне поведения и поступков и этим окончательно убедите себя в том, что вы сильный уверенный человек, способный постоять за себя.

Мысленная манипуляция образом агрессора

В тех случаях, когда агрессор хорошо знаком с вами, и вы твердо уверены, что вам еще не раз предстоит получать от него чувствительные удары, следует к ним подготовиться и выработать у себя правильную реакцию и на агрессию, и на ее источник. Не стоит слишком недооценивать и, наоборот, переоценивать агрессора. Если с вашей стороны имеет место подобная неадекватная оценка, то в любом случае она выйдет вам боком. Недооценивающий пропускает удар потому, что не выстроил вокруг себя никаких щитов, и у него не будет заложено в подсознании никакой правильной реакции, отражающей удар. Переоценивающий опасность внутренне преувеличивает степень серьезности удара и создает в самом

себе неправильные образы, блоки и зажимы, облегчающие нанесение удара и его прохождение сквозь тонкую ткань человеческой личности. Эффективным методом, улучшающим защищённость человека, является мысленная работа с образом агрессора.

Задайте себе вопрос: в ваших конфликтах с господином N, во время которых вы получаете чувствительные удары, вы продолжаете недооценивать серьезность противника или, напротив, склонны переоценивать его? Проанализируйте образ врага, запечатлевшийся в вашем сознании, и попытайтесь понять - помогает ли подобное представление лучше отражать удары или нет? Если вы недооцениваете противника, и в вашем сознании нет четкого образа грозящей вам опасности, которую нужно каким-то образом отражать, то вы должны: а) ввести в свое сознание представление о размере реальной угрозы; б) подумать и выбрать, какой тип защитной реакции будет лучше всего отражать агрессию; в) мысленно повторить эту реакцию в своем сознании столько раз, сколько нужно, чтобы превратить ее в энергетически насыщенный, живой, реально работающий образ. В трудный момент вам будет значительно легче отразить удар - вы просто извлечете защищающий образ из вашего подсознания и выдадите на его основе нужную реакцию. Если вы переоцениваете агрессора, и в вашем подсознании присутствует образ-страшилка (неважно даже, подтвержден он жизненной правдой или основан на неправильном восприятии), тогда можно попробовать отдалить от себя и даже уменьшить пространственные размеры.

Одному человеку, панически боящемуся своей жесткой, крикливой начальницы, я посоветовал мысленно уменьшать ее образ до микроскопических размеров и проделывать данную процедуру и во время устраиваемых ею разносов, и в ожидании их, и после, до тех пор, пока его отношение к начальнице не сделается совершенно безразличным, пока не пройдет страх. Он долго колебался - решаться ли на такой шаг или нет, потому что настолько внутренне сильно от нее зависел, что боялся даже мысленно ей сопротивляться. Но когда он решился и проделал эту процедуру несколько десятков раз, то страх прошел, и в корректной манере, но твердо он высказал ей все, что думает по поводу ее криков и пустых придилок. С начальницей случилась истерика - за несколько лет работы подчиненные ей впервые столь серьезно возражали. После этого он уже

собирался писать заявление об увольнении, но через некоторое время произошло чудо: начальнице отказал в доверии весь коллектив, и она была вынуждена уволиться сама!

Помните, что мало создать яркий и точный образ ваших защитных действий - нужно его хорошо энергетически зарядить и уже тогда уверенно выпускать в мир.

Имиджевая защита

Если мысленная защита относится к чисто внутренним методам, а ролевая защита - к методам внешним, то защита с помощью имиджа, предполагающая умение человека правильно одеваться и достойно выглядеть в каждой конкретной ситуации, скользит по самой поверхности человеческого поведения. Тем не менее, этот вид защиты весьма важен, так как он во многом определяет восприятие человека другими людьми. Как хорошо всем известно из русской поговорки, смысл которой значительно усилился в наше время, вполне заслуживающее названия "ярмарки тщеславия", - "встречают по одежке". Если одежда плохая или резко контрастирующая с ожиданиями людей, вызывающая или не соответствующая ситуации, то вас могут встретить весьма агрессивно. Если вы хотите добиться своих целей в проблемной ситуации общения (предстоящий конфликт, экзамен, тяжелое объяснение, знакомство, где особенно важно произвести положительное впечатление, контакт с заведомо недоброжелательным или конфликтным человеком), и ваша позиция заранее не принимается, то вы должны защитить свой чисто психологический образ не только продуманной ролью, но и соответствующей одеждой. Сейчас вышло много пособий и брошюр по вопросам создания внешнего имиджа, где вопросы моды соединяются с проблемами защищённости, потому не буду их пересказывать. Ограничусь лишь общими советами, может быть, даже известными читателям.

1. Если вы идете туда, где вам предстоит тяжелое объяснение, то вызывающе яркие тона одежды скорее всего спровоцируют вспышку отрицательных эмоций.

Вспоминаю такой случай. Одного человека исключили из вуза. Для того чтобы восстановиться, ему необходимо было пройти несколько инстанций. Успешность прохождения каждой инстанции зависела в том числе и от его одежды - стоило ему на втором этапе исключения вместо ярко-красного свитера надеть темно-коричневый костюм, как процесс исключения был приостановлен.

Конечно, не следует в этой и в других аналогичных историях все сводить к воздействию цветов в одежде, но и не стоит вовсе сбрасывать данный фактор со счетов.

2. Если вы идете на модную тусовку, день рождения, презентацию, то, напротив, вас лучше психологически защитит более яркая, красочная, дорогая одежда. Мне неоднократно приходилось наблюдать, как на подобных мероприятиях люди самоуверенно-нагловатого типа совершали психологические наезды на людей в "убогом прикиде", как выразился однажды один коммерсант, любитель ночных клубов и великосветских компаний из бизнесменов, спортсменов и рок-музыкантов, куда затесался совершенно случайный человек.

3. Очень важно выдерживать сочетания цветов, пусть не классическое, но хотя бы не раздражающие. Согласно классическим представлениям совершенно недопустимо сочетание красного и зеленого, хотя в современной моде, особенно в ее тусовочном варианте, этот барьер уже пройден.

4. Очевидно, что одежда открытого типа предполагает, что и человек более открывается для внимания и негативной энергетики другого человека и провоцирует не только на дружественные порывы и выражение симпатии, но и на агрессию, панибратские выходки, сексуальные домогательства. Соответственно одежда закрытого типа (глухие и высокие воротники, застегнутые на все пуговицы и молнии куртки и т. д.) создает и усиливает ощущение психологической закрытости и частично блокирует интерес, внимание и желание вступить в контакт и тем самым отводит от него

возможные психологические нападения. С другой стороны, многие ситуации требуют либо только "открытой", либо, напротив, "закрытой" одежды, и если человек придет в хорошую теплую и дружелюбную компанию в прямом смысле застегнутым на все пуговицы, то это вызовет напряжение, притянет к нему отрицательные эмоции, негативную энергетику и парадоксальным образом ослабит защиту. "Открытая" одежда в подобной ситуации будет в гораздо большей степени выполнять защитную функцию, нежели "закрытая".

5. Важную роль в имидже человека выполняет материал, из которого сделана одежда. Чем крепче и толще ткань, тем больше достигается эффект закрытости и защищённости. Вершину ощущения закрытости порождает камуфляжная ткань и кожа. Именно поэтому охранники и "братва" так любят кожу. С другой стороны статистика утверждает, что в острых ситуациях драк, разборок, милицейских облав, криминальных перестрелок больше всего жертв оказывается среди людей, одетых в камуфляж и кожу, даже если они оказались поблизости случайно. Потому думайте, когда, где и что надевать.

6. Кроме того, постарайтесь, чтобы ваш чисто психологический имидж и стиль поведения соответствовал одежде. Нет ничего смешнее, нежели человек с манерами неуверенного невротика, одетый в стиле крутого бизнесмена или охранника. Потому ищите свой стиль, по возможности следите за модой, читайте журналы на эту тему и попытайтесь понять, какая одежда обеспечивает вам наибольший успех и уверенность. Можно совершенно уверенно утверждать, что нелепая или не идущая человеку одежда не только портит его образ в глазах людей, но и деформирует его ауру, порождая в нем заниженную самооценку, психологические комплексы и вызывая энергетические потери.

7. Если имеете возможность, заведите себе стилиста, который хотя бы немного разбирался не только в одежде и причёсках, но и в тонких энергетических механизмах впечатления, производимого человеком, и в его психологических проблемах. Короче говоря, работайте над стилем. Перефразируя и дополняя известное высказывание (правда, относящееся к

писательскому труду): "Стиль - это человек", можно сказать, что стиль - это человек со своей защитой.

Психологический теннис

Я называю этот вид защиты спортивным термином, потому что он предполагает мгновенную реакцию на любой психологический выпад противника, будь то слово, обвинение, жест, взгляд, движение или поступок. Психологический теннис, (причем я подразумеваю скорее настольный теннис нежели большой) предполагает общение в быстром или даже сверхбыстром темпе. Чаще всего это относится к словесному виду защиты. Научитесь мгновенно ответить по делу короткой фразой. Некоторые люди говорят столь длинно, что их высказывания напоминают развернутые газетные статьи. Другие вначале кратко излагают основные мысли и лишь при необходимости раскрывают их более подробно.

Учитесь говорить краткими, емкими фразами, вкладывая в них максимально сконцентрированную энергию, слишком длинный ответ вымывает из слов силу убедительности. Приступая к тренировке этого умения, старайтесь для начала говорить что угодно, пусть даже при этом теряется смысл речи, но вы сохраняйте быстроту темпа и уверенный вид. Данный метод в чем-то схож с дзенскими притчами-загадками и парадоксами бытия, на которые нужно отреагировать мгновенно и неординарно. Лучшим ответом считается такая реакция, которая выдается человеком мгновенно и абсолютно свободно, без долгих раздумий. Научитесь парировать любые угрозы, обвинения, претензии и насмешки мгновенно и легко, как чемпион по теннису парирует удар противника.

Абсурдизация нападения

Данный вид защиты возможен в тех вариантах общения, когда оно происходит в словесной форме, и вы имеете время для того, чтобы убедить противника в бессмысленности действий против вас. Для этого вы должны прибегнуть к гиперболизации аргументов или тех ролей поведения, к

которым вы прибегаете. Попробуйте проявить артистизм и войти в образ, резко контрастирующий с агрессивным поведением противника благодаря юмору, тонкой иронии, игре интонации или диаметрально противоположной позиции, на фоне которой дальнейшее нападение выглядит бессмысленным. Иногда требуется подключение хорошей логики, с помощью которой человеку быстро, четко и остроумно объясняется, куда заведет его агрессия и какую большую цену придется заплатить за эскалацию конфликта. Пробуйте данный прием в разных вариантах, пока не достигнете виртуозности переубеждения несколькими фразами.

Защита чести и достоинства

Русская пословица предлагает беречь честь смолоду. Потерю чести общечеловеческая духовная культура рассматривает как потерю права на жизнь, ибо потеря чести и достоинства делают жизнь невыносимой. Суть достоинства - в осознании и переживании своего права быть неповторимым и относиться к собственной личности с чувством самоуважения. Достоинство - это своего рода доспех, окружающий личность. Жизнь прожить - не поле перейти, и потому в процессе общения этот доспех постоянно принимает в себя стрелы. У каждого есть выбор: защищать честь и достоинство или терять их, гоняясь за выгодой в самом широком смысле этого слова. Защита чести и достоинства предполагает прежде всего изменение общей позиции личности и ее отношения к себе и уже во вторую очередь связана с различными приемами и методами. Если вы хотите, чтобы окружающие не задевали вашу честь, вы должны эту честь иметь. Вспомните выражение из офицерского устава: "Честь имею!" Для того, чтобы иметь честь и излучать достоинство, человек должен убить в себе раба - внутреннее существо, ради выгоды или хорошего отношения к себе идущего на разного рода унижения и сделки с совестью. Расправьте плечи в прямом и в переносном смысле, постарайтесь увидеть, что вы, при всех своих недостатках - единственное в мире существо, которое уже по этому одному признаку имеет право на уважение к себе.

Поймите, если вы изнутри не будете наполнены этим импульсом, то откуда он возьмется у других людей? Уважение, которое вам оказывают другие люди, производно от того уважения, которое вы оказываете самому себе.

Речь, конечно, идет о самоуважении, подкрепленном реальными делами, а не об искусственной надутости и важности, за которыми нет ничего, кроме пустой самовлюбленности. Если вы излучаете подобное чувство собственной важности, не обеспеченное подлинными достижениями в жизни, люди быстро разберутся и вернут этот энергетический импульс к вам обратно с довеском насмешки, презрения и неприязни. Но если вы по-настоящему уважаете себя, и ваше чувство подкреплено хорошими делами, люди будут платить вам глубоким ответным уважением, иногда выдавая вам такие авансы, которые являются чрезмерными. Потому наилучшим средством развития вашего самоуважения является спокойное, размеренное выполнение достойных дел, за которые уважают.

Кроме того, серьезно подумайте о вашем имидже. Если вы хотите, чтобы вас воспринимали так, как вам хотелось бы, следите, чтобы ваши внешние реакции не вступали в противоречие с вашим внутренним настроением. Не суетитесь, не совершайте резких движений, говорите значительно, плавно и веско, как бы пропитывая энергией достоинства все ваше существо от мышечного рисунка до модуляций голоса.

Один из моих клиентов имел возможность получить хороший пост, но, к сожалению, для такого поста внешний облик его был несколько легковесным. Разделяя опасения своего клиента показаться смешным и несерьезным, я предложил ему для начала изменить свою походку: учиться ходить более плавно, медленно, важно, представляя, будто он несет на голове кувшин. Образ понравился человеку. Он всерьез начал работать в этом направлении. Через полгода человека невозможно было узнать. Он признался мне, что даже по-другому стал воспринимать мир, что не мудрено - усвоение новой внешней манеры поведения меняет все вплоть до внутреннего самоощущения.

Защита достоинства предполагает соединение защищенности и чести. Вначале человек защищает свое достоинство, а затем заработанное, прочувствованное и укрепленное достоинство защищает его личность от посягательств и ударов. Когда люди видят такое отношение человека к себе, они, как правило, не решаются переступить границу, окружающую его, и вторгнуться в чужую личностную территорию.

Другой аспект достоинства, который нужно в себе культивировать, ибо он имеет самое прямое отношение к защите человека - это социальный аспект. Если достойный на личностном уровне человек социально унижен, броня его внешнего уверенного имиджа пробивается, и он, в лучшем случае, чувствует большой дискомфорт. В России всегда был дефицит чувства гражданского и социального достоинства, и значительный процент населения всегда был склонен сгибать голову перед начальством и государством. Доводя ситуацию до крайней степени унижения, такие люди в последний момент взрываются и устраивают бунт, что уже неоднократно имело место в нашей истории. Сегодня, когда страна взяла новый курс, который предполагает дальнейший рост социального неравенства, можно предполагать, что многие люди будут испытывать острое чувство унижения достоинства, истощающее их. Подлинное чувство достоинства обязательно включает в себя социальное и гражданское самоуважение и умение отстаивать свои права. Подлинно защищённый человек должен уметь требовать от государства выполнения его обязанностей. Это касается и личной психологической защищённости отдельного человека перед конкретным чиновником и представителем государства, и сообщества людей, унижаемых отключениями света, тепла или непомерным ростом цен. Люди должны научиться объединяться в организации или движения, с помощью которых они будут доводить свои требования до власти, жестко и последовательно добиваясь своих целей. Если население нашей страны не пробудит в себе чувство гражданского достоинства, то оно так и будет пребывать в состоянии социального унижения, сопровождаемого массовыми стрессами и психологическими депрессиями.

Миротлюбивая атака

Если на вас нападают, и вы безрезультатно испробовали различные методы, попробуйте сами в ответ психологически остановить противника, действуя при этом мирными средствами. Сохраняя ровный и дружелюбный тон, попробуйте обвинить его в неправильном подходе к делу, ошибках видения, предвзятом отношении. Можете даже слегка, в корректной форме, задеть его личное самочувствие, ровно настолько, насколько нужно, чтобы смутить его, но не замыкайтесь на обвинении, а смягчите тон и перейдите к существу дела. Миротлюбиво, но очень энергично и напористо начните

доказывать правоту вашей точки зрения. Короче говоря, завалите его мирными инициативами, чтобы он не успел отреагировать и смутился. Помните, что это не программа действий, а демонстративное поведение, призванное сбить с вашего противника наступательный пыл и смягчить его агрессию. Ведя себя подобным образом, вы парализуете его агрессию и сбиваете с толку, ибо ваши действия не вписываются в его ожидания.

Миролюбивая атака весьма эффективна в тех случаях, когда ваш противник не является сверхагрессивным человеком, готовым идти на конфликт до конца. В противном случае он может разъяриться, либо потому, что увидит ваше относительное сопротивление, чего он не терпит, либо потому, что истолкует миролюбивый характер ваших действий как слабость.

Смена поля битвы

Когда конфликт принимает затяжной характер и требует вашего непрерывного участия и внимания, а результат столкновения скорее всего будет нежелательным для вас или во всяком случае не таким, как вы его ожидаете, то целесообразнее выйти из конфликта и приложить свои усилия к какой-либо новой задаче. Ни в коем случае не теряйте энергии ответного действия и движения. Просто перемените объект борьбы и постепенно переключите свое внимание на новую цель. В каждый момент у человека есть альтернативный выбор и важно уметь своевременно поменять поле битвы.

Защита убеждений

Прежде чем говорить о защите убеждений, надо убедиться, что они есть. Нередко бывает, что под убеждениями люди понимают личные вкусовые оценки или эгоистические интересы. Убеждения - это система сознательных взглядов человека по широкому спектру вопросов, пронизанная какой-то идеей или даже рядом идей, в которые человек верит, потому что они ему дороги. Защита убеждений не имеет ничего общего с пустым амбициозным спором, затеянным для самоутверждения. Убеждения - это не костюм,

который человек может менять три раза в неделю. Перемена убеждений - процесс длительный, нередко растягивающийся на годы или даже десятилетия. Быстрая перемена убеждений, которую иногда приходится наблюдать в сфере политики, - свидетельство крайней поверхностности и конъюнктурности. Серьезный человек не может радикально сменить свои убеждения за короткий срок без стрессов, потрясений и надломов.

Отстаивать убеждения - значит защищать самого себя, глубинную духовно-психологическую основу своего существования. Альтернатива "сдаче" своих убеждений - смерть человека как личности и духовной единицы. Подумайте серьезно, а есть ли они у вас или это вам только кажется? Может быть, то, что вы называете звучным словом "убеждения", есть всего лишь набор хвастливых мыслей, которыми удобно пользоваться вашему эго, под которые невозможно подвести никакой серьезной идеологической базы? Но если у вас все-таки есть система взглядов, которыми вы дорожите, и для вас крайне болезненно видеть, как кто-то треплет их, то, конечно, за них стоит побороться. Однако, прежде чем ввязываться в борьбу, подумайте еще раз - верны ли ваши убеждения? Пронизаны ли они каким-то смыслом, светом, положительным содержанием, или они - обычная разновидность слепых личных пристрастий, в реальной жизни всегда направляемых против интересов других людей? Разумеется, сам человек не может стопроцентно определить, насколько верны его взгляды, это определяет сама жизнь, однако, кое-что зависит и от его распознавания.

Итак, если ваши убеждения ценны для вас и если они объективно не направлены против других людей, жизни, Бога, тогда защищайте их! Защита убеждений может происходить в разных формах - как словами, так и делами. Конечно, защита делами и поступками предпочтительнее. В православии есть замечательная формула: "Истина не доказывается, а показывается". Апостол Павел сказал по этому же поводу: "Вера без дел мертва есть". Но и слова, пронизанные верой, превращаются если не в дела, то хотя бы в важный элемент дел, тем более, если человек подвергается психологическому нападению именно за свои убеждения. Значит, если вы хотите всерьез отстоять свои убеждения, учитесь эффективно защищать их и делами, и словами. Дела и поступки должны быть четкими, энергичными, успешными, профессиональными, то есть такими, которые вызывают как можно меньше претензий и взысканий со

стороны тех, кто рядом с вами. Старайтесь, чтобы ваши дела были пронизаны верой в их смысл и чтобы они не расходились со словами, которыми вы оправдываете себя перед миром. Если вы перестали верить в то, что вы делаете, попросите Бога, чтобы он вернул вам веру, но если этого не происходит, прекратите делать мертвое дело до тех пор, пока снова не уверуете. А если вера так и не вернется, забудьте о ваших неудачных делах. Дела, совершаемые без веры, то есть без осознания их нужности и ценности, обречены на неуспех.

Словесная защита убеждений - это диалог, объяснение, спор, иногда конфликт, который нужно вести грамотно и правильно. Можно выделить несколько принципов такой защиты: человек должен хорошо разбираться и понимать то, что он защищает. Ясность понимания, порожденная некомпетентностью и непрофессионализмом, резко снижает убедительность произносимого и вызывает комический эффект, усугубляемый степенью эмоциональности человека. В самом деле, если такой человек отстаивает какой-то тезис и убежден в своей правоте, то чем более страстно он это делает, тем более неубедительно для слушателей выглядят его слова, потому что они видят всю степень его непонимания. К сожалению, многие люди защищают такие взгляды и представления, суть которых они до конца не понимают. Старайтесь не уподобляться им.

Защищая свои убеждения, делайте это эмоционально, страстно, с верой в правоту тех взглядов, которые вы отстаиваете. Человек, говорящий в таких случаях с вялой интонацией, без огонька, с равнодушной отстраненностью, ослабляет положительный смысл своих доводов. Страстная вера в правоту произносимого, сочетаемая с логической ясностью доводов, делает любую речь убедительной и результативной.

Избегайте навязывания своих убеждений - ничего кроме обратного результата это не дает. Старайтесь воздействовать на разум и на эмоциональную природу собеседника, но не давите на его волю. Решение о принятии или не принятии ваших доводов и взглядов он должен принять самостоятельно.

Учитесь быть изобретательными в выборе доводов, убеждающих других в правоте произносимого вами. Защита убеждений не должна быть построена на эксплуатации одного или двух доводов.

Не позволяйте тем, кто атакует ваши взгляды, делать это со слишком большой иронией. Отчетливо дайте понять, что пусть лучше иронизируют над вами лично, но ваших убеждений не трогают, как не трогают и вы убеждений вашего оппонента. В этом случае вы будете восприниматься как более справедливая и значительная личность, для которой важнее не ее эгоистические интересы, а внутренняя система ценностей.