

18+

**Андрей Волошин**

**Психокоррекция:  
стирание воспоминаний,  
замена мнения,  
управление состоянием.**



Андрей Волошин

**Психокоррекция: стирание  
воспоминаний, замена мнения,  
управление состоянием**

«Издательские решения»

**Волошин А.**

Психокоррекция: стирание воспоминаний, замена мнения, управление состоянием / А. Волошин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-678978-4

Освойте уникальные методики дистанционного влияния, ранее доступные лишь спецслужбам. Психокоррекция и техники «кукловодства» позволят вам незаметно управлять решениями людей и ситуациями. Первые результаты после первого занятия! Станьте непобедимым в карьере и отношениях. Начните трансформацию уже сегодня!

ISBN 978-5-00-678978-4

© Волошин А.  
© Издательские решения

## Содержание

Введение: Сила, которая изменит всё	6
Искусство невидимой власти: от царских времён до спецслужб	7
Механизм влияния: интерфейс вашего тела	9
Все мы связаны: природа коллективного поля	10
Интерфейс влияния: ваша собственная ладонь	11
Как правильно настраиваться? Фокус на ощущениях	12
Первичная настройка	13
Снятие критичности и наивная защита	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# **Психокоррекция: стирание воспоминаний, замена мнения, управление состоянием**

**Андрей Волошин**

© Андрей Волошин, 2025

ISBN 978-5-0067-8978-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



**Если вами никто не управляет, значит, с вами  
работают профессионалы.**

## **Введение: Сила, которая изменит всё**

Перед вами – книга, аналогов которой нет в мире. Она откроет вам доступ к техникам дистанционного управления человеком, известным ещё с царских времён и десятилетиями использовавшимся спецслужбами разных стран. Это не теория. Это – прикладное руководство к действию, которое перевернёт ваше представление о возможном.

Забудьте всё, что вы знали о влиянии. НЛП, гипноз, манипуляции в переговорах – это детские игрушки по сравнению с тем, что вы освоите. Эти методы работают на уровне подсознания, дистанционно, без единого слова и взгляда. Ваш объект даже не поймёт, что подвергся воздействию. А значит – не сможет оказать сопротивления.

Вы обретёте силу, против которой у подавляющего большинства нет защиты.

Представьте: вы можете одним лишь намерением снять с начальника критичность и добиться полного согласия с вашими идеями. Вы можете успокоить агрессивного гопника на улице, просто «заморозив» его мозги. Вы можете стереть у конкурента воспоминания о ключевых договорённостях, поставив его в тупик на следующий день. Вы сможете дистанционно узнать состояние здоровья и эмоциональный настрой любого человека, копировать и передавать нужные эмоциональные состояния, изменять артериальное давление и даже гасить воспалительные процессы в организме другого человека.

Звучит как фантастика? Уже нет.

Это – психокоррекция. Искусство невидимого влияния, которое сделает из вас сверхчеловека в современном мире. В мире, где всё решают связи, информация и умение управлять людьми, пока они сами не управляют тобой.

Вы готовы перестать быть пешкой в чужой игре? Готовы стать тем, кто дергает за ниточки? Готовы обрести своё эксклюзивное преимущество, которое выделит вас из серой массы и навсегда закроет вопросы о проблемах на работе, в личной жизни и о любом другом давлении извне?

**Ваша жизнь разделится на «до» и «после». Первые результаты вы ощутите буквально через несколько часов.**

Вам не нужно годами изучать сложные методики. Всё гениальное – просто. Всё эффективное – применимо сразу. Просто откройте эту книгу и сделайте первый шаг к своей новой, великой силе.

Ведь тот, кто в технологиях на шаг впереди, тот и владеет миром.

## **Искусство невидимой власти: от царских времён до спецслужб**

О каких таких сверхэффективных и секретных технологиях идёт речь? Всё гениальное – просто. Ещё с царских времён были известны и использовались методы воздействия на человека через простое ощущение в ладони тепла или холода. Всё, что требовалось от оператора – это настроиться на нужного человека и, играя лишь ощущениями в собственной руке, гибко менять его состояние в нужную сторону. Это настолько просто и эффективно, что не могло не привлечь внимания тех, кто профессионально занимается управлением людьми.

В те далёкие времена этот феномен интерпретировали весьма наивно – как возможность считывать сигнал напрямую от мозга, будто ладонь является неким биологическим приёмником электромагнитных волн. Конечно, с позиций современной науки такие объяснения вызывают лишь улыбку. Но сам факт работы техники – неоспорим. Она работала тогда, работает и сейчас.

Параллельно существовали и техники полной сонастройки с другим человеком – глубочайшего погружения в его эмоции, планы и мотивы. Это был не просто пассивный «просмотр» состояния, а полноценное вживание в другую личность, позволявшее не только понять всё изнутри, но и мягко подтолкнуть человека к нужным решениям и действиям. За свою категоричную эффективность и тотальный контроль эти методы впоследствии и получили своё громкое название – «кукловодство».

Эволюция общества и борьба за влияние закономерно сделали эти техники невероятно привлекательными для разного рода спецслужб. Агент разведки, работающий в чужой стране, в условиях жесточайшего цейтнота и стресса, должен действовать молниеносно. Эти техники – идеальный инструмент. Они невероятно эффективны в экстремальных ситуациях, не требуют сложного оборудования и быстро доводятся до автоматизма. Существуют легенды, что в некоторых специальных структурах сотрудников тренировали на животных – например, на собаках. Дело в том, что оперируя всего лишь ощущением в руке в нужной настройке на объект, можно вызвать у живого существа временный паралич конечностей или подавить любые проявления агрессии. Это ли не демонстрация абсолютной власти?

Сегодня эти методы вышли за стены спецлагерей и психотронных лабораторий. Ими пользуются в дорогих супермаркетах – где психокорректор в штатском обрабатывает VIP-клиента, пока консультант отвлекает его беседой. Их применяют в некоторых религиозных учреждениях для управления паствой. Они повсюду. И теперь они доступны вам. Человек владеющий этими техниками может гибко влиять на состояние любого человека, даже дистанционно. Может «замораживать» мозги агрессивному гопнику в метро, снимая всякое желание нападать. Может заставить собеседника во время важных переговоров полностью согласиться с вами, убрав малейшую критичность к вашим словам. Может стереть воспоминания как за час прошедшей встречи, так и за несколько лет, погрузив нужный период в туман невосприятия.

Но здесь закономерно встаёт вопрос о правомерности и этике такого влияния. Насколько это морально – управлять другим человеком? Давайте задумаемся. Неосознанно мы все постоянно влияем друг на друга. Наше воздействие спонтанно, хаотично, непреднамеренно и далеко не всегда благотворно. Мы обижаем, манипулируем, давим, даже не отдавая себе в этом отчёта. Изучая же эти техники, вы учитесь контролировать себя. Вы начинаете понимать механизмы работы не только чужого, но и своего собственного сознания. Вы учитесь делать только то, что может себе позволить взрослый, состоявшийся человек, несущий ответственность за свои действия. Обучаясь влиянию, вы в какой-то степени выходите из-под него, потому что начинаете видеть его природу. Это и есть высший самоконтроль.

Это и есть военная психокоррекция в её самом чистом и прикладном виде. Не мистика, не шаманство, а отработанный годами инструмент, который теперь может стать вашим надёжным союзником. Инструмент, который гарантированно уберёт агрессию, снимет критичность, откроет мотивы других людей и сделает вашу жизнь и жизнь ваших близких несоизмеримо более комфортной и безопасной. Вы обретёте тот самый эксклюзив, который выделит вас из толпы и навсегда закроет вопросы о проблемах на работе, в личных отношениях и о любом другом давлении извне.

Добро пожаловать в мир новых возможностей. Мир, где уже вы дёргаете за ниточки.

## **Механизм влияния: интерфейс вашего тела**

Эта глава целиком посвящена объяснению механизмов столь загадочных психологических методов, которые работают даже дистанционно. Читатель, которому не терпится перейти к практике, может её пропустить и вернуться к ней лишь тогда, когда испытает искреннее удивление перед всеми этими невероятными дистанционными фокусами и воскликнет: «Почему вообще это возможно?!». Однако скептически настроенному читателю я настоятельно рекомендую сперва ознакомиться с этой современной теорией, в основе которой лежит интерфейсный подход. Понимание *как* это работает – не просто удовлетворяет любопытство, а принципиально повышает качество и силу вашего воздействия, выводя его из разряда слепой веры в разряд осознанного инструментария.

## **Все мы связаны: природа коллективного поля**

Ещё со школьной скамьи нам известен принцип близкодействия: любое взаимодействие в физическом мире требует среды-посредника. Электрические заряды чувствуют друг друга через электромагнитное поле, планеты взаимодействуют через гравитационное. Так и дистанционное влияние между людьми возможно благодаря существованию общей информационной среды – того, что в различных подходах называют коллективным бессознательным (КБ).

Каждый день, сами того не осознавая, мы непрерывно сканируем и анализируем всех, кто нас окружает. Наша психика, минуя сознание, считывает тысячи микросигналов: мимику, тембр голоса, частоту дыхания, блеск в глазах, напряжение в мышцах. Бессознательное мгновенно обрабатывает этот массив данных, задаваясь вопросом: «Что бы я чувствовал, будь на моём месте человек с такими параметрами?». Этот механизм – основа эмпатии и одновременно – канал бессознательного влияния.

Но мы эволюционировали как социальный вид. Наша вторая сигнальная система – речь и символы – создала дополнительный, невероятно мощный пласт взаимодействия. Мы научились обмениваться не только прямыми сигналами, но и сложными абстрактными концептами. Общие смыслы, идеи, культурные коды стали тем интерфейсом, который стандартизировал психику отдельных людей, объединив их в единое семантическое поле.

Простая аналогия – галактика. Каждая звезда в ней подчиняется не только влиянию ближайших соседей, но и общему гравитационному полю, созданному всеми звёздами скопления вместе. Они, создав это поле, сами же попали от него в зависимость. Так и люди: мы, будучи ретрансляторами состояний и идей, сами погружены в созданное нами же коллективное поле.

## Интерфейс влияния: ваша собственная ладонь

Итак, у нас есть «сервер» – коллективное бессознательное. Но как к нему «подключиться»? Как направить запрос и получить ответ? Для этого нужен интерфейс – простой, интуитивно понятный и который всегда есть с вами. В данном контексте интерфейс – это поверхность соприкосновения двух систем.

Какое место на теле самое чувствительное и удобное для моделирования и самовнушения тактильных ощущений? Ясное дело – не пятка! Конечно, это ладонь вашей рабочей руки. Это наш встроенный биологический сканер. Именно через тонкие, едва уловимые ощущения в ладони (тепло, холод, пульсация, покалывание) наше бессознательное проецирует информацию, считанную из коллективного поля и переводит на понятный нам язык.

Весь механизм дистанционного влияния обретает предельно практичное и физиологичное объяснение:

**Настройка:** Когда вы хотите «настроиться» на человека, вы используете его образ (имя, воспоминание) как *якорь* – ключ для поиска в гигантской базе данных коллективного бессознательного. Ваше собственное бессознательное, будучи частью этой системы, знает, как найти нужный «файл» – коллективный след или отпечаток этого человека.

Важно понять: настраиваясь через ладонь на другого человека, вы устанавливаете контакт не с ним самим напрямую, а с его динамическим отпечатком в коллективной памяти – своего рода «коллективным двойником». Этот двойник является своеобразным голографическим слепком, который формируется и непрерывно обновляется благодаря бессознательному восприятию этого человека всеми, кто с ним прямо или косвенно взаимодействует. Он динамически связан с оригиналом через тот же самый механизм коллективного поля: любые изменения в состоянии человека мгновенно отражаются на его отпечатке, и наоборот – изменения, внесённые вами в этот отпечаток через проекцию ощущений, транслируются обратно человеку, мягко корректируя его состояние. Таким образом, ваша ладонь становится инструментом для точного редактирования его образа в коллективной памяти общей для всех, что является невероятно эффективным и элегантным способом влияния.

**Диагностика:** Вся считанная информация о состоянии человека (его эмоции, здоровье, намерения) транслируется вам не в виде слов или образов, а в виде изменений ощущений в вашей ладони. Тепло, холод, вибрации в конкретных зонах ладони и пальцев – это и есть язык, на котором ваше бессознательное общается с вами. Поняв этот язык вы станете превосходным диагностом.

**Воздействие:** Чтобы оказать влияние, вам нужно *изменить ощущения в своей собственной ладони*. Холодящее чувство, которое вы создаёте и проецируете, – это и есть команда, которую ваше бессознательное, как часть общей сети, передаёт в коллективное поле. Вы ведь не только считываете состояние человека вживую. Связь-то динамическая, и отзывается его состояние в вас в виде ощущений в ладони. Но кто хозяин своих ощущений? Конечно же вы! Поэтому, будучи в такой настройке, меняя ощущения в своей ладони, вы предсказуемым образом немедленно меняете и состояние другого человека.

В коллективном бессознательном, обладая навыком настройки на соответствующие тонкие ощущения, совершенно не составляет труда увязать в коллективной памяти и синхронизировать параметры разных людей. Будь то состояние здоровья, эмоциональная сфера, да что угодно... Эти методы уже относятся к разделу «кукловодство».

## Как правильно настраиваться? Фокус на ощущениях

Понимание этого механизма кардинально меняет подход к практике. Ваша задача – научиться чётко считывать и осознанно управлять сигналами собственного тела.

**Рабочее состояние – это альфа-состояние.** Лёгкий транс, состояние расслабленного ума, знакомое каждому в моменты перед засыпанием или сразу после пробуждения. В этом состоянии внутренний диалог затихает, эмоции успокаиваются, и ваш мозг становится идеальным приёмником для тонких сигналов.

**Знание, а не вера.** Ваша уверенность должна быть уверенностью инженера, нажимающего на правильную кнопку. Вы *знаете*, что, создав в ладони определённое ощущение и спроецировав его на цель, вы запускаете цепь событий в коллективном поле.

**Ясность намерения и смысла.** Когда вы работаете с ощущением, вы должны чётко понимать, какой результат вы хотите получить. Ваше бессознательное переведёт этот смысл на язык тактильных ощущений и передаст его дальше. Чем яснее ваше намерение, тем чище и сильнее сигнал.

Вот краткий обзор природы этого загадочного влияния. Можно, конечно, подойти к его объяснению ещё более детально, рассказав о природе субъекта, реинтеринге, о слабоосознаваемом классе ощущений, которые нам столь же привычны, как дыхание и сердцебиение, и нами почти не осознаются, но влияют на всё в нашей жизни. Можно более глубоко объяснить механизм формирования коллективного бессознательного. Но для практических целей достаточно иметь вышеописанное поверхностное представление.

То, что веками казалось непостижимым, на деле является работой с единым обобщённым интерфейсом человечества через доступные нам биологические системы. Мы используем прямое осознанное управление ощущениями в собственной ладони. Это не умаляет эффективность методов, а, напротив, делает их более прямыми, мощными и доступными для понимания современного человека.

## Первичная настройка

Прежде чем мы перейдём к техникам прямого влияния, нам необходимо освоить фундаментальный навык – умение чувствовать другого человека. Не просто наблюдать за его поведением или анализировать слова, а установить тот самый «иррациональный» контакт, который лежит в основе всех последующих методов. Этот контакт – мост между вашим сознанием и психикой другого человека, динамичный канал, по которому течёт информация в обе стороны. Для того чтобы построить этот мост, нам нужен своего рода «полигон», живой человек, который станет нашим партнёром в этом первом, самом важном эксперименте. Именно через непосредственное взаимодействие с другим мы сможем ощутить на собственном опыте, что такое тонкое полевое взаимодействие, и убедиться в его реальности, минуя любые теоретические построения.

Весь фокус в том, что наше восприятие другого человека редко ограничивается лишь пятью органами чувств по отдельности, оно комплексное. Существует целый пласт информации, который мы воспринимаем напрямую, минуя осознание, – через то самое коллективное поле, о котором мы говорили ранее. Но чтобы научиться осознанно считывать эту информацию, нам нужен чувствительный и удобный интерфейс. Этим интерфейсом является наше собственное тело, а именно – ладонь рабочей руки. Она, как антенна, способна улавливать тончайшие изменения в состоянии другого человека, переводя их на язык простых и понятных тактильных ощущений – тепла, холода, вибрации, пульсации.

Почему именно ладонь? Это вопрос и физиологии, и психологии. Ладонь – одна из самых чувствительных частей нашего тела, обильно снабжённая нервными окончаниями. Но что ещё важнее – она подсознательно ассоциируется у нас с контактом, с прикосновением, с взаимодействием. Именно через руку мы чаще всего устанавливаем первый физический контакт с другим человеком – пожатие руки, прикосновение. Наше бессознательное уже привыкло использовать её как инструмент для установления связи. Теперь нам остаётся лишь перенести этот навык на более тонкий, дистанционный уровень.

По своей природе человек – это синестетик. Наше восприятие по умолчанию является комплексным и целостным. Мозг никогда не работает с данными от одного органа чувств изолированно. Информация, полученная с одного канала восприятия, автоматически и мгновенно дополняется, обогащается и корректируется сигналами от других каналов, сводясь в единый, многомерный и живой образ. Мы не просто видим лицо говорящего – мы *ощущаем* его, слыша тембр его голоса (даже мысленно), бессознательно улавливая микродвижения мышц, которые могут ассоциироваться с тактильными ощущениями, и всё это сплавляется в единое впечатление о человеке или ситуации. Именно эта врождённая способность к синестезии и позволяет нам, к примеру, услышать «тёплый» голос или увидеть «кислую» мину – это не просто метафоры, это прямое следствие работы нашего мозга, постоянно переводящего сигналы из одной сенсорной модальности в другую. Это эволюционное преимущество, позволяющее нам строить гораздо более полные, точные и, что важно, предсказательные модели окружающего мира. В контексте наших техник мы просто учимся осознанно пользоваться этим встроенным и всегда работающим механизмом, направляя его на конкретные задачи.

Для настройки нам понадобится ключевая фраза-якорь. Звучит она так: « **[Имя], нейтральный сигнал, настоящее время** ». Это не произвольный набор слов, а тщательно выверенный инструмент, своего рода пароль для вашего бессознательного. Каждый её элемент играет ключевую роль. Указание **имени** человека служит чётким целеуказанием вашему бессознательному, на кого вы настраиваетесь. Это позволяет отсеять все посторонние шумы и сосредоточиться именно на том отпечатке, который нас интересует. Впоследствии вам не обязательно даже знать нужного человека в лицо. Достаточно просто знать, о ком идёт речь.

Слово «**сигнал**» в этой системе – это не просто наследие наивных прошлых интерпретаций о «считывании электромагнитных волн мозга». Это сознательно выбранный, ёмкий и технически нейтральный термин. Он идеально описывает суть процесса: мы работаем с информационным паттерном, некими данными, которое наше бессознательное получает, обрабатывает и на которое может влиять. Это слово лишено мистического налёта таких понятий, как «аура» или «энергия», что позволяет современному практикующему подходить к процессу как к работе с информацией, а не к магическому ритуалу. «**Нейтральный**» – это важнейший параметр запроса. Это команда вашему бессознательному считать «сырой», неокрашенный вашим воздействием исходный сигнал человека. Это попытка получить объективные данные, минимизировав проекции.

Наконец, уточнение «**настоящее время**» тоже не случайно. Изучаемые методы позволяют оценивать и состояния человека в прошлом. Опуская эту часть фразы или изменяя её, вы можете настроиться на коллективный отпечаток человека в любой момент его прошлого. Достаточно мысленно произнести: « [Имя], нейтральный сигнал, апрель 2001 года» или «... , момент его свадьбы», и ваше бессознательное, пользуясь всё тем же механизмом доступа к коллективной памяти, найдёт и считает усреднённое состояние человека за тот период. Таким образом, лаконичная фраза-якорь служит универсальным и точным пультом управления для вашего восприятия, позволяя гибко настраивать как объект, так и время считывания информации.

Итак, приступим к практике!

Следующие упражнения предназначены для двух людей – того, кто настраивается (оператор), и того, на кого настраиваются (партнёр). Их цель – дать вам первый непосредственный опыт ощущения «сигнала» другого человека и показать вам, что этот сигнал – не абстракция, а вполне осязаемая реальность, которую можно почувствовать и с которой можно работать.

### **Упражнение 1: Установление первичного контакта**

*Встаньте напротив вашего партнёра. Если вы правша, используйте правую руку; если левша – левую. Даже если вы амбидекстр, выберите одну руку для всего упражнения и придерживайтесь её – это важно для формирования устойчивого навыка. Медленно поднесите ладонь выбранной руки ко лбу партнёра, остановившись на расстоянии примерно 15 сантиметров. Теперь ваша задача – настроиться на ощущения в пространстве перед ладонью. Представьте, что вы пытаетесь почувствовать кожей температуру воздуха, его плотность, малейшие движения. Не торопитесь. Добейтесь состояния спокойного, сфокусированного внимания. Теперь, удерживая это внимание, мысленно произнесите ключевую фразу-якорь: « [Имя партнёра], нейтральный сигнал, настоящее время». Сконцентрируйтесь на ощущениях в ладони. Через некоторое время вы заметите, что они изменились. Вы можете почувствовать либо явственное тепло, либо холод, исходящий от партнёра. Ваша задача – уловить это изменение и зафиксировать его. Теперь, продолжая удерживать это ощущение в ладони, медленно отойдите от партнёра на несколько метров. Покажите сами себе, что канал работает дистанционно. Попросите вашего партнёра поочерёдно вспомнить что-то очень грустное, а затем что-то, вызывающее радость и подъём. Внимательно следите за изменением ощущений в вашей руке. Вы обнаружите, что они меняются в зависимости от его состояния. Это и есть тот самый динамический контакт.*

### **Упражнение 2: Дистанционная настройка**

*После того, как вы почувствовали сигнал в непосредственной близости, мы можем перейти к дистанционной работе. Теперь вам не нужно подносить руку ко лбу партнёра. Просто найдите удобное положение, расслабьтесь, сосредоточьтесь на ощущениях в своей рабочей ладони. Мысленно произнесите ту же фразу-якорь: « [Имя партнёра], нейтральный*

*сигнал, настоящее время». Ощущение должно возникнуть само – то самое тепло или холод. Не нужно для этого вытягивать руку вперёд – старайтесь избавиться от этой привычки. Всё происходит на уровне внутренней настройки. Попробуйте таким образом «посмотреть» на разных людей в комнате или даже вспомнить кого-то, кто находится далеко. Техника работает везде, где есть ваше внимание.*

### **Упражнение 3: Динамика в диалоге**

*Это упражнение позволит вам напрямую убедиться в том, как меняется сигнал в реальном времени в процессе общения. Сядьте с партнёром и начните непринуждённый разговор. Предварительно настроившись на его сигнал через ладонь, продолжайте удерживать это ощущение на заднем плане своего внимания. Пусть ваш партнёр в ходе беседы будет то полностью соглашаться с вами, то внезапно начинать спорить и выражать скепсис. Ваша задача – отслеживать, как вместе с изменением его отношения к вашим словам будет меняться и ощущение в вашей руке. Как правило, полное согласие сопровождается похолоданием сигнала, а критика, сомнение или агрессия – его потеплением. Это не просто интересный феномен – это мощный инструмент, который позволяет вам в реальном времени считывать истинное отношение собеседника, даже если его слова говорят об обратном.*

Ощущения, которые вы будете получать, всегда будут относительными и зависеть от вашего собственного состояния. Если вы сами находитесь в подавленном настроении, то окружающие будут казаться вам более «тёплыми» по сигналу. Если вы в гневе или возбуждены – их сигнал будет ощущаться как более «холодный». В этом нет ошибки – это просто особенность работы нашего интерфейса. Весь фокус в том, что, осознав эту зависимость, мы можем научиться её компенсировать и выходить на объективное восприятие.

Этот первоначальный навык – основа всего. Это тот фундамент, на котором будут строиться все последующие, более сложные техники. Вы не просто учитесь чувствовать – вы учитесь входить в резонанс с другим человеком, настраивать свой собственный «приёмник» на его «частоту». И как любой навык, это требует практики. Но однажды приобретённый, он остаётся с вами навсегда, открывая дверь в мир тонкого влияния и подлинного понимания тех, кто вас окружает.

Тепло и холод – это базовые ощущения в данной системе. В дальнейшем, оперируя этими двумя параметрами, вы сможете влиять на что угодно, придавая им различные смысловые оттенки.

В одних ситуациях холод будет олицетворять базовое воздействие – так называемую «отморозку мозгов», когда человеку становится нехорошо, сознание плывёт, а сосредоточиться невозможно. В других – холод будет означать снятие критичности: чем холоднее сигнал, тем ниже сопротивление человека вашим словам, вплоть до полного его отсутствия. Иногда тотальное вымораживание будет символизировать стирание памяти за определённый период.

То же и с нагревом: он может означать повышение критичности, агрессию, активацию ресурсов или, напротив, полную невосприимчивость к чужому влиянию. Всё зависит от контекста и вашего осознанного намерения. Со временем вы научитесь гибко менять эти значения в зависимости от задачи, используя всего два этих чётких ощущения.

## Снятие критичности и наивная защита

Когда вы научились уверенно настраиваться на сигнал другого человека через ощущения в ладони, вы получаете в свои руки не просто инструмент диагностики, а мощнейший рычаг непосредственного влияния. Вы начинаете ощущать всю эмоциональную динамику собеседника в реальном времени, как если бы держали пульс его психического состояния. Малейшая вспышка раздражения или злости мгновенно отразится в вашей руке как явственное потепление. Возвращение собеседника в состояние спокойствия и позитива так же быстро проявится похолоданием сигнала. Эта непосредственная связь позволяет вам не просто наблюдать, но и активно вмешиваться в ход его реакций, оперативно снимая критичность к вашим словам и действиям. Сам процесс воздействия сводится к простому, но точному действию – изменению ощущаемого вами сигнала на противоположный.

### *Упражнение 4: Снятие критичности*

*Для этого упражнения вам вновь потребуется партнёр. Настройтесь на его сигнал через ладонь, как вы уже научились делать ранее. Начните непринуждённый разговор. Ваша задача – внимательно следить за ощущениями в руке. Как только ваш партнёр в ходе беседы начнёт выразить несогласие, сомнение или критику, вы сразу же почувствуете характерное потепление сигнала. В этот самый момент ваша задача – сознательно и чётко изменить это ощущение. Мысленно «переключите» тепло на холод, сделайте сигнал в своей ладони максимально ледяным. Попросите вашего партнёра отслеживать свои внутренние ощущения в этот момент и сразу же делиться ими. Как правило, люди описывают состояние внезапного ступора, потерю нити мысли, невозможность сконцентрироваться на возражениях. Критичный настрой куда-то уходит, а отношение к говорящему необъяснимо смягчается. После этого поменяйтесь ролями, чтобы каждый из вас испытал на себе обе стороны процесса.*

Этот простой приём, который в рамках традиции метко называется «отморозка мозгов», является краеугольным камнем технологии. Он бесшовно сочетается с любыми техниками вербального влияния – приёмами НЛП, гипнотическими речевыми паттернами, классической суггестией. Чем холоднее и интенсивнее сигнал, который вы удерживаете и проецируете, тем ниже уровень критичности у вашего собеседника. Важно помнить, что вы снижаете критичность вообще ко всей воспринимаемой им информации, а не только к вашим словам. Поэтому существует изящный метод «закрытия» воздействия: после того как ваше внушение сделано и принято, можно, уходя, мысленно «нагреть» сигнал человека обратно. Это резко повысит его критичность ко всем последующим контактам, надёжно законсервирует ваше внушение в его психике, так как оно было усвоено в не критичном состоянии.

Сфера применения этого навыка простирается далеко за рамки кабинетных упражнений. Умение мгновенно «замораживать» психическую активность окружающих – это ключ к решению множества сложных ситуаций. Увидев в общественном транспорте агрессивно настроенную компанию, готовую перейти к хаосу, вы можете дистанционно, просто сконцентрировавшись на ощущении холода в ладони, погасить их пыл. Вы буквально наблюдаете, как их возбуждение и злость сменяются растерянностью и апатией. Перед сложным разговором, будь то выяснение отношений или напряжённые переговоры, вы можете заранее, ещё на подходе, начать «подмораживать» вашего оппонента. Это лишит его возможности ясно мыслить, собранности и агрессивного настроя. Войдя в помещение, вы обнаружите его в податливом и спутанном состоянии духа, что сразу же склонит чашу весов в вашу пользу. В бизнесе подобное вмешательство может стать решающим фактором для подписания выгодного контракта.

Интенсивность воздействия зависит только от силы и яркости того ощущения холода, которое вы способны сгенерировать и удержать в своей руке. Причём для этого не нужно ждать, пока сигнал человека естественным образом «нагреется» – вы можете сразу, поймав его базовое состояние, начать подавать в свою ладонь интенсивный холод. Работает это на любой дистанции. Интенсивный холод может настолько изменить даже физическое самочувствие, что у собеседника появятся синие круги под глазами.

Многие на подсознательном уровне уже знакомы с этим состоянием «отмороженности». Те, кто служил в элитных армейских частях или сталкивался с жёсткими психологическими техниками, узнают эти ощущения. Они повсеместно применяются в тех сферах, где требуется тотальный контроль над сознанием. Например, в дорогих бутиках часто можно наблюдать следующую картину: к VIP-клиенту подходит обходительный консультант, а рядом осмотрительно располагается человек, внешне похожий на охрану. Но его настоящая задача – не следить за порядком, а пока клиент отвлечён беседой, дистанционно «обработать» его, сняв критичность и внушив нужные установки на покупку. Возможно, вы и сами не раз были объектом такого воздействия, просто не осознавали этого.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.