

ШКОЛА ПРАКТИЧЕСКОГО ХИЛЕРСТВА



# УНИКАЛЬНЫЕ диагностические техники



для всех  
ОРГАНОВ ЧУВСТВ

**АНДРЕЙ ЗАТЕЕВ**

Школа практического хилерства

Андрей Затеев

**Уникальные диагностические  
техники для всех органов чувств**

«Центрполиграф»

2014

## **Затеев А. А.**

Уникальные диагностические техники для всех органов чувств /  
А. А. Затеев — «Центрполиграф», 2014 — (Школа практического  
хилерства)

В книге рассмотрены методы диагностирования и считывания информации из окружающего пространства для каждого из органов чувств. Вы научитесь диагностировать контактно, по обонянию, зрению, слуху, вкусовым ощущениям. Освойте самодиагностику и методы и способы непосредственного диагностирования. Уделено внимание различным диагностическим методикам, выполняемым с помощью разных предметов-проводников. Диагностика по картам, воде, пеплу, воску, суточным ритмам и многие другие техники помогут вам и вашим близким определить причины недугов и избавиться от них. Рассмотренные примеры позволят не только развить ясночувствование и интуицию, но и в значительной мере увеличить багаж навыков и знаний, касающихся заболеваний, невербального поведения человека, методов радиоэстезии, су-джок терапии, оздоровления позвоночника и многого другого, что поможет каждому в любой жизненной ситуации быстро подключить внутреннее видение и принять правильное решение.

© Затеев А. А., 2014

© Центрполиграф, 2014

# Содержание

Введение	6
Раздел первый. Методы и способы диагностики	8
Взгляд в себя: личная диагностика	8
Методы визуальной диагностики	12
Невербальное поведение человека	12
Роль дистанции в общении	13
Направление взгляда как фактор общения	14
Жесты и способы воздействия ими	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# **Андрей Александрович Затеев**

## **Уникальные диагностические техники для всех органов чувств**

© Затеев А., текст, 2014

© ЗАО «Издательство Центрполиграф», 2014

*Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

## Введение

Каждый из нас – это целый мир, движения, мысли и чувства которого моментально отражаются в огромной Вселенной. В ней мы живем. Каждое наше действие тут же улавливается внешней средой, а энергетическое пространство вокруг реагирует на него появлением различных ситуаций: в зависимости от того, позитивны эти действия или негативны, соответственно им человек оказывается здоров или болен, удачлив либо неудачлив, успешен либо неуспешен, счастлив либо несчастлив. На протяжении всей жизни, во всех ситуациях человеку *постоянно подсказывают*, как поступать в том или ином случае, иногда за годы до соответствующего события, причем многократно. На каждом жизненном перекрестке, как в сказке, стоит камень, на котором написано: налево пойдешь – случится это, направо – что-то другое... Эта информация может быть дана в самых разных формах – во сне, в подсказках людей, в откровениях через различные знаки, в виде собственной интуиции и предчувствия. Мир всегда подсказывает и советует на протяжении всей жизни. И если бы человек хотя бы иногда прислушивался к этим советам, учитывал их, попадая тем самым в резонанс с окружающим энергетическим пространством, если бы стремился к гармонии с Природой, то мог бы жить долго и счастливо, избегая нежелательных ситуаций за версту. Почему же современный человек так невнимателен к этой ценной информации, которую получает извне, почему не стремится понимать советы и подсказки, использовать их в жизни, помогать тем самым себе и своим близким?

Изначально человек наделяется пятью органами чувств, которые позволяют ему в полной мере понимать себя, окружающий мир и интуитивно чувствовать воздействие «невидимых», но сильнодействующих законов окружающего мира. Общеизвестно, что маленькие дети очень чувствительны к различным проявлениям жизни, они гармоничны и целостны внутренне, умеют отличить правду от лжи. Их органы восприятия работают в полноценном режиме. Однако в процессе взросления ребенок постепенно утрачивает первоначальную чистоту и целостность, а органы чувств притупляются, вместо того чтобы продолжать развиваться. Этому «помогают» такие факторы, как негативная семейная психология, социальное окружение, область интересов которого обычно не поднимается выше повседневных забот, проблем, трудностей, сплетен. Быстрый ритм, высокая интенсивность современной жизни, неумение управлять собой приводят к тому, что человек постоянно находится в напряжении. В результате такой «гонки» наши чувства притупляются, и, взрослея, мы используем лишь малую толику того, что в нас заложено природой. Постепенно ослабевает внутреннее зрение, позволяющее человеку интуитивно ориентироваться в окружающем пространстве, считывая поступающие к нему сигналы и используя их как путеводитель в сложных жизненных ситуациях.

Хорошая работа органов чувств, развитая интуиция – это духовная основа для здоровья, для поддержания организма в тонусе, в чистоте и силе. А если наши органы чувств плохо «разговаривают» и взаимодействуют между собой, то как мы можем тогда понять язык Вселенной и жить в гармонии с окружающим пространством?

Выход один – снова разбудить в себе дремлющие способности и научиться воспринимать и диагностировать жизненные ситуации и проблемы в максимально короткие сроки, получая при этом полную информацию о том, что происходит вокруг нас и кто нас окружает. Редко кто из людей при принятии решений использует одновременно зрительный анализатор, учитывает вкусовые и кинестетические ощущения, прислушивается к интуиции и внутреннему голосу разума. Наиболее часто мы выбираем какой-то один источник получения информации и доверяем ему, хотя при целостной работе пяти органов чувств мы можем получить более точную и адекватную картину мира.

Итак, перед нами стоит простая и в то же время сложная задача – научиться работать с пятью органами чувств: зрением, слухом, осязанием, обонянием и вкусом. Это значительно

повысит способности и к целительской деятельности, и к диагностике заболеваний, и к дистанционному видению и прогнозированию ситуаций.

Желаем удачи в этом нелегком, но чрезвычайно интересном и увлекательном деле!

## **Раздел первый. Методы и способы диагностики**

### **Взгляд в себя: личная диагностика**

Внутренний мир человека имеет энергоинформационную природу, он состоит из энергии и информации. Энергия подпитывает мыслеформы, помогая реализовывать наши желания, а информация, в свою очередь, управляет энергией и направляет ее в нужное русло. У каждого из нас свой, особенный энергоинформационный обмен, поэтому именно он определяет уникальность и неповторимость внутреннего мира каждого человека. Безусловно, индивидуальность человека связана и со сферой его чувственного восприятия, то есть с теми органами чувств, с помощью которых мы преимущественно получаем информацию из окружающей среды. Здесь можно провести следующую аналогию. Наверняка каждый из нас замечал, что в разных языках встречаются одинаково звучащие слова, но при этом обозначающие совершенно разные предметы или понятия. Например, английское слово «magazine», звучащее как «мэгэзин», означает вовсе не магазин – торговое предприятие, а журнал; немецкое слово «ja» («я») означает «да», тогда как в русском языке «я» – это личное местоимение.

Подобных примеров можно привести множество. Воспринимается такое явление совершенно естественно: дело тут не в слове, а в языках. Когда мы имеем дело с сознанием и внутренним миром другого человека, то нас ждут похожие сложности. Одно и то же ощущение, образ или элементарная мысль, помещенные в сознание другого человека, могут быть наделены совершенно другим значением и пониманием, отличным от вашего. И, несмотря на то что образы, мысли и чувства окружающих нас людей беспрепятственно просачиваются из сознания в окружающую среду, способность к «чтению мыслей» встречается довольно редко. Все дело в том, что каждый из нас разговаривает на своем, индивидуальном языке, но принимает его за абсолютный, доступный каждому. Исходя из этого, мы считаем, что хорошо понимаем окружающих, и они, в свою очередь, понимают нас. Но в действительности это не так. Каждый человек воспринимает сигналы, поступающие из окружающего мира, по-своему, то есть одно и то же ощущение в процессе индивидуального понимания обрастает множеством дополнительных значений, пока не превратится в цельный, законченный образ, который может кардинально отличаться от образа, сформировавшегося у вашего друга. Следовательно, чтобы установить действенный контакт с окружающим миром и получить правильную информацию о событии или конкретном человеке, необходимо научиться «разговаривать» на тех языках, на которых говорят окружающие. Мы должны понять природу другого человека, способы его информационного восприятия и переключиться на этот «язык». Когда этого удастся достичь, сразу же придет реальное понимание намерений, желаний другого, вам станет понятно, что он слышит, что видит, куда направляется и с какими чувствами. Ощущения также будут приходить к вам в виде первичных фрагментарных образов, и вы без труда сможете их воспринимать. То есть вы, ваше «я» временно будет анализировать не свои образы, а образы, находящиеся в сознании другого человека.

Но перед тем как перейти к изучению «иностранных языков», необходимо разобраться, на каком «языке» разговариваем мы сами.

Итак, у нас есть чувства. Мы способны слышать музыку и наслаждаться ею. Нам нравится смотреть на пляшущее пламя костра и вдыхать его дым. Мы получаем удовольствие, поглаживая кошку или собаку. Через органы чувств мы познаем и воспринимаем окружающий мир. Однако дети и взрослые по-разному это ощущают. Наши чувства являются идеальным проводником всех поступающих к нам сигналов, тогда как разум и логика «перестраивают» поступающие сигналы в соответствии с моралью, законом, жизненными стереотипами, опытом



и привычками. Это означает, что любой импульс в результате логической обработки может превратиться в совершенно противоположный, не соответствующий реальности. Вот поэтому маленькие дети так хорошо отличают правду от лжи, доброе от дурного; их небольшой опыт и еще не оформившийся интеллект пока не вмешиваются в процесс природного познания окружающего мира и не вносят свои коррективы, искажающие восприятие. Взрослые же в своем большинстве стремятся перевести язык чувств на язык логики, рационализма и холодного анализа, в результате чего теряется та жизненно важная информация, знание которой необходимо для адекватного восприятия мира и самого себя. Поэтому наша цель – это возвращение к первоисточнику получения информации, то есть к нашим органам чувств, к их слаженной работе. Главная задача каждого из нас – это гармония Природы и Разума, их взаимодействие, направленное на совершенство человека, а не на развитие одних качеств в ущерб другим.

Итак, мы подошли к важному моменту – к определению собственных особенностей восприятия. Для начала проведем небольшой тест. Удобно расположитесь в кресле или на диване, позаботившись о том, чтобы вас никто не потревожил. Закройте глаза, расслабьтесь и постарайтесь вспомнить какую-нибудь картину из жизни, которая доставила бы вам особое удовольствие. Образ, создаваемый вами, должен быть как можно более ярким и осязаемым, сосредоточивайтесь на всех ощущениях, которые будете испытывать, наслаждайтесь ими, запоминайте их.

Представьте, как вы, к примеру, входите в лес. Каким он предстал в вашем воображении? Вы видите его хвойным или смешанным, густым или он больше напоминает парк? Какая погода в этот день? Пройдите хотя бы немного в глубь леса, почувствуйте его запах, послушайте пение птиц, насладитесь красотой деревьев. Ощутите запахи как можно сильнее. Попробуйте среди всех птичьих голосов выделить какой-нибудь один, принадлежащий одной птице. Проведите рукой по траве, определите, влажная ли она, давно ли был дождь. Какие эмоции при этом вы испытываете? Вам нравится здесь находиться?

Откройте глаза. А теперь реально вспомните, какие ощущения были самыми яркими, а какие дались с трудом и были смутными. Возможно, вы отчетливо увидели лес во всех подробностях и деталях или, быть может, почувствовали атмосферу леса, прикосновение к траве, веяние ветерка, тепло пробирающихся сквозь еловые лапы лучей? Или, возможно, ваша память запечатлела пение птиц и шелест листьев? От того, какие образы оказались самыми яркими, зависит и преобладающий способ восприятия окружающей действительности – модальность.

**Модальность** – это преобладание одного или нескольких органов чувств. У нас их – пять, но некоторые из них могут доминировать над другими. Знание модальности помогает установить наиболее эффективный способ взаимодействия как с окружающим миром, так и с отдельными людьми.

Всех людей можно классифицировать по трем видам модальности: это визуалисты, аудиалисты и кинестетики. К **визуалистам** относятся те люди, у которых хорошо развиты зрительное восприятие и образная память. Для них свойственно воспроизводить в своей памяти образы, картины прошлого и все это прекрасно видеть на мысленном экране.

**Аудиалисты** – это категория людей, у которых хорошо развит слух, и информацию из окружающего мира они получают через уши (так называемые слуховики).

Третья категория – **кинестетики**, они воспринимают мир через прикосновения, различные ощущения, словно пропуская информацию сквозь сферу чувственного восприятия.

Модальность определяет и преобладающую терминологию в речи. Как правило, визуалисты чаще всего используют слова, обозначающие цвета, образы, картины, детали одежды и т. д. Слуховики, наоборот, обращают внимание на звуковые понятия, а кинестетики используют в речи глаголы, подчеркивающие внутреннее состояние.

Определить тип модальности можно не только по речи. Наше подсознание устроено таким образом, что при возникновении тех или иных ассоциаций (слуховых, зрительных и

кинестетических) это отражается на невербальном поведении. Наиболее четко модальность регистрируется нашими глазами, а точнее, их движением. Здесь есть одна особенность: правое и левое полушария головного мозга регулируют соответственно левую и правую половины тела, и, следовательно, движения глаз у правши и левши зеркально противоположны. Рассмотрим это на примере правши, а для левши все будет противоположно.

Начнем с визуалиста. Согласно определению, люди этой модальности видят в своем воображении образы и картины. Представьте в своем воображении любой образ (например, квартиры, дома, домашнего животного и т. п.) и обратите внимание на то, в какую сторону посмотрели ваши глаза. В данном случае они смотрят вверх, либо в правый угол, либо в левый, не так ли? Визуалисты «ищут» свои образы, подняв глаза вверх, и по этому признаку их легко отличить, например, от кинестетиков, которые, наоборот, опускают глаза вниз, либо в правый, либо в левый нижний угол. Что касается аудиалистов, то у них движение глаз происходит на среднем уровне, справа налево и обратно. Если внимательно понаблюдать за глазами, то можно установить, каким именно способом обрабатывается информация и к каким образам человек прибегает, чтобы понимать окружающих. Именно по движению глаз хорошо определять модальность, хотя зачастую мы заключаем в себе и две, и даже три модальности, и это ярко отражается на глазах.

Итак, мы установили, что поиск визуальных образов ведется в верхнем положении глаз, звуков и слов – посередине, кинестетических ощущений – в нижнем положении. Кроме того, по глазам можно определить, есть ли в памяти человека тот или иной образ, событие, или он представляет их впервые, создавая в голове новую картину. Если в процессе мышления глаза устремляются влево, значит, человек ведет поиск нужной информации в уже имеющемся у него опыте, вспоминает прошлые события. Когда глаза обращены в правую сторону, то создается новый образ или звук. Например, когда задается вопрос: «Каким вы видите дом своей мечты?» – то начинается творческий процесс, во время которого человек представляет, как дом будет выглядеть внешне, где именно он будет находиться, услышит звуки прибоя, пение птиц или шум магистрали. Мыслительный процесс будет сопровождаться движением глаз, которые начнут перемещаться вправо, поэтапно занимая то самое верхнее положение, то среднее и потом самое нижнее. Иными словами, мысленное создание визуальных, звуковых и чувственных образов отразится соответственно на положении глаз: сначала в верхнем правом углу, потом в правом положении посередине и, наконец, в самом нижнем правом углу. Если задать аналогичный вопрос, интересуясь квартирой, в которой живет человек, то глаза будут направлены влево, так как этот образ уже существует в памяти.

Итак, мы рассмотрели особенности, характерные для трех разных модальностей, и научились их определять по вербальному и невербальному признакам.

Давайте сейчас попытаемся установить свою собственную модальность. Возьмите лист бумаги и карандаш и несколькими словами опишите такое понятие, как **отдых**.

Если в описании преобладают такие образные понятия, как **огонь, гитара, закат, берег моря**, то вы – визуалист. Когда в общей картине появляются звуки, например шелест листьев, спокойная музыка, шум прибоя, значит, развито слуховое восприятие. Кинестетики же включают в свое воображение ощущения тепла, комфорта, горячей ванны, покачивания в гамаке и пр. Поработайте со своими ощущениями и определите, какие из перечисленных способов восприятия развиты более всего. Это может быть одна ярко выраженная модальность либо сочетание двух или трех. Напишите, как вы представляете перечисленные ниже понятия, и тогда преобладающий способ восприятия выявится более четко:

**хорошее самочувствие**

**сон**

**богатство**

**вдохновение**

## **любовь удача**

Итак, теперь стало понятно, какая модальность преобладает. Если развиты все пять органов восприятия, то это говорит о том, что вы находитесь в гармонии со своей внутренней природой. Если развит один или два органа чувств, то вы воспринимаете и анализируете информацию только с помощью этих органов, а остальные в данный момент бездействуют. В идеале у человека должны работать все пять органов чувств, причем на том уровне, который закладывает природа в каждого человека – на уровне «extra sense», то есть «высокочувствующий». Теперь каждый из вас сможет проанализировать, в каком направлении ему необходимо работать больше всего. Кроме того, с помощью вышеизложенной методики вы сможете быстро и четко «просканировать» собеседника на предмет модальности. Это поможет вам лучше понять человека, с которым общаетесь, установить, через какие органы чувств он получает информацию из окружающего мира, что, в свою очередь, сделает разговор более душевным и приятным, поскольку вы сможете разговаривать на том языке, на котором говорит с вами собеседник. Например, если вы установили, что человек – визуалист, то, чтобы донести до него свои мысли и размышления, вам следует в своей терминологии использовать больше слов, обозначающих образы, картины, цвета; если собеседник – кинестетик, то оперируйте словами, передающими чувственные ощущения; если аудиалист – чаще употребляйте слова «звуки».

Далее мы начинаем работу с каждым из пяти органов чувств, для того чтобы по окончании книги вы смогли легко, точно, быстро диагностировать и понимать окружающих людей, а также прогнозировать ситуацию. Постепенно эта способность смотреть в самый корень человеческого существа и ситуации разовьется у вас в настоящую телепатию, и вы сможете чувствовать и понимать значительно больше, чем раньше. Перед вами откроется полная картина тех образов, какими оперирует сознание человека. Для вас не представит никакой сложности заглянуть в душу другого человека; более того, вы сможете понимать его лучше, чем он понимает сам себя: ведь он, в отличие от вас, не умеет воспринимать без искажения первичные импульсы, принятые его сознанием. Вы без труда будете воспринимать различные произведения искусства, особенно музыку и живопись. Ведь любое искусство по своей природе нелогично и строится на интуитивном восприятии мира.

Необходимо постоянно совершенствовать имеющиеся навыки и получать новые. В реальной жизни простор для их применения очень широк. Умея «читать» истинные, глубинные намерения человека, вы сможете с легкостью избегать врагов, приобретать друзей, избавляться от тех проблем общения между людьми, которые вызваны различного рода недопониманием.

Разумеется, это только начало. Приложите максимум усилий, терпения – и вы поймете желания и стремления людей, их истинное отношение к вам. Практикующие целители смогут пополнить свой багаж знаний и умений множеством новых и интересных методов диагностирования.

## **Методы визуальной диагностики**

### **Невербальное поведение человека**

Вы наверняка замечали, что поведение человека, его манера держаться и даже характер в значительной степени зависят от его социального положения. Хотим мы этого или нет, но наш образ жизни накладывает на нас неизгладимый отпечаток. Возможно, вам приходилось ловить себя на странном ощущении, когда видишь человека впервые, а кажется, что знаешь его давно: слишком многое с первого раза можно о нем сказать.

У кого-то эта способность в мельчайших деталях определять и место жительства, и род занятий, и основные склонности натуры развиты в большей степени, у кого-то – в меньшей. Но в той или иной мере эта черта свойственна всем людям, нужно только уметь ее развить в себе. Такие гении анализа, как Шерлок Холмс, существуют в реальности. Их, разумеется, немного, но они есть, и у них всегда имеется широчайший простор для деятельности.

Интересен такой факт, что русских за границей узнают еще до того, как они успели сказать хотя бы одну фразу на своем родном языке. Горожане легко узнают людей, приехавших из деревни. Известны также случаи, когда, будучи среди людей одного и того же социального положения, один человек, понаблюдав за другим пару минут, мог рассказать о нем практически все.

Конечно, не все обладают такой редкой проницательностью. Но для того чтобы научиться получать информацию о человеке по первому взгляду, больших внутренних способностей не требуется. Все дело – в знании особенностей невербального поведения и наблюдательности, которая вырабатывается постоянными тренировками. Наш образ жизни, основной род занятий и даже характер накладывают неизгладимый отпечаток на наше подсознание, а уж оно руководит всем: определяет наш жизненный сценарий, «просвечивает» сквозь все наши поступки, слова и жесты.

Известно, что человек прошел длительный путь эволюции. С древних времен у него осталось большое количество рефлексов, которые хоть и преобразились в достаточной мере благодаря развившемуся сознанию, но по сути остались прежними. Сохранившиеся рефлексы трансформировались в социальные инстинкты. Так же, как и тогда, человек рефлексивно реагирует на малейшее ощущение опасности; как и тогда, ему неприятно посягательство на все, что он считает своим.

Эти и многие другие рефлексy моментально отражаются на невербальном поведении человека, регистрируя его истинное состояние, намерения и желания. Примерно 85 % правдивой информации передается невербально, то есть через жесты, мимику, взгляд. Причем вербальное (словесное) поведение человека зачастую не соответствует тому, что говорят жесты и мимика. Поэтому наша задача – научиться понимать невербальный язык окружающих нас людей и, соответственно, получать первичную информацию о человеке еще до того, как он расскажет об этом сам. В настоящей главе мы не будем касаться слишком сложных случаев – они не подходят для беглого рассмотрения. Ситуации, рассмотренные далее, будут ограничены определенными рамками: вы с собеседником либо незнакомы вообще, либо знаете его плохо; при этом он не пьян, не раздражен, не выражает каких-либо бурных эмоций – то есть находится в совершенно обычном своем состоянии. Именно таких людей мы будем тренироваться распознавать с «первого взгляда».

Итак, что же имеет значение для подсознательных рефлексов человека? На что нужно обращать внимание в первую очередь, когда хочешь узнать что-либо о человеке?

## Роль дистанции в общении

Одним из наиболее значимых факторов является дистанция, на которую один человек подпускает к себе других. Под дистанцией, или личной территорией, понимается пространство, которое человек считает своим, как будто это пространство является продолжением его физического тела. Размеры личной территории человека обуславливаются размерами его биополя, уровнем плотности населения того места, в котором проживает человек.

Тем не менее размеры личной пространственной территории более-менее материально обеспеченного человека в принципе одинаковы, поэтому давайте выделим основные.

*Интимная зона* (15–46 см). Из всех зон это самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет как свою собственность. Проникнуть в нее позволяется только очень близким лицам: детям, родителям, супругам, друзьям и родственникам.

*Личная зона* (46 см – 1,2 м). Это расстояние, которое отделяет нас от других людей в обычной, повседневной жизни – на вечеринках, официальных приемах, дружеских встречах.

*Социальная зона* (1,2–3,6 м). На таком расстоянии мы держимся от посторонних людей или от людей, которых мы не очень хорошо знаем или которым не доверяем.

*Общественная зона* (более 3,6 м). Когда мы обращаемся к большой группе людей, то удобнее всего стоять именно на этом расстоянии от аудитории.

Итак, рассмотренные дистанции характерны для нас в повседневной жизни в обычном состоянии. Существует еще такое понятие, как дистанция *критическая* (соответствует общественной зоне, иногда социальной). Пока человек находится за ней, он воспринимается другим как предмет посторонний. В этих случаях общения либо нет совсем, либо оно идет без особой рефлекторной поддержки. Чем дальше человек находится от нас в данный момент, тем меньше внимания он к себе привлекает. Интерес к человеку будет возрастать прямо пропорционально уменьшающемуся расстоянию, то есть чем ближе подходит человек, тем больший интерес он у нас вызывает. Как только объект, приближаясь, перейдет границы критической дистанции, он попадет в зону восприятия других людей (социальная зона). На него обращают внимание, но не особенное. И только в том случае, если дистанция откровенно сокращена, внимание человека целиком переключается на приблизившегося (личная и интимная зоны).

Сознательное нарушение комфортных границ собеседником является верным признаком того, что вами заинтересовались. Однако интерес может быть как позитивного, так и негативного характера.

Любое неоправданное нарушение границ свидетельствует о намерении человека искусственным образом повлиять на ход событий, возможно, на ваше решение. Дискомфорт оттого, что на вашу личную территорию необоснованно вторглись посторонние, может ускорить процесс принятия решения в сторону, выгодную вашему противнику, либо у вас появится ощущение растерянности, и это на мгновение ослабит ваши позиции (иногда и мгновения достаточно, чтобы решился исход дела).

Во время общения внимательно наблюдайте за дистанцией и ее изменением. Резкое удаление собеседника может означать его несогласие или непонимание, приближение иногда обусловлено возникшим искренним интересом или, наоборот, агрессивным намерением. В любом случае наблюдайте не только за собеседником, но и за собственным поведением, чтобы не спровоцировать негативную реакцию в ответ на ваши действия.

Кроме личной пространственной территории, у человека существует еще и *внутреннее пространство*. Внутреннее пространство – это совокупность энергии и информации, которые в данный момент циркулируют в человеке и по которым можно определить мысли, настроение человека, его эмоциональное состояние. Внутреннее пространство не имеет конкретных размеров, оно характеризует качественное состояние человека в данный момент. Например,

возвращаясь с работы после трудного рабочего дня, мы в мыслях находимся еще на рабочем месте и в то же время уже думаем о домашних делах, об ужине, о детях.

Наше напряженное состояние отражается на внутреннем пространстве: оно словно «завязано» в клубок, обрывки информации за день переплетаются с мыслями о доме, напряжение не позволяет энергии свободно циркулировать по биополю. В результате такого энергоинформационного обмена, когда человек не расслабляется, находится в «самом себе» и в своих мыслях, он становится весьма уязвим с точки зрения энергоинформационного воздействия со стороны: любая негативная информация или мысль извне, попадая в биополе человека, «застраивается» в нем надолго и будет влиять отрицательной энергией или информацией.

Если вы вздрагиваете при любом внезапном громком звуке или пугаетесь от неожиданного появления человека за вашей спиной, то это верный признак того, что ваше внутреннее пространство излишне напряжено и не пропускает сквозь себя ни энергию, ни информацию, оставляя их циркулировать внутри биополя.

Если человек внутренне расслаблен, спокоен, движение мыслей и энергии упорядочено, то можно сказать, что его внутреннее пространство *прозрачно* — любая негативная информация пройдет сквозь него, не задевая, и отправится дальше. Расслабленный человек спокойно реагирует на внезапные и непредвиденные ситуации, не пугается резких звуков. Именно такое состояние является наиболее оптимальным и функциональным для человека, оно позволяет всегда находиться в собранном, уравновешенном состоянии, в котором решения принимаются наиболее быстро, четко и правильно, а реакция на любые внешние раздражители окажется минимальной.

Наше внутреннее пространство нарушается гораздо чаще, чем территориальное пространство. Все дело в том, что мы привыкли контролировать ситуацию внешне, а на внутреннее состояние не обращаем большого внимания, хотя именно оно является более важным фактором нашего здоровья, настроения, эмоционального состояния и наиболее часто подвергается воздействию, как энергетическому, так и информационному.

Учитывая этот факт, будьте внимательны к себе, к своему организму, регистрируйте любое отклонение от спокойного, гармоничного настроения, не давайте втянуть себя в водоворот эмоций, обид, проблем, выбраться из которого бывает очень и очень сложно. Следите за внутренней чистотой и светом, оставайтесь «прозрачным» на протяжении всего дня, и тогда никакое направленное энергоинформационное воздействие не окажет на вас разрушающего влияния: оно попросту пройдет сквозь биополе и отправится на поиски более «мутного» в энергетическом и информационном плане человека.

## **Направление взгляда как фактор общения**

Взгляд не случайно является важнейшим фактором человеческих отношений, ведь говорят, что глаза — зеркало души. Они, как ничто другое, способны выражать невысказанные мысли человека. Глаза реагируют абсолютно на каждую мысль, и эта реакция соответствующим образом в них отражается.

Замечено, что если в мыслях человека имеется агрессивный импульс, то глаза, как правило, прищуриваются, а зрачки сужаются для большей резкости. Человек посылает вам в такие минуты «пронизывающий» или, как еще говорят, «убийственный» взгляд.

Если человек испытывает порыв доброты или добрых чувств, то веки его расслабляются, а зрачки увеличиваются. В литературе такие глаза часто называют «улыбающимися» или «смеющимися». Такими глазами могут смотреть друг на друга необязательно лишь мужчина и женщина, так смотрят дети на любимую учительницу, близкие друзья после длительной разлуки, случайные знакомые, которые понравились друг другу с первых же минут общения.

Именно по движению глаз чаще всего и определяют, что человек лжет, или пытается что-то скрыть, или что-то вспомнить, или он из-за чего-то ступался.

При неожиданном вопросе глаза вздрагивают, взгляд при этом на секунду уходит в сторону. Так бывает, когда человек, что называется, застигнут врасплох, сбит вашим вопросом с толку.

Ложь тоже имеет некоторые свои признаки. Признаки эти не всегда выражены, их можно перепутать с замешательством или с какими-то другими чувствами. Естественно, не сразу можно понять, обманывают ли вас и в чем конкретно, но некоторые общие для всех правила, разумеется, есть.

Если врун судорожно пытается что-то выдумать, его глаза, как правило, резко «стреляют» вверх. Но в тот момент, когда он вам эту ложь произносит, глаза его, наоборот, чисты и неподвижны. Он ровным голосом проговаривает заготовленную ложь и смотрит немигающими глазами.

У человека, пытающегося что-то вспомнить, взгляд устремляется чуть вниз.

Внимательно наблюдая за собеседником, можно установить, к каким образам обращается в данный момент человек, какая модальность ему присуща, а также к какому времени относится его рассказ (к прошлому, настоящему или будущему). Эта информация поможет вам четко зарегистрировать либо ложь, либо воспоминания, либо замешательство.

Кроме того, внутреннее состояние человека по отношению к его собеседнику демонстрирует направление взгляда. Например, если человек чувствует себя слабее, чем его собеседник, то он смотрит исподлобья, снизу вверх. Именно так смотрят на родителей подростки, когда те отчитывают их за плохое поведение, низкие оценки или что-то еще.

Если при этом голова собеседника наклонена вперед, то этим выражается страх и почтительность, а если в сторону – угодливость и стремление подчиниться. Взгляд при этом сфокусирован на собеседнике – как бы улавливает малейшее его движение. Так часто смотрят подчиненные на своего начальника.

Если человек чувствует себя более сильным, то его голова несколько запрокинута вверх или просто приподнята чуть больше обычного, взгляд направлен сверху вниз. При этом смотреть он может необязательно в лицо собеседнику.

Некоторые люди, когда хотят добиться от собеседника нужного им состояния, могут умело оперировать своим взглядом и тем самым психологически воздействовать на другого. Примите это во внимание и будьте бдительны!

## **Жесты и способы воздействия ими**

Именно потому, что роль жестов в человеческом взаимопонимании чрезвычайно велика, стало возможным появление такого искусства, как пантомима. Дрессировщик, общаясь с животными, пользуется жестами не меньше, чем словами. Это означает, что жестикуляция позволяет, не прибегая к словам, донести свою мысль до подсознания другого живого существа – не важно, человека или животного.

Во время разговора мы часто двигаем руками. Как вы думаете, почему? Движение руки в поле зрения собеседника приковывает его внимание к тому, что вы говорите. Подсознание человека, следящего за вашей жестикуляцией, стремится определить, соответствует ли то, что вы говорите, истине. Несмотря на то что жесты вполне естественны при разговоре, существуют некоторые тонкости их использования: они позволяют управлять невербальным контекстом беседы. Эффект получается приблизительно следующий: человек, ведя непринужденный разговор с «мишенью», одновременно работает с его подсознанием, внушая то или иное мнение по поводу интересующей проблемы. Этот прием оказывается очень выгодным, если стоит задача переубедить человека, но говорить открытым текстом по некоторым причинам нельзя. Глав-

ная задача – научиться видеть приемы, с помощью которых нами начинают манипулировать, и, соответственно, уметь противостоять этому.

Естественно, если начать разбирать жесты подробно, то получится целая книга. Мы же здесь подробно рассматривать их не будем: наша цель – ознакомить читателя с важнейшими и особенно часто встречающимися приемами, которые использует человек для достижения желаемого. Давайте разберем три категории жестов: притягивающие, отталкивающие и успокаивающие.

Начнем с первой категории жестов – *притягивающих*. Такие жесты человек использует тогда, когда ему нужно кого-то к себе позвать. Если этот человек находится близко, то его можно поманить к себе пальцем или, если далеко, в десятках метров, – махнуть всей рукой, сделать ею загребающее движение. При этом корпус и голова подаются немного вперед, тем самым выдавая внутреннюю заинтересованность.

Иногда эти жесты могут противоречить контексту беседы. Человек делает тот или иной жест, и именно он оседает в подсознании собеседника. Что при этом говорится на словах – это уже не так важно для восприятия. Механизм здесь вот какой: жесты воздействуют на подсознание человека, а привлекающий жест (то есть движение рукой по воздуху или столу по направлению к себе) в подсознании собеседника вызывает спонтанную реакцию согласиться с чем-либо. Этот фактор будет служить более веским аргументом при принятии решения, чем, к примеру, словесные аргументы. Поэтому часто, осознанно или нет, люди прибегают к такой жестикуляции и провоцируют другого на «нужное» решение.

Если этот жест используется в нейтральном контексте, то он создает впечатление положительного высказывания, хотя на словах ничего не произносится. Применяется тогда, когда нужно создать видимость нейтралитета или сделать вид, что решение того или иного вопроса безразлично.

Следующий тип жестов, которые мы рассмотрим, – это *отталкивающие* жесты. Человек, используя их, как правило, открывает ладонь, обращая ее к собеседнику, и делает к нему движение всей рукой, иногда при этом всем телом подаваясь назад. Прием этот – тоже один из многочисленных рефлексов, доживших в человеке до сего дня. Как много тысяч лет назад, так и сейчас человек с помощью этого жеста может защититься от грозящей ему опасности, заслонить руками свое тело. Но даже если опасности нет как таковой, человек использует этот жест в разговоре с собеседником, когда нужно отвергнуть, исключить, не допустить чего-то. При использовании этого жеста в нейтральном контексте создается впечатление, что человек ничего не отрицал (хотя невербально он показал, что стремится добиться отрицательного результата).

Есть и более жесткая вариация отталкивающего жеста, когда человек не просто защищает свое пространство, а резко разрывает контакт с другим человеком через отсечение энергетического канала: рука, двигаясь сверху вниз, в нижней точке резко закругляет свою траекторию и совершает отталкивающее движение от себя. Мы будто «разрезаем» пространство между собой и собеседником и отбрасываем его от себя. Формируется энергетический заслон – стена, которая является преградой для энергоинформационного взаимодействия, и общение прекращается.

Последняя категория жестов – *успокаивающие*. Они, как правило, выглядят так: человек на определенном расстоянии от другого человека совершает плавные движения рукой, как бы глядя некоторую поверхность. При использовании этого жеста создается впечатление, что от человека веет спокойствием, умиротворением, способностью любить, отсутствием агрессии, раздражительности. Конечно, этот жест тут же располагает к себе, притягивает других людей. При напряженном ритме современной жизни внутреннее спокойствие и уравновешенность – явление редкое, поэтому к такому человеку подсознательно тянутся люди, как к тихой гавани, к спокойному оазису среди бурных эмоций окружающего мира. Особенно на такие жесты реаги-



руют женщины, внутренний мир которых наиболее сильно нуждается в ласке, заботе и спокойствии. Жесты используются как в нейтральном контексте, когда на словах не говорится ничего, но нужно произвести определенное впечатление, так и в противоречии с тем, что говорится словесно: в подсознании собеседника оседает именно жестикуляция.

## **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.