**Научное наведение порчи с использованием техник Эриксоновского гипноза и суггестивной лингвистики**

Александр Котлячков

Предисловие от Сергея Горина

Для начала хочу представить вам автора статьи: Александр Котлячков, юрист Управления социальной защиты населения г. Зеленогорска Красноярского края. Образование высшее юридическое, жизненный опыт - еще на два таких же...

В отличие от многих сегодняшних нэлперов, Александр - не "НЛП-практик", а именно хороший практик НЛП. Профессия и должность в изобилии снабжают его и теми клиентами, которые остро нуждаются в помощи, но не могут из-за болезни верно сформулировать свои потребности, и "занудными" клиентами, людьми, у которых выражены рентные тенденции. То искусство, с которым Александр работает с клиентами обеих групп, решая в каждом случае прямо противоположные задачи, всегда поражало меня: с одной стороны, используется некий эриксоновский шаблон в чистом виде; с другой стороны - четко выражена личность того, кто эти шаблоны применяет.

Необходимость освещения темы, предлагаемой вашему вниманию, безусловно, дискутабельна. Во-первых, в статье явно предлагается разновидность психологического оружия. Но, во-вторых, для того, чтобы выработать линию защиты, надо очень хорошо понимать действие оружия, от которого вы намерены защититься. И, в-третьих, когда автор ссылается на фольклорные первоисточники текстов для наведения порчи, он вынужден использовать паранормативную лекси-ку, что для данной статьи вовсе не является главным.

Думаю, что виртуальный по форме, но научно-практический по содержанию журнал, каковым является электронный журнал компании "Психология и Бизнес On Line", может позволить себе обсуждать любые темы, не беря на себя обяза-тельств рекомендовать исследования авторов к всеобщему применению, и, тем более, не обязуясь соглашаться с выводами автора. Не это ли и называется "свободой слова"?..

С пожеланием успехов - Сергей ГОРИН

**\* \* \***

Примечание редакции

Статья, которая предлагается вниманию наших читателей, необычна. С одной стороны она, безусловно, полезна - как описание оружия, которое могут использовать против вас. И это здорово, так как знание - сила. С другой стороны, в ее оригинале содержится значительное количество слов и фраз, способных негативно воздействовать на читателя. И хотя в письменном виде эти фразы не так эффективны, как при произношении (что, кстати, еще нуждается в проверке), мы не можем быть уверенными, что а) эти фразы не нанесут вреда нашим читателям б) наиболее активные экспериментаторы не начнут тут же пробовать их на окружающих. То, что в этих фразах действительно заложено мощное воздействие на уровне фонетики, подтверждается нашими собственными исследованиями с помощью программы ВААЛ. Поэтому мы решили, в целях исключительно экологических, существенно сократить иллюстративную часть статьи в части, относящейся к фразам, направленным на пожелание конкретного вреда. В таких местах вы найдете пометку …(опущено редакцией)... Позитивные внушения, внушения на снятие порчи оставлены полностью.

Полный текст статьи вы можете получить, направив нам запрос по электронной почте.

С наилучшими пожеланиями, Игорь Ниесов, руководитель проекта "Психология и Бизнес Online"

**\* \* \***

"Лучший гипноз - это каратэ, а лучшее каратэ - это оглоблей по башке"

(собственный афоризм)

Говоря о наведении порчи и сглаза, прежде всего, необходимо определиться в терминах.

Иногда эти термины считают тождественными. Однако есть точка зрения, что это разные феномены. В специальной литературе под наведением порчи понимается мощный вербальный (словесный) гипнотический посыл с пожеланием вреда конкретному человеку или группе людей. Под сглазом понимается мощное пожелание другому человеку вреда путем невербального поведения - то есть взглядом, мимикой, жестами. Если умелое наведение сглаза в большей степени относится к актерскому искусству, то умелое наведение порчи напрямую связано с суггестивной лингвистикой.

Говоря о суггестивной лингвистике, видимо, в первую очередь следует вспомнить, что, несмотря на известную фразу о том, что вначале было слово, более правильным было бы сказать, что вначале был звук. Исходя из этого положения, выдвинутого в книге Ирины Черепановой "Дом колдуньи", и следовало бы подходить к этому вопросу.

Условно порчу можно разделить на несколько основных направлений:

отпугивание;

запугивание;

пожелание общего вреда;

пожелание конкретного вреда (например, болезни).

Исходя из этого условного разделения, можно проанализировать обозначенные направления. Итак.

Фразы, направленные на отпугивание. Это довольно короткие фразы: одно, максимум два предложения. Цель фразы - создать кратковременное замешательство у агрессора и получить преимущество для разрешения конфликта путем нанесения ему упреждающего удара (как минимум) или ухода (как максимум).

Например, прекрасно зарекомендовавшей себя отпугивающей фразой в отношении пристающей к вам на улице цыганки является фраза "Как муж?". Фонетически фраза является страшной. Если добавить к этому и семантическое (смысловое) содержание фразы (как правило, у цыганок плохие отношения с мужьями), то фраза моментально "выбивает из колеи". Если вы не поспешили уйти и приставание продолжается, можно добавить к этому фразу "Все бьет?". Фонетически и семантически обе фразы способствуют сильному замешательству, что дает возможность быстрого ухода от конфликта.

Данные фразы, разработанные эмпирически, неоднократно проверялись на практике и мной, и моими знакомыми. Даже без учета паравербальных моментов (темп, интонация, громкость и т.п.), фразы действуют безукоризненно. Для отпугивания хулигана на улице прекрасно себя зарекомендовали фразы типа: "Шуруй уж прямо, меня мусора уже жмут". Или: "Слышь, можешь идти, куда шел или стоять, где стоишь". Вариант: "Слышь, можешь стоять, куда шел или идти, где стоишь".

После таких фраз лучше всего быстро скрываться или, в крайнем случае, сильно бить ногой в промежность. В любом случае - преимущество за вами, так как хулиган в замешательстве. Для того чтобы осадить несправедливо обвиняющего вас, прекрасно действует фраза "Я намного хуже" (действенность этой фразы, скорее, можно интерпретировать с позиций принципа амортизации М.Е. Литвака - прим. С.Горина).

Для отпугивания хамски настроенного посетителя подходят, например, такие варианты фразы:

"Я уже забыл ваше хамство, будьте рады, проваливайте, в другой раз разорву";

"Я уже забыл ваше хамство, но в другой раз разорву";

"Будьте рады, проваливайте, в другой раз разорву".

Безукоризненно действует фраза: "Накажу, страшно накажу, шуруй от греха".

Довольно действенны фразы:

"В вашем распоряжении еще сорок шесть секунд";

"Что еще скажете перед уходом, я слушаю";

"Скажите, какова цель вашего прихода?";

"Еще слово - и сожаления замучат";

"Вы уже уходите или мне вас нужно дослушать?";

"Цель вашего прихода - поругаться?";

"Может, все же уйдешь?";

"Ваши возможности наживать враждебность непостижимы".

В этих случаях наиболее целесообразным после произнесения фразы является разрыв общения. Идеальный вариант - быстро удалиться. Если вы не на улице с хулиганом, то можно резко отвернуться.

Фразы, направленные на запугивание. Воздействие фразы более длительное. Цель состоит в том, чтобы запугиваемый в дальнейшем вас боялся. Как правило, после таких фраз человек боится вас и избегает с вами встреч. Классическими фразами подобного вида являются:

"А я совершенно хорошо порчу навожу. Уж дождешься";

"Зато я хорошо порчу навожу";

"За хамство накажу";

"Между прочим, я хорошо порчу навожу";

"Накажу, страшно накажу, чувствуете дрожь?";

"Порчей уничтожу ваше прошлое и будущее";

"Жабры разорву".

Сами по себе, по смыслу, фразы не предполагают пожелание вреда, часто это даже не угрозы. Однако фонетически они являются довольно страшными. Естественно, что действие значительно усиливается, если угроза порчи адресуется человеку, который хотя бы в общих чертах понимает, что такое "порча".

Фразы, направленные на пожелание общего вреда. Это фразы типа:

"Ужасом жилы заморожу";

…(опущено редакцией - 4 строки)...

Это могут быть комбинации подобных фраз, например речитатив:

"А за хамство накажу. Страх и ужас навожу. Живо с грыжи почернеешь. Черви заживо сожрут".

Данный речитатив, являясь фонетически страшным и сильным, направлен на жесткое кодирование. Действие его сравнимо с ударом оглоблей по голове. Так же зарекомендовали себя фразы:

"Может, есть желание получить отвращение к сущему…(опущено редакцией - 5 строк)...

Данные фразы, будучи страшными по звучанию, легко запоминаются и заставляют людей любую беду, любое последующее ухудшение здоровья соотносить с запомнившейся фразой. Здоровый человек в результате получает невроз, а имеющий невроз его усугубляет.

Фразы, направленные на пожелание конкретного вреда. Это фразы типа:

…(опущено редакцией - 5 строк)...

"Паразитом заражу" и т.п.

Подобные фразы способствуют формированию различных психосоматических расстройств, в том числе, кожных заболеваний типа экземы. Ниже будут приведены некоторые формулы, которые для удобства зарифмованы. Любая такая фраза, по сути, является мощной формулой наведения порчи. Действие усиливается от двустишья, и особенно, от четверостишья. Обычно такого объема информации уже вполне достаточно для достижения желаемого результата. Фонетически страшные, плохие, злые и сильные фразы, в сочетании с ритмизированной речью производят "убийственный" (в переносном и буквальном смысле) эффект.

Итак:

…(опущено редакцией - 48 строк)...

Следующий блок зарифмованной гадости, ритм несколько иной:

…(опущено редакцией - 32 строки)...

Еще один блок, рассчитанный на соответствующий контингент:

…(опущено редакцией - 16 строк)...

Теперь рассмотрим вопрос, как это применять. В древности легендарный медик и философ Абу Али Ибн-Сина (известный так же, как Авиценна) говорил, что есть три способа лечения: слово, травы и нож. О том, что искусство хирурга, как и искусство фармацевта, может быть использовано и во благо, и во вред, вряд ли надо говорить особо. Это понятно.

Словом тоже можно лечить - однако можно словом и зарезать, и отравить. Вопрос: как сделать это лучше (о нравственных аспектах поговорим позднее)?

Итак, на кого лучше всего действует порча? Это, как правило, люди, находящиеся в состоянии невроза (то есть, большинство людей). Это лица, склонные к истерическим и психопатическим реакциям. Это лица, склонные к фантазированию, лживости, мнительности, тревожности, перепадам настроения. Отлично это действует на людей, увлекающихся различными паранормальными явлениями, склонных к мистицизму.

На кого не действует или действует плохо? Естественно, не подействует на глухого или тугоухого. Не подействует на человека, которому мешают слушать вас посторонние звуки (не лишним будет еще раз обратить внимание на первый и главный шаг любого воздействия на человека - полностью получите его внимание - прим. С.Горина).

Не действует на человека, плохо владеющего русским языком. Плохо действует на человека, который находится в некоторых измененных состояниях сознания - алкогольное, наркотическое, токсическое опьянение средней или сильной степени; душевная болезнь, в результате которой человек утрачивает способность нормально воспринимать действительность (вас могут просто не понять). В то же время, на человека в просоночном состоянии порча наводится обычно хорошо. Плохо действует на людей, которые находятся в таких эмоциональных состояниях, как гнев, отчаяние и т.п. Они вас или не услышат, или не поймут. Я, однако, говорю о тех, кто действительно находится в таком состоянии, а не имитирует его. На имитаторов порча действует прекрасно. Состояния стресса, кризиса, фрустрации могут усугубить воздействие порчи, поскольку порча сама по себе является сильнейшим стрессом.

Таким образом, порча действует хорошо на людей, которые по своим психическим качествам предрасположены к внушению. Последствиями порчи могут быть, как уже говорилось, психосоматические заболевания. Помимо этого, порча может повлечь и другие негативные последствия. Человек может поскользнуться, упасть, уронить на себя тяжесть, ошпариться, попасть в аварию, получить любую травму. Он как бы заранее запрограммирован на несчастье. Кроме того, любое свое несчастье он подсознательно (а иногда и сознательно) стремится связать с наведенной на него порчей (или просто с вашим высказыванием, если о "порче" он не знает либо имеет о ней смутное представление).

Нужно ли самому защищаться от собственных слов при наведении порчи? Бытует мнение, что порча "падает" и на того, кто произносит соответствующую фразу. В некоторых случаях это действительно имеет место. Связано это с тем, что чаще всего (практически всегда) порча наводится неосознанно для наводящего ее, случайно. Обычно это фразы, произносимые в процессе бытового хамства.

Человек, случайно произнесший фонетически плохую и страшную фразу, слышит ее точно так же, как и тот, кому она адресована. В результате последствия для него могут быть не лучшими, чем те, которые возникли у того, кого обхамили.

Если же порча наводится осознанно, то, как правило, это осознание уже является достаточной защитой для наводящего. При желании можно дополнительно защититься, вообразив перед собой прозрачный щит, стену, либо скафандр вокруг себя. Но при достаточной тренированности это не обязательно.

Когда целесообразнее наводить порчу? Желательно это делать без свидетелей. Слово, как известно, к делу не пришьешь, но к делу подшиваются свидетельские показания. Хотя, надо сказать, уголовная ответственность за наведение порчи отсутствует. А если даже такое обвинение последует, то всегда можно выдвинуть встречное обвинение в мракобесии. Правда, лучше всего на вопрос, наводилась ли порча, ответить уклончиво, типа: "Н-дык...". В крайнем случае, можно ответить уклончиво в стиле армейских прапорщиков, то есть "послать..." Прекрасно охлаждает пыл любознательного фраза "Может, повторить? Можно".

Свидетели не нужны, главным образом, в виду того, что они могут пострадать от ваших слов. Если это не входит в ваши планы, то лучше наводить порчу с глазу на глаз. При этом надо помнить и то, что хотя за порчу уголовной ответственности нет, но есть ответственность за оскорбление и за угрозу убийством. Удобнее всего наводить порчу, используя естественные трансовые состояния - длительное ожидание, скуку, езду в транспорте, на ходу.

Еще удобнее применить разрыв шаблона, то есть совершить такие действия, которых от вас не могут ожидать. В некоторых случаях сперва необходимо "усыпить бдительность". В других случаях проще повести себя так, как никто другой бы на вашем месте себя не повел. Обязательным условием являются соответствующие паравербальные и невербальные моменты то-есть, интонация, громкость, темп, внятность, смысловые ударения и т.п.; соответствующая мимика, пантомимика, жестикуляция.

Ваша цель - быть конгруэнтным произносимой фразе, то есть выглядеть злым, страшным, плохим, сильным. Если вы не такой, то нужно умело притвориться. Естественно, без тренировки не обойтись.

Однако не надо выбирать объектом тренировки невинных людей. Самое главное это, как любит говорить один живой классик, "держать морду лопатой". В любом случае, от вас должна исходить прямо волна уверенности в том, что произойдет именно то, что вы говорите.

Немаловажный момент: фраза должна быть произнесена к месту, и адресована именно данному конкретному человеку. Поэтому, поскольку случаи бывают разные, лучше иметь на разные случаи жизни разные, заранее заготовленные фразы. Преимущество таких фраз в том, что последствия их воздействия можно заранее прогнозировать.

Желательно не "перегибать палку": если есть возможность отпугнуть, вряд ли надо быть чрезмерно жестоким. Тем более, что некоторые, почувствовав вашу силу, в следующий раз будут вести себя абсолютно иначе. В общем, надо быстро уметь ориентироваться в обстановке. Иногда проще не "метать бисер перед свиньями", а уйти, убежать, ударить или просто сказать "нет". Все зависит от обстановки.

Желательно, чтобы фразы, которыми наводится порча, были короткими, хлесткими. Однако иногда могут сработать и такие:

…(опущено редакцией - 20 строк)...

Знай же приказа суть,

Я ухожу уж с глаз -

Наш разговор забудь,

Но выполняй приказ.

При надлежащем внешнем оформлении это жесткое кодирование может оказать очень мощное воздействие. Однако, это уже, как говорится, "спецзаказ". Это под конкретное лицо, под конкретное время и место. Фактически это должна быть заранее спланированной акцией. Спонтанно это вряд ли получится.

В чем преимущество использования суггестивной лингвистики в разработке и использовании формул порчи? Главное преимущество - скорость.

Когда появились кремневые ружья, они практически не имели преимуществ перед луком. Английский лук даже превосходил их в скорострельности. Дальность же боя и убойная сила были почти равны. Однако для того, чтобы стать хорошим лучником, нужно было упражняться с детства, ежедневно. Хорошим стрелком из ружья можно было стать за год. Используя современное стрелковое оружие, за этот срок, при желании, можно стать снайпером.

Аналогичная картина и здесь. Если так называемой "ведьме" требуются годы для овладения приемами порчи, то при использовании знаний из области суггестивной лингвистики приемами наведения порчи можно овладеть сравнительно быстро.

Подчеркиваю, я говорю о наведении порчи с использованием готовых формул. Чтобы разрабатывать такие формулы, необходимы знания из области психологии в целом, и НЛП (особенно эриксоновского гипноза) в частности. А главное, необходимы знания именно суггестивной лингвистики. И даже с учетом этого, на первых порах не обойтись без помощи компьютерных экспертных программ типа "ВААЛ" или "Диатон".

В дальнейшем, при наличии определенного опыта, без них можно обойтись. Однако лучший результат дают именно формулы, разработанные на компьютере. Точно так же можно строить дома с помощью одного лишь топора, но лучше все же использовать и другие инструменты.

Теперь о нравственном аспекте моих разработок. Прежде чем заняться разработкой формул наведения порчи (а здесь показана лишь малая часть таких формул), я длительное время занимался разработкой формул для оздоровления и эффективного общения. С использованием суггестивной лингвистики таких формул разработано довольно много. Ознакомиться с ними можно, прочитав мою книгу "Взгляд на модели".

Безусловно, порча может быть использована (и используется) в качестве оружия. Но есть два момента, которые позволяют мне говорить о своих разработках в этой области открыто.

Во-первых, слава Богу, никто не называет преступниками Альберта Эйнштейна за создание атомной бомбы, а конструктора Калашникова - за создание самого популярного в мире автомата.

Во-вторых, сроки обучения наведению порчи являются короткими относительно. На это нужно тратить время, силы, энергию. А хам, хулиган или профессиональный преступник предпочитает проводить свое время иначе. В то же время для специалистов (в том числе из спецслужб и правоохранительных органов) это может представлять интерес.

Кстати, специалисты считают, что из всех восточных единоборств быстрее всего осваивается муай-тай (таиландский бокс). Считается, что через месяц-полтора интенсивных тренировок человек уже вполне может постоять за себя в бою. (Для сравнения, аналогичный уровень подготовки при тренировках той же интенсивности в ай-кидо достигается через два-три года). Однако в настоящее время никто не боится, что муай-тай может представлять угрозу для общества. Выдержать этот месяц интенсивных тренировок могут далеко не все, поэтому владеющих муай-тай - раз-два, и обчелся.

А кроме того, у по-настоящему сильного человека и мировоззрение другое. Люди, которых я обучил некоторым приемам наведения порчи, обнаруживают общую закономерность. Они применяют эти приемы в самых крайних случаях, только тогда, когда это действительно необходимо. По их словам, они чувствуют себя достаточно вооруженными, чтобы "не обнажать оружие по пустякам".

Несколько слов о "снятии порчи". Есть огромное количество техник для этого. На мой взгляд, лучше всего использовать сочетание техник эриксоновского гипноза и различных народных методов. Из техник эриксоновского гипноза прекрасно зарекомендовали себя техники наведения транса 5-4-3-2-1, забалтывание, наведение транса через описание естественных трансовых состояний. Их же хорошо использовать и при наведении порчи. Удачно в обоих случаях зарекомендовали себя техники "двойной" и "тройной спирали". Хорошо действуют опосредованные (связанные с выполнением других действий) внушения.

В качестве народных средств можно порекомендовать, например, завязывание на шее или конечности шерстяной нитки с последующим ее сжиганием через определенное время (через час, сутки, неделю - зависимости от обстоятельств и вашей фантазии). Завязывать нитку надо, погрузив клиента в транс. Можно при этом что-либо нашептывать. Главный навык здесь (вновь процитируем "живого классика") - "морда лопатой".

Желательно предупредить, что при сжигании нитки "чтото произойдет". Обычно это действительно так, у мнительных людей ухудшается самочувствие, либо они могут обжечься и т.п. Все это только усиливает воздействие для снятия порчи.

Можно использовать много других народных методов. Например, предложить клиенту мысленно обмотать себя шелковой нитью, а конец ее опустить в землю или направить в космос. Затем рассказать ему, как по этой нити порча "уходит". Или можно предложить ему мысленно воздвигнуть вокруг себя стену из кирпича, а изнутри покрыть ее свинцом (серебром, золотом, радием и т.п.). Все это варианты, действенность которых доказана вековой практикой. Естественно, человек, с которого вы снимаете порчу, должен быть уверен, что порча наведена.

Довольно действенным является снятие порчи в процессе "цыганского гадания", особенно по руке. Техника такого гадания "по-эриксоновски" в общих чертах изложена во многих книгах (в том числе, и в моей книге "Взгляды на модели"). Вообще, я был поражен в свое время тем фактом, как много людей верят в порчу, в принципе не зная, что это такое. Для большинства это связано либо с мистикой, либо с верой в паранормальные явления. Если увлечение мистикой и полтергейстом носит поверхностный характер, то можно смело "снимать порчу". Если же такие увлечения серьезны, то, на мой взгляд, здесь уже нужна помощь не лингвиста-любителя, а профессионала-психиатра.

Прекрасно зарекомендовал себя следующий экспресс-метод для снятия порчи, который я назвал "экстрашаманством":

Стой и резко замри,

Слушай голоса звук,

Запоминая, смотри

За движением рук!

И смотря на ладонь,

Знай, я громко скажу:

Твердо крепкую бронь

Я вокруг навожу.

Я оставлю дыру,

Внутрь брони войду,

Я беду заберу,

Побеждая беду!

Бронь заделаю я,

Знай - бронирован ты.

И внутри у тебя

Больше нету беды!

Естественно, при этом должна быть соответствующая жестикуляция. Принимая во внимание, что фонетически это - жесткое кодирование, действует эта формула безотказно. Причем действует и при предварительном наведении транса, и без него. Человек входит в транс уже с первых слов данной формулы. Не берусь утверждать, что использовать это может каждый. Но человек, знакомый с приемами гипнотической речи, уверен, сделает это не хуже меня.

И еще одно довольно интересное наблюдение. Оказывается, порчу можно навести и фонетически хорошим текстом. То есть текстом, который не является страшным и злым, а напротив хорошим, красивым и добрым по звучанию. Например, одна известная склочница и скандалистка (психологический вампир) требовала оказать ей материальную помощь по случаю пожара, произошедшего в ее квартире по ее же вине.

Ее пригласили в учреждение, где ей был задан всего один вопрос: "Чего же Вы хотите?". Реакция на этот вопрос была вполне предсказуема. Будучи ярко выраженной истерической личностью, она заявила: "Ничего я от вас не хочу, я сама на всех управу найду, делайте, что положено!" Затем демонстративно встала и гордо ушла. При этом она явно надеялась на то, что ее будут долгое время уговаривать. Этого не последовало - вместо уговоров ей был направлен ответ следующего содержания:

"Уважаемая Р. М.!

Доводим до Вашего сведения, что в целях проверки по Вашему заявлению от 19 мая 1999 года о возмещении стоимости ремонта квартиры после пожара, для внесения ясности с Вами была проведена личная беседа главным юрисконсультом Управления социальной защиты населения, имевшая место 20 мая 1999 года. И, поскольку Вами сделано устное заявление о категорическом отказе в помощи со стороны нашего Управления в решении данного вопроса, и о том, что Вы сами легко его разрешите, считаем этот вопрос для себя в полной мере исчерпанным. Мы благодарны, что Вы достаточно ясно и легко выразили свое желание. И поэтому возможность обращения к нам по данному вопросу в дальнейшем у Вас отсутствует. Выражаем уверенность, что это, безусловно, в Ваших интересах и всецело соответствует Вашим желаниям".

После получения этого ответа "уважаемая" психопатка несколько дней находилась в состоянии фрустрации, из которого вышла, по словам очевидцев, только после длительного запоя. Сейчас она старается обходить стороной автора ответа, а если случайно сталкивается с ним, то, не разбирая направления, уходит строевым шагом, переходящим в бег трусцой.

Краткий анализ позволяет сделать несколько выводов. В данном случае скандалистка получила целую серию "обломов". Во-первых, ей не дали вволю поскандалить, хотя именно на это она и рассчитывала. Во-вторых, ответ полностью соответствовал реальной действительности. В-третьих, по содержанию ответ был абсолютно издевательским, но по форме был красивым и добрым. Таким образом, обжаловать его возможности не было.

Ну и так далее, куда ни кинь - всюду клин. В итоге, что хотела, то и заработала. В данном случае порча была наведена с учетом особенностей личности.

\* \* \*

Итак, как должна выглядеть и звучать классическая формула для наведения порчи? Фраза для наведения порчи по звучанию должна быть свистяще-шипяще-рычаще-жужжащей. Это общее правило. Лучше всего использовать при составлении фразы упоминавшиеся ранее компьютерные программы. При этом есть одно важное условие: формула не должна быть просто набором звуков. Семантическое (смысловое) содержание должно соответствовать форме. То есть, оно должно быть тоже угрожающим. В то же время иногда полезно использовать формулы, которые по содержанию вроде бы вполне нейтральны или даже хороши, но вот звучанием придают высказыванию явно негативную окраску. Особенно удобно это использовать в контрпропаганде. Однако это тема особая, и я ее раскрою когда-нибудь отдельно.

О том, как воспринимаются соответствующие фонетические конструкции неподготовленным к тому человеком - при тщательно отработанном невербальном поведении партнера - хорошо написал Н.В. Гоголь в повести "Вий", фрагмент из которой мы и процитируем. Вспомните, как философ Хома Брут второй раз служит заупокойную службу по панночке:

"...Труп уже стоял перед ним на самой черте и вперил на него мертвые, позеленевшие глаза. Бурсак содрогнулся, и холод чувствительно пробежал по всем его жилам. Потупив очи в книгу, стал он читать громче свои молитвы и заклятья и слышал, как труп опять ударил зубами и замахал руками, желая схватить его. Но, покосивши слегка одним глазом, увидел он, что труп не там ловил его, где стоял он, и, как видно, не мог видеть его. Глухо стала ворчать она и начала выговаривать мертвыми устами страшные слова; хрипло всхлипывали они, как клокотание кипящей смолы. Что значили они, того бы не мог сказать он, но что-то страшное в них заключалось. Философ в страхе понял, что она творила заклинания.

Ветер пошел по церкви от слов, и послышался шум, как бы от множества летящих крыл. Он слышал, как бились крыльями в стекла церковных окон и в железные рамы, как царапали с визгом когтями по железу и как несметная сила громила в двери и хотела вломиться. Сильно у него билось во все время сердце; зажмурив глаза, все читал он заклятья и молитвы. Наконец вдруг что-то засвистало вдали: это был отдаленный крик петуха. Изнуренный философ остановился и отдохнул духом.

Вошедшие сменить философа нашли его едва жива. Он оперся спиною в стену и, выпучив глаза, глядел неподвижно на толкавших его козаков. Его почти вывели и должны были поддерживать во всю дорогу. Пришедши на панский двор, он встряхнулся и велел себе подать кварту горелки..."

В чем особенности тренировок по наведению порчи? Овладеть приемами наведения порчи без первоначальной подготовки в области эриксоновского гипноза довольно трудно. Поэтому необходим опытный инструктор.

Если же навыки использования гипнотических техник имеются, то можно попробовать использовать формулы порчи самостоятельно. Здесь необходима осторожность, так как имеется опасность самонаведения порчи. Без тренировок перед зеркалом не обойтись. Поэтому на первых порах надо себя к таким тренировкам готовить. Поначалу не стоит тренироваться в полную силу. Можно мысленно ставить перед собой защитный экран. Не увлекайтесь прослушиванием магнитофонных записей с формулами порчи и никому не давайте такие записи слушать, если в ваши планы не входит причинение этим людям вреда.

Можно ли наводить порчу через письмо? Безусловно, можно, но вряд ли целесообразно, и по двум причинам.

Вопервых, аспект юридический. Слово к делу не пришьешь, а документ - можно. При этом документ можно подвергнуть экспертизе. А это уже, как говорил Остап Бендер, "не чистая работа". Если уж что-либо писать, то так, чтобы при этом обезопасить себя (см. вышеприведенный пример).

Во-вторых, формулы порчи лучше всего воспринимаются на слух. В письменном виде их эффективность значительно снижается, хотя на экзальтированных и впечатлительных особ они тоже могут иногда действовать.

Я надеюсь, что мне немного удалось осветить основные направления моих разработок в этом вопросе. Думаю, то, о чем я говорил, может представлять особый интерес для ряда специалистов.