

Юрий Шешуков

НОЖЕВОЙ БОЙ



ПРОТИВОЯДИЕ

Юрий Шешуков

Ножевой бой. Противоядие

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55345904
ISBN 9785449887511*

Аннотация

Эта книга способна как пробудить интерес к теме, так и остудить его на веки веков. Автор предлагает ещё один взгляд на тему «ножевого боя» и историю боевых искусств в России. Взгляните с авторской колокольни на уже известный или новый для вас предмет зарождающегося боевого спорта. Тратат предлагает своё противоядие, способное убрать лишнее и указать на важное. А далее, имеющий глаза да увидит, имеющий разум поймёт. Автор претендует исключительно на возможность поделиться своим взглядом на тему.

Содержание

| | |
|---|----|
| Предисловие | 6 |
| От автора | 11 |
| Отзыв | 14 |
| Чего нет в книге | 16 |
| ГЛАВА 1. Начальные установки | 18 |
| Начальные установки – основательно | 25 |
| Первая формулировка | 26 |
| Вторая формулировка | 28 |
| Третья формулировка | 31 |
| Четвёртая формулировка | 34 |
| Пятая формулировка | 39 |
| Шестая формулировка | 50 |
| Седьмая формулировка | 53 |
| ГЛАВА 2. Характеристика вооружённой борьбы | 57 |
| Будь собой | 60 |
| Думай не думая | 61 |
| План – это когда видишь «как?» | 66 |
| Отвлечь и обмануть | 68 |
| Риск – благородное дело | 71 |
| ГЛАВА 3. Психофизическая подготовка | 73 |
| Психологическая устойчивость в условиях деструктивного стресса | 76 |
| Хождение по углям | 80 |

| | |
|--|----|
| Прыжок с парашютом | 86 |
| Игла | 87 |
| Битое стекло | 90 |
| Групповые упражнения | 91 |
| Применять нож, до получения контроля над ситуацией | 94 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 98 |

Ножевой бой Противоядие

Юрий Шешуков

Художник Александр Добровольский

© Юрий Шешуков, 2020

ISBN 978-5-4498-8751-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга написана для всех интересующихся вопросами рукопашного боя с применением холодного оружия. В данную категорию могут входить любители спортивного ножевого боя, профессионалы спецслужб и просто любой интересующийся человек.

Предоставленный материал можно считать узконаправленной информацией, но мне хочется, чтобы вы взглянули на него широко, объемно и комплексно. В этой книге изложен мой взгляд на основы владения ножом. Базовые понятия даны шире и основательней, чтобы проявить сформировавшиеся их закономерности. Уверен, какая-то информация совпадёт с вашим мнением, что-то вы посчитаете общеизвестными истинами, а с чем-то встретитесь впервые. Я отказался от идеи написать стандартную книгу-самоучитель с набором приёмов. Лично для меня такие книги не представляют интереса. Как учебные пособия они не передают ощущение реальности, динамический смысл происходящего и суть вопроса. Но некоторое количество техники я всё же опишу.

Основные усилия приложены к тому, чтобы книга была интересна в принципе и полезна каждому мужчине, заинтересованному в данной теме. Мне хочется, чтобы она дала возможность осознанно посмотреть на владение ножом в направлениях: спорт, боевая обстановка, но не самооборона.

А также с «обеих сторон баррикады», то есть применение ножа и возможности защиты от человека, применяющего нож. На мой взгляд, именно мастерство владения холодным оружием определяет возможности человека к защите «голыми руками» от нападения агрессора с ножом.

На сегодняшний день навык владения ножом (далее ВН) может быть полезен любому человеку. Что ни говори, а множество преступлений против рядовых граждан совершаются с использованием хозяйственно-бытовых ножей. Ролики в интернете говорят о том, что гарантий безопасности нет и за пределами России. Хотя подавляющему большинству наших соотечественников негодяи с ножом никогда не преграждали дорогу, да и вряд ли преградят. Многих из нас «минует чаша сия» и это к лучшему.

С другой стороны, масса парней и мужчин в последние годы занимаются «для себя». И я смею утверждать, что регулярные тренировки с ножом могут быть эффективным средством психофизического развития. Налицо воспитательный аспект, закалка духа и тела, развитие самодисциплины, а также немаловажный момент практического применения навыков в экстремальной ситуации. Нечто подобное в своё время пережило фехтование перейдя из сферы боевого применения в спорт.

Долгое время холодное оружие являлось основным и единственным средством нападения и защиты. Весь этот период каждый уважающий себя мужчина стремился овла-

деть не только той или иной «красоткой», но и шпагой, пала-шом или саблей. Навыки фехтования были жизненно необ-ходимыми. Они служили не только системой тренировки те-ла, но и способом защиты чести, достоинства и жизни. Когда этим, якобы вплотную, занялся закон и огнестрельное ору-жие, необходимость постоять за свою честь лично отошла на второй план, а дуэли постепенно исчезли. Потеряв прак-тический аспект, фехтование ушло в историю, оставив своё наследие спорту.

Собственно, и ножу я пророчу то же будущее. В отличие от классического фехтования нож ещё «ходит» по улицам, всплывает в роликах, снятых в странах «с горячим полити-ческим климатом» и «суровой экономученической ситуаци-ей». В общем, он среди нас и это даёт право создать культуру обращения с ножом, выразив её в наработке навыков выжи-вания и спорте.

Сегодня можно легко приобрести нож как за копейки, из «китайского железа», так и великолепный экземпляр на-ших или зарубежных мастеров за приличные деньги. А по-тому и в наше время ещё встречаются особи мужского пола, к коим я отношу и себя, благоговейно замирающие при виде стальных «игрушек» и совершенно преображающиеся, взяв в руки клинок.

Принципиально, тренировки с оружием и без него ве-дутся параллельно. Навыки атаки позволяют партнёру по-нять принципы защиты и наработать навыки контратакую-

щих действий. Хорошая защита партнёра заставляет задуматься над эффективностью собственной атаки. Взломав защиту, цель кажется достигнутой, но, поменявшись ролями с побежденным, мы снова начинаем работать. Этот процесс называется совершенствованием и длится до тех пор, пока вы в нем пребываете.

Уделяя владению ножом достаточное количество времени, я пришел к интересной мысли. Нарбатывая и совершенствуя навыки, связанные с ситуациями «жизни и смерти», однозначно приходится вырабатывать профессиональный подход к обучению и владению предметом. Судите сами, если владение ножом вам необходимо для выполнения «суровых» задач, а также выживания в сложных условиях, вы отнесётесь к подготовке куда серьезней, чем к соревнованиям за грамоту, медаль или деньги. В свою очередь, принцип профессионализма предполагает, что человек понимает, каким предметом занят, что он собой представляет, его устройство, предназначение, «правила эксплуатации», ответственность за незаконное применение и т. д. Только комплексное обладание навыками и знаниями дает человеку возможность адекватно пользоваться ими без вреда для себя. А значит и участие в соревнованиях может удовлетворять не только интерес к оружию, личные амбиции, но и способствовать повышению этому самому профессионализму.

Исходя из этого, основное повествование будет идти по следующим тема:

- Психофизическая подготовка;
- Тактическая подготовка;
- Техническая подготовка;
- Специальная подготовка.

Как в любой прикладной деятельности, эти направления переплетаются и обучение проходит не просто параллельно, а взаимосвязано. Большинство упражнений предполагают проявление необходимых качеств и навыков одновременно, как это, собственно, и происходит в бою. В конечном счете, человек получает не четыре различных инструмента, необходимых для работы в экстремальной ситуации, а единый сплав навыков и умений – мастерство владения ножом. Этот процесс можно сравнить с ковкого клинка из нескольких прутьев.

В разное время мне удалось столкнуться с несколькими системами, практикующими работу с ножом. С опытом я сделал вывод: если система не обладает техникой безответной работы «нож на нож», то принципы её работы «безоружного против вооруженного» – слабы!

Отсюда может проистекать предельная величина следующего плана. *Именно эффективное владение ножом может вероятностно повысить шансы при защите безоружного человека от посягательств вооруженного ножом в открытом столкновении.*

От автора

Уважаемый читатель.

Эта книга, в первую очередь моё мнение, которое я решил высказать, чтобы закрыть для себя ножевую тему в том виде в котором она изложена в книге. Я надеюсь, что меня «разоблачат» и я узнаю много нового по теме. Это мой «тайный» замысел. Но предупреждаю, что и друг о друге вы внезапно можете узнать всякое.

Мой интерес к клинкам начался ещё в военном училище и был даже как-то запечатлён на камеру. Затем была служба, во время которой мне удавалось поддерживать интерес. А когда я уволился из рядов ВС РФ, то через два года уже начал тренировать самообороне всех желающих. Где-то на просторах интернета бродит запись первого моего семинара по ножу проведённого в «Новосибирске школе милиции» в 2005 или 2006 году. В 2009 появился проект «Система. Сибирский казак». А 2010 году был записан первый семинар проекта. С тех пор, имея переменные успехи мы сумели найти сторонников и за границей.

Предвижу первую претензию, связанную с тем, что мы тут в своей Сибири сидим в дали от «корифеев ножевого боя» и ничему не учимся. Ответ мой будет иметь следующий меседж, «у нас есть представители самых известных школ России, с которыми мы взаимодействуем на общих мероприя-

тиях, знаем друг друга и общаемся не только в Новосибирске». При этом вы увидите, что мой взгляд на тему состоялся «со свой колокольни».

Исходя из вышесказанного, я не буду описывать обилие приёмов и техник в той форме, как они представлены большинством изданий. Их будет совсем немного. Я расскажу об известных мне закономерностях, которые сумел разглядеть. Уверен, вы слышали поговорку: «всё гениальное просто», но существует и другая, «простота хуже воровства». Потому большинство людей не видят разницы между попсой и гениальностью. Между тем ещё в позапрошлом веке было сказано: «зри в корень».

По этой самой причине для произведения, которое вы держите в руках, была выбрана форма трактата. Трактат, в переводе с латинского, – «подвергнутый рассмотрению». Это литературная форма, соответствующая научному сочинению, содержащему обсуждение какого-либо вопроса в форме рассуждения, ставящего своей целью изложить принципиальный подход к предмету. Конечно, моё сочинение не научное, но принципиальный подход к предмету я постараюсь соблюсти. По этой же самой причине в книге будет представлена вся литература, на которую я ссылаюсь в своих рассуждениях.

Кроме того, чтобы выразить своё понимание и отношение к вопросу владения определённым предметом как оружием, я преследую ещё две цели.

Первая, вразумление заинтересованных граждан в вопросе владения острыми предметами. Возможно нож у них уже есть, а тренироваться они ещё не начали, почему-то.

Вторая цель, популяризация нового, зарождающегося, интересного направления боевого спорта – «Спортивный ножевой бой». Рассчитываю на то, что книга способна снимать завышенные ожидания к ножу как средству самообороны, а также развеивать романтизацию образа мужчины с оружием.

Нож – это инструмент и спортивный инвентарь.

Человек с ножом – это взрослый, занятый домашними делами или спортсмен.

В заключении хочу выразить благодарность Александру Добровольскому @dobrovolskij.a за создание серии рисунков для книги. Надеюсь они вам понравятся.

ОТЗЫВ

В руках вы держите книгу моего друга и соратника Юрия Шешукова «Искусство владения ножом». В 2009 годы совместно с ним мы создали организацию «Система Сибирский Казак». Главной задачей нашей организации по сей день является становление самостоятельной личности человека и успешное взаимодействие её с окружающим миром. Инструментами для нас являются отечественные боевые искусства, традиционная культура, этнопедагогика и психология.

Ценность данного издания, для меня, и я надеюсь, будет для вас, дорогие читатели, в ясности и глубине проникновения в предмет изложения. Сам нож может являться инструментом, разделяющим как предмет, так и ситуацию, на до и после, на жизнь и смерть, бытие и небытие. При этом испытывать иллюзии и находиться в инфантильном состоянии смертельно опасно, а по отношению к близким людям и преступно. Внося ясность в предмет, эта книга становится другом и товарищем, и её можно назвать «УБИЙЦА ИЛЛЮЗИЙ».

Целостность психологического статуса человека-мужчины, его способность мочь и действовать в критических условиях, рассматривается в книге как основа существования. Паника парализует и делает человека беспомощным, отнимает волю! И как с этим БЫТЬ? Если вы готовы подчи-

нить страхи, в «трактате» вы узнаете практические способы, как это сделать. Поэтому я смею характеризовать эту книгу как «УКРОЩЕНИЕ СТРАХА» и рекомендую её в виде дополнительной литературы по «психологии общения» и «конфликтологии».

Каким образом человек принимает решения. Как внимание утекает в сторону провокации, а реакция становится предсказуемой. Как люди «ведутся» и становятся марионетками в руках опытных игроков. Управление вниманием противника и своими действиями просто жизненно важно! Обучение базовым знаниям этого искусства входит в задачи данного труда. Так пусть это будет «ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ».

Жизнь дорогая штука, а время – это кровь нашего существования. Книга Юрия позволит сберечь внутренние ресурсы, а затем поможет их приумножать. Это книга для умеющих думать, размышлять, действовать. Она написана с юмором, для победителей и философов жизни. Наслаждайтесь прочтением и начинайте действовать!

Андрей Каримов

Основатель проекта

«Система Сибирский Казак»

*Автор методического пособия «Этномузыкальная
организация физического воспитания дошкольников»*

Чего нет в книге

Во-первых, в книге нет описания техники и тактики действий безоружного бойца против вооружённого ножом. Как уже говорилось, нет необходимости раскрывать тему номер два без освоения темы номер один.

В книге нет тем, раскрывающих ситуации самообороны. Например, технику и тактику боя с собакой или противодействие группе нападающих. Не описаны способы ношения и извлечения ножа. Соответственно, отсутствует тема личной безопасности, это отдельная тема. Мало того, она должна быть крепко увязана с вопросами уголовной ответственности за применение ножа в ситуациях самообороны и мнимой самообороны. А значит, и действия с ножом должны строиться строго с учётом 37 статьи УК РФ. В противном случае «одно лечим, другое калечим». Но, должен сказать, что с трудом представляю себе применение ножа с целью самообороны, если это не случай, когда вас откровенно убивают или напало животное. А потому, безболезненно информацию о применении ножа могут воспринимать представители ВС РФ и любители «Спортивного ножевого боя». У первых противник внешний и за его поражение дают медали, а у вторых поражение условное и за него то же дают медали.

Я решил опустить тему выбора оружия. Сейчас об этом

можно прочесть много книг, раскрывающих виды моделей, качество клинков, системы замков, материалы, марки сталей и т. д. Это направление освещено достаточно хорошо в различных энциклопедиях и сборниках о ножах.

И самое главное, в книге не рассказывается, как, опираясь на законодательство, использовать нож в качестве оружия самообороны. Нет в книге такого алгоритма. Дело в том, что специалисты считают самозащиту и защиту частного лица специально обученными охранниками высоко интеллектуальным процессом, требующим от исполнителя: во-первых, юридической подготовки, обеспечивающей законное выполнение защиты себя или клиента; тактической подготовки; огневой подготовки; навыков рукопашного боя на фоне психофизической подготовленности.

Итак, в этой книге есть только то, что относится к основам владения ножом, что делает её атавизмом в XXI веке. И все последующие главы именно об этом.

ГЛАВА 1. Начальные установки

В ходе удовлетворения интереса к холодному оружию, личные поиски эффективности привели меня к изучению отечественного и мирового исторического опыта применения различных видов холодного оружия. Мне пришлось наблюдать неоднозначность техники и тактики, приводящие к обоюдному поражению, ушедшую историческую правоту применяемых техник и, в принципе, сомнительные приёмы ведения боя. В результате я сформулировал ряд определений, раскрывающих для меня суть ножевого боя, как вооружённого столкновения. Они не являются стопроцентным ноу-хау, хоть и появились в ходе достаточно глубокого переосмысления личного опыта и изученной информации.

Как писал Лиддел Гарт в своей «Стратегии не прямых действий»¹: «Присматриваясь к тому, через какие этапы прошли новые идеи, пока они не получили признания, мы убеждаемся, что этот процесс был облегчен в тех случаях, когда идеи удавалось представить не как нечто совершенно новое, а как возрождение в модернизированном виде освещённых временем, но позабытых принципов или практики. Для этого не надо было прибегать к обману, надо было лишь взять на себя труд обнаружить такую связь, ибо «нет ничего нового под солнцем»». Я надеюсь, что именно это у меня и получи-

лось, а выведенные мной формулировки полностью соответствуют словам Аристотеля: «хорошая теория – это лучшая практика».

Тренеры и педагоги знают, насколько важно составить качественное представление о движении или тактической схеме. Без понимания сути движения количество никогда не перейдёт в качество. В итоге будет очень хорошо получаться неправильное движение. Дело в том, что любое новое действие начинает сознательно формироваться в виде мысленного образа, который становится первоначальной психической программой. Без создания такой программы мышцы просто не будут «знать», что им делать.

Получается, что при изучении любой техники движений, организм человека можно рассматривать как сложную систему, функционирующую из двух основных частей. Первая – программирующая голова, где и формируется образ предстоящего движения. Вторая – тело, которое физически реализует образ-программу.

Лауреат Нобелевской премии академик И. П. Павлов писал: «Давно было замечено и научно доказано, что раз вы думаете об определенном движении... вы его невольно, этого не замечая, производите». Следовательно, мысленное представление движения автоматически порождает едва заметные сокращения и расслабления в соответствующих мышечных волокнах. Это идеомоторная часть тренировки. Поэтому и необходима хорошая теория, а не «заоблачная» для

просветления или наукообразная, чтобы выглядеть умно.

Согласитесь, приятно уловить мысль или движение, что называется, «слёту», а не получить «первый блин комом». Именно поэтому я не только стремился получить конкретную технику или тактическую схему, но и размышлял над их подачей и чёткостью формулировок.

В своей книге «Система АГИМ» А. В. Алексеев писал: «...точность разучиваемого движения и быстрота его освоения зависит от трех основных факторов.

Первый – чем точнее мысленный образ будущего движения, тем оно будет точнее при его реальном физическом исполнении. Если же неточных движений много, они подчас настолько «засоряют» мозг, что становятся доминирующими в сознании спортсмена, после чего очень трудно в таком «засоренном» мозгу создать точный образ нужного движения – вместо правильного движения невольно начинает представляться такое, которое было заучено с ошибкой. И требуется немало времени и специальных усилий, чтобы утвердить в сознании мысленный образ нужного движения в его идеальном исполнении.

Грубейшую ошибку совершит тот тренер, который даст мяч юному ученику и скажет – начини бросать и бросай, пока не начнет получаться. Если броски не пойдут сразу, а так и получается чаще всего поначалу, мозг обучающегося буквально заполнится следами неточно произведенных действий и потом потребуется очень много времени, чтобы сде-

лать броски точными и стабильными. Причем, как показывает практика, в экстремальных условиях соревнований следы неверно заученных движений начинают как бы всплывать в сознании и промах следует за промахом, так как, повторяю, плохо делать что-либо гораздо легче, чем хорошо.

Второй фактор, обеспечивающий точность движений, – высокая подготовленность опорно-двигательного аппарата к физической реализации именно того элемента спортивной техники, который осваивается или совершенствуется.

Третий фактор, от которого зависит точность движений, определяется качеством связи между головным мозгом и телом. Эта связь должна быть обязательно идеомоторной, ибо зрительные представления (движения видимые «со стороны»), как уже было сказано, обладают очень слабым тренировочным эффектом».

Очень коротко, три основные положения, от которых зависит точность движений, будут выглядеть так:

- Чем точнее мысленный образ предстоящего движения, тем оно будет качественнее;
- Чем лучше подготовлена исполняющая часть организма, тем качественнее будет реализовано движение;
- Чем «идеомоторнее» связь между мозгом и мышцами, тем движение будет совершеннее.

То же касается и успешного исполнения тактических схем. Очень часто неумение реализовать замысел, вложен-

ный в атаку или бой, связано с тем, что человеку трудно согласовать переключения своего внимания, при переходе от одной техники к другой, с действиями противника. Для этого нужно чётко представлять возможные реакции, которые необходимо обыграть и технику, которой следует воспользоваться.

Возникает ситуация, в которой необходимо совместить правильное исполнение своего двигательного образа с действиями противника так, чтобы это отвечало тактическому замыслу и соответствовало выбранной тактической схеме. Без ясного понимания и чёткого восприятия совершать подобные акты в ограниченное время проблематично.

И по этой причине я работал над формулировками более тщательно и продолжительно, до тех пор, пока они не стали нести смысл, максимально способствуя созданию полного представления о сказанном. Должен сказать, что некоторые термины были заимствованы из спорта, но, опять же, для того, чтобы не изобретать ещё один велосипед. Благодаря этому можно будет узнать о незнакомых словах в спортивных учебниках, что в сущности тоже неплохо.

Считаю, будет интересней, если я представлю начальные установки в определённом порядке, а затем подробно раскрою суть каждой из них.

– Из двух одинаково подготовленных бойцов обладающий оружием должен иметь абсолютное преимущество над оппо-

нентом, который не имеет ни такого же оружия, ни иного, конкурентоспособного к противодействию.

– Чем дольше схватка, тем выше вероятность обоюдного поражения.

– С позиции управления противником через внимание, главным и единственным критерием эффективности является их опасность для противника. Алгоритм управления через внимание работает по схеме: захват внимания – перенос с цели А на цель Б – и фиксация поражением.

– Для безопасного прохождения зоны движения рук противника (моторную зону) или боевых действий в ней используются атаки двойного намерения, построенные на технике финтов. Время вашего нахождения в моторной зоне противника находится в прямой зависимости от качества вашего контроля его вооружённой руки или оружия.

– Цель финта – прохождение зоны движения рук противника для обеспечения безопасного сближения с ним и последующего поражения. Определяющим критерием техники финтов является: постоянное сближение с целью при смене направления во фронтальной плоскости. Для противника удар и удар с финтом должны начинаться и выглядеть одинаково, но заканчиваться по-разному.

– Безоружной рукой или ногами можно проникать в моторную зону противника (для ударов или захватов) на пике его атаки по вашей вооружённой руке.

– В ситуации одномоментного решения двух задач, спа-

сать свою жизнь или поражать противника, следует всегда выбирать последнее.

Начальные установки – основательно

«Мне безразлично, каков человек: силен или слаб, элегантен или неряшлив, болен или совершенно здоров... Важно другое: с клинком в руке он должен чувствовать превосходство абсолютно над любым противником».

*Артуро Перес-Реверте,
«Учитель фехтования».*

Первая формулировка

Из двух одинаково подготовленных бойцов тот из них, кто обладает оружием, должен иметь абсолютное преимущество над оппонентом, который всё знает, всё умеет, но не имеет ни такого же оружия, ни иного, конкурентоспособного к противодействию.

Все, кому очевидна «правомочность» данной формулировки, могут сэкономить своё время и пропустить этот материал. Тем, кому интересно или любопытно узнать о моих рассуждениях, я предлагаю продолжить чтение.

Итак, первая и очевидная мысль: если у вас есть оружие, вы обладаете преимуществом. Конечно, само по себе оружие ничего не значит, и в силу этого обстоятельства в формулировке говорится о знаниях и практических навыках применения этого оружия. Нацеливаясь на то, что знания и навыки должны быть получены на качественных тренировках, я делаю вывод, что и психологическая готовность применять оружие, а также готовность терпеть ответные действия противника должны быть на достаточно высоком уровне.

Если условия формулировки выполнены, то при всех равных условиях перевес должен быть только в обладании оружием на момент схватки. Предположим такой тест. Один вооружённый ножом боец проводит десять схваток против без-

оружных противников. Все, включая вооружённого человека, имеют одинаковый класс-уровень подготовки. Результат должен быть такой: в восьми схватках вооружённый боец побеждает «всухую». Что касается оставшихся двух, то в них ситуация может развернуться следующим образом. В одном или в обоих случаях соперники обращают ситуацию себе во благо и скрываются, избежав поединка. Либо возможен вариант выбивания оружия с последующим мордобоем двух равных соперников.

Тест предполагает такой расклад при любом уровне подготовленности. Отличие может быть одно: по схваткам видно, что в одном случае тестируются начинающие, а в другом соперники высокого класса. Для опытного глаза это легко различимо, хотя и не важно.

Своих учеников я предупредил, что если кто-то из них получил от меня оценку своих действий как «хорошо», то при условии, что он не убоится агрессоров, в какой-либо ситуации его действия могут нести огромную опасность для жизни нападающих. То есть, он попросту сможет «достать» всех и каждого.

Подведём итог: оружие создано для того, чтобы давать преимущество; тренировки нужны, чтобы научиться пользоваться этим преимуществом с максимальной эффективностью. Если что-то не так, нужно тренироваться.

Вторая формулировка

Чем дольше схватка, тем выше вероятность обоюдного поражения.

Особенность любого противоборства – риск и неопределённость результатов. Противостояние, схватка, бой, война меняют поведение людей, делая его менее рациональным из-за дефицита времени на оценку обстановки и принятие решения, а также из-за естественных эмоций.

Если обе стороны мотивированы на достижение своих целей (победить!), то это приводит к обострению конфликта и усилению противостояния. Агрессор, как правило, заинтересован в уменьшении цены, которую придётся заплатить за победу. Поэтому он старается добиться своих целей, минимально обостряя конфликт, добиваясь минимальных физических затрат, надеясь, что у соперника сдадут нервы и он пойдёт на уступки (разводка). А вот соперник-жертва может оказаться неуступчивым и попытаться уменьшить свои потери путём эскалации конфликта. То есть продемонстрировать готовность к физическому сопротивлению. Его цель – показать, что агрессора в лучшем случае ожидает «Пиррова победа», либо всяческий ущерб, убытки и проблемы. То есть, внушает мысль, что «овчинка выделки не стоит» и отказаться от своих намерений лучшее решение.

По словам древнегреческого историка Плутарха, царь

Эпира Пирр в 279 до н. э., после своей победы над римлянами под Аскулумом, воскликнул: «Еще одна такая победа, и мы погибли!».

Если кто-то захватывает инициативу, без разницы, бегун он, морально прессингующий агрессор или генерал, реализующий наступление по теории блицкрига, все они в выигрыше, пока обошли соперников на старте и имеют преимущество во времени, которое им позволяет действовать против оппонента, ещё не сумевшего мобилизовать и развернуть свои основные силы.

В противном случае получится, как у немцев в 1941, начали за здоровье, а кончили за упокой. И те потери, которые они нанесли Красной Армии, оказались значительными, но не решающими. Вместо 120—150 дней войны парни из третьего рейха получили 1418 дней и ночей. Вместо спринта – марафон. Вместо крутого наезда – конкретный мордобой.

То же происходит, когда спортсмены бьются на ринге не один-два раунда, а двенадцать. Кто-то выигрывает, но достаётся обоим. В случае же, если схватка происходит с использованием оружия, да ещё (гипотетически) с обеих сторон, проблемы оказываются не в синяках и даже не в нокаутах. В этом случае наносимые поражения – это ранения и смерть.

А вот ещё один аргумент в пользу тренировок. Парни специального назначения, как и положено выполняющие специ-

альные задания, тщательно готовятся к выполнению каждого из них (надеюсь). Зачастую, из всего времени, затраченного на подготовку и саму операцию, условно 70—90% времени — это подготовка.

Отсюда вывод: не нож, а тщательная подготовка к войне, соревнованиям или возможным потасовкам в общественном месте значительно увеличивает шансы на успех. Итак, если вы не можете эффектно начать и эффективно закончить, будьте готовы к худшему.

Третья формулировка

С позиции управления противником через внимание, главным и единственным критерием боевых действий является их опасность для противника. Алгоритм управления через внимание работает по схеме: захват внимания – перенос с цели А на цель Б – и фиксация поражением.

Внимание – это избирательная направленность вашего восприятия на тот или иной объект или действие. Показатель концентрации внимания в бою отражает степень «интереса» противника к вашим действиям, т.е., чем опаснее он расценивает ваши действия, тем больше внимания он им уделяет. Условно говоря, быстрый удар ножом с близкой дистанции сконцентрирует на себе максимум внимания противника. В этот момент он буквально не будет видеть ничего другого.

В условиях жёсткого лимита времени на оценку обстановки и поведение оппонента остро встаёт вопрос: как распределить внимание и имеющиеся ресурсы? Обычно опытный боец стремится к достижению нескольких целей или, выражаясь языком науки, к многокритериальной оптимизации. Достигается это при помощи атак двойного намеренья. То есть когда преследуются две цели, а атака первой цели явля-

ется подготовкой для поражения второй.

Несколько целей для поражения противника распределяются по всей высоте его тела. Допустим, это три яруса: голова-шея, грудь-живот и пах-ноги. Атака начинается в направлении верхнего яруса, вызывая ответную реакцию противника. Это захват внимания. Затем вы атакуете другой ярус, увлекая за собой реакцию противника. Одновременно с этим проводится атака безоружной конечностью.

В рамках данной формулировки работает ещё одно правило. Звучит оно так:

– игнорируй потерю оружия и удерживай внимание на действиях противника.

Из личного опыта и тренировочной практики могу сказать, что какое-то время буквально каждый начинающий отвлекается на потерю оружия. Проявляется это в момент его выбивания, когда боец сопровождает взглядом вылетающий из руки нож. В этот момент он открыт для удара. Та же проблема может быть и у бойца, выбившего оружие противника. Ударил и рефлексивно посмотрел, чтобы убедиться в успехе, а в это время пропускает удар. Оказалось, это правило открыто давно и Герой Советского Союза Александр Покрышкин написал о нём в своей книге «Познать себя в бою»²: «Из анализа первого боя напрашивался вывод, который стал незыблемым для меня правилом: не смотри за сбитым самолётом, следует сразу же строить манёвр для ухода из-под огня возможного противника. Всю войну я руководствовался

таким законом и учил этому своих лётчиков. Это правило не раз спасало меня и моих товарищей от гибели».

Четвёртая формулировка

Для безопасного прохождения зоны движения рук (моторной зоны) противника или боевых действий в ней используются атаки двойного намерения, построенные на технике финтов. Время вашего нахождения в зоне движения рук противника находится в прямой зависимости от качества вашего контроля его вооружённой руки или оружия.

В бою противники стремятся нанести поражение раньше, чем это сделает соперник. Возникает борьба за создание и использование ситуации – момента для попытки поразить противника. И происходит эта борьба на фоне угрозы попасть под внезапное нападение оппонента.

Исходя из этого, основная тактическая трудность боя – это суметь оказаться в критической дистанции с противником, практически неспособным к защите. При том, что критическая дистанция – это расстояние между бойцами, с которого попытка нанести поражение становится уже физически не отразимой.

Зачастую противники ведут бой на таком расстоянии друг от друга, когда попытка нанести укол или удар без предварительного сближения невозможна. А попытка сближения на дистанцию возможного обоюдного поражения (критиче-

скую) для атаки с использованием любой техники содержит в себе много угроз для нападающего. В общем и хочется, и колется, и тренер не велит или наоборот пинает.

Поэтому безнаказанное прохождение моторной зоны с выходом на критическую дистанцию, является главной тактической задачей боя. Решение этой задачи невозможно без наличия у исполнителя главного тактического умения – действовать неожиданно и внезапно для противника.

Арон Карл фон Клаузевиц в своём труде «О войне»³ писал, что «...совершенно слабой стороне, которой уже не может помочь ни осторожность, ни мудрость, в тот момент, когда её покидает сознавшее своё бессилие искусство, хитрость остаётся единственным якорем спасения. Чем положение безвыходнее, чем более всё сводится к одному отчаянному удару, тем охотнее хитрость становится рядом с отвагой».

Итак, я говорю о том, что основной задачей в любом бою-конфликте является прохождение моторной зоны в ходе атаки и создание критической близости для нанесения удара. А для этого нужно проявлять инициативу. Говоря об этом, следует помнить, что предоставлять противнику возможность сближения более рискованно, чем осуществлять это сближение самому, так как в первом случае инициативой уже владеет противник. А, как говорится в узких кругах, «в бою можно отдать всё, кроме инициативы». То же утверждал и Карл фон Клаузевиц, говоря, что «лишь тот может

поразить внезапностью, кто диктует другому закон его поведения». И только лишь когда уровень подготовки заметно различается более опытный противник может «играть роль ведомого».

Теперь разъясним терминологию. В боевых искусствах много говорится о намерении и том, как его использовать. По этому критерию структурируют техники, боевые действия и тактические схемы. Придерживаясь классических, исторически сложившихся представлений о природе намеренья, представлю классификацию боевых действий, предложенную «Заслуженным тренером СССР» по фехтованию Виталием Андреевичем Аркадьевым (1899 – 1987 г.г.) из книги «Тактика в фехтовании»:

– Действия прямого намерения, это реальные попытки нанести поражение.

– Действия двойного определенного намерения, в которых угроза первым атакующим действием нацелена на то, чтобы вызвать противника на конкретную защитную реакцию. В результате, вызвав определённое действие противника, появляется возможность поразить его вторым атакующим действием или нанести удар в раскрывшийся сектор.

– Действия двойного неопределенного намерения, в которых угроза первым атакующим действием нацелена на то, чтобы вызвать противника на любую защитную реакцию. В результате, может появиться возможность поразить его

вторым атакующим действием или нанести удар в раскрывшийся сектор.

Основными техниками для начала боя являются «простые» атаки, цель которых – нанести поражение. Но они могут встретить защиту с последующим или одномоментным ответом. По мнению Виталия Андреевича, (цитирую из той же книги): «Простая атака может быть успешной только при безукоризненной тактической и технической ее своевременности, а нахождение или создание такого момента является наиболее полным проявлением тактического искусства».

Решительное и внезапное применение простых атак может привести к победе либо подготовить возможности для атак двойного намерения, так как противник, ожидая нападение простыми атаками, зачастую, на время, перестает пользоваться контратаками.

В заключение несколько предложений из сочинения «О войне»³ всё того же прусского офицера и военного писателя, которое произвело переворот в теории и основах военных наук в 1832 году. «Хитрость предполагает какое-нибудь скрытое намерение, и, следовательно, противопоставляется прямому, простому, т.е. непосредственному образу действия, подобно тому как остроумие противопоставляется непосредственному доказательству. Она (хитрость) не имеет ничего общего со средствами убеждения, интереса, силы,

но у нее много общего с обманом; последний тоже скрывает свои намерения. Она (хитрость) является в сущности обманом даже тогда, когда все уже закончилось, но все же она отличается от того, что попросту называется этим именем, так как непосредственно не нарушает данного слова».

Теперь по-русски. Нанесение ударов это одно дело, нанесение ударов, скрывающих за собой возможность хитрого маневра, совсем другое. Это похоже на сарказм, когда смысл слов адекватный, но контекст беседы позволяет обыграть реакцию собеседника и выставить его на осмеяние.

Пример. В разговоре вы эмоционально задеваете болезную тему домашнего насилия. Собеседник горячо вас поддерживает и негодует. В этот момент вы его спрашиваете: Ты чего разошёлся? На воре и шапка горит, что ли?

В итоге. Кто-то в шоке от ваших слов, кто-то в слезах, а кто-то в драку полез. А вы всё о своём: «Нет ну сидели же, общались, а потом такое!» Классический пример, когда акцент переносится с того, что сказали на то, как сказали и продолжили эксплуатировать эмоции собеседника.

Хитрость не давит, не пересиливает, не убеждает. Она строит ловушки, вынуждая противника осторожничать, чтобы не нарваться на удар. Основой техники, реализующей схемы атак двойного намерения – атак с ловушками, являются финты.

Пятая формулировка

Цель финта – прохождение зоны движения рук противника для обеспечения безопасного сближения с ним и последующего поражения.

Определяющим критерием техники финтов является непременное условие: постоянное сближение с целью при смене направлений во фронтальной плоскости.

Для противника удар и удар с финтом должны начинаться и выглядеть одинаково, но заканчиваться по-разному.

Атака двойного намерения состоит из двух действий или частей. Чтобы реализовать её, необходима такая же двухчастная техника. Суть её заключается в том, что первая часть – это провокация, а вторая часть – наказание за ответ на провокацию. Благодаря этому и достигается цель применения финта.

Рассмотрим первую часть. Провокация – это умышленное специальное действие, вынуждающее соперника использовать проигрышную для себя стратегию. В данном случае защиту.

Стратегия провокации состоит в том, чтобы ресурсы соперника использовать против него самого. Акцентированный удар, которым соперник намеревался вас свалить, вдруг

проходит мимо цели. Вся сила, мощь и инерция удара в этот момент будет открывать соперника для вашего удара.

Спровоцировать – значит добиться того, чтобы противник в результате целенаправленных воздействий воспользовался невыгодной для себя стратегией. Исходя из этого, надо достаточно знать о заведомо проигрышных стратегиях.

Провокация «играет» с восприятием, создаёт «видимость» действий, несущих опасность, превращая обычную ситуацию в конфликт, а конфликт в экстремальную ситуацию. Особенность экстремальной ситуации – риск и неопределённость её результатов. Она меняет поведение людей, которое теряет рациональность из-за дефицита времени и вспыхивающих эмоций.

Американские психологи Д. Канеман и А. Тверски исследовали поведение людей в условиях неопределённости и риска. Итогом их исследования стала «Теория перспективы», раскрывающая стереотипы поведения, срабатывающие в экстремальных ситуациях. Причинами этих стереотипов являются две человеческие слабости:

- Эмоции, мешающие рациональному подходу к принятию решения;

- Лень и невежество, которые ведут к неспособности разобраться, с чем человек имеет дело, вследствие чего происходит субъективное восприятие ситуации.

Обман-финт в экстремальной ситуации часто даже у подготовленного противника вызывает такую решительную рефлекторную защиту, что спастись от последующей попытки противника нанести поражающий удар практически невозможно.

Характерной чертой действий рефлекторного характера является их высокая автоматичность. Возникают они в результате однотипного ведения учебных спаррингов и отсутствия вариативности в принятии решений.

А вот как об этом написал Александр Покрышкин всё в той же книге «Познать себя в бою»: «В поисках новых путей, которые ведут к победе в воздушном бою, мне помогла любовь к чтению не только художественной, но и специальной литературы. В одной из книг обратил внимание на описание реакции человека. Автор говорил, что увиденное явление, переданное в мозг, проходит трансформацию для ответного действия. На это уходит четверть секунды. Перенес это на летчика. Подсчитал, какое время тратит пилот на действия рулями и какое уходит на то, чтобы самолет изменил положение. Получилось более секунды. При скорости полета более пятисот километров в час одна секунда равна ста сорока метрам. Решил, что это можно использовать в бою, учитывать при проведении маневров».

И ещё одно определение.

Обман – это воздействие на человеческую психику через умышленное введение в заблуждение или поддержание

уже имеющегося заблуждения путём передачи двигательных (вербальных и невербальных) образов с целью склонить вас к определённому действию и использовать его в личных целях.

Технически финт выглядит как постоянное сближение с целью при смене направлений во фронтальной плоскости.

В качестве примера можно рассмотреть технику укола с переводом из учебника для институтов физической культуры «Фехтование», выпущенного под общей редакцией В. А. Аркадзева Государственным издательством для институтов физической культуры «ФИЗКУЛЬТУРА и СПОРТ» в 1959 году.

В учебнике сказано: «Укол **переводом** называется укол, совершаемый с обведением своим клинком оружия противника со стороны его гарды. Применяется укол переводом в тех случаях, когда оружие и рука противника преграждают путь к совершению прямого укола. Укол переводом выполняется посредством одновременного сочетания двух движений рапиры: обводящего оружие противника и поступательного движения вперед, в результате чего возникает винтообразное движение острия вперед (рис. 83)». В нашем случае рис 1.

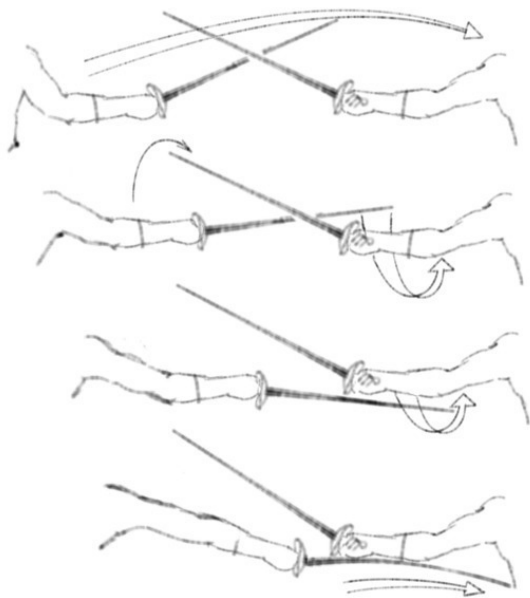


рис 1

С ножом перевод мог бы выглядеть так как показано на рис 2.

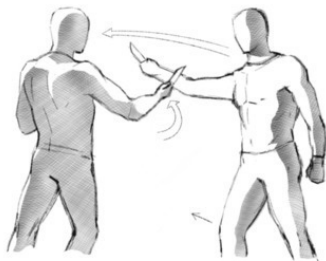
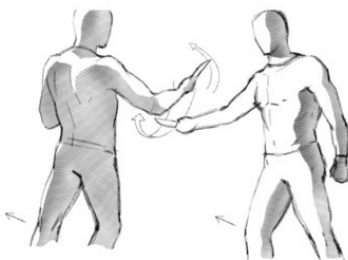


рис 2



Момент реагирования – самая сложная часть техники. Противник может среагировать на замах, на самую скоростную часть траектории или на конечную фазу удара у само-

го тела. В секундах временная вилка достаточно мала, из-за этого восприятие ответной реакции противника относительно фаз своего движения вызывает у обучаемых трудность, что затрудняет выполнение финта и последующее завершение атаки.

Атакующему бойцу приходится быть бдительным и готовым сменить траекторию движения с момента начала технического элемента до его окончания.

Если вы стремитесь первым атакующим действием вызвать противника на любую защитную реакцию, а затем закончить поражением открывшегося сектора на теле или по рукам, то без минимальной подготовки эффективно выполнить такую технику будет проблематично. Выглядеть такая попытка будет сумбурно и не убедительно.

Основная сложность финтов заключается в том, что от первой части техники ко второй необходимо переходить после того, как противник начнёт реагировать защитным движением. Это значит, что первая часть техники – укол, должен *выглядеть* как действие первого или прямого намерения, т.е. как реальная попытка нанести удар в простой атаке. При этом нужно быть готовым вовремя переключиться на вторую часть техники. И тогда укол вызывает защитную реакцию, а винтовая траектория обходит её, чтобы затем нанести поражение.

Практика показывает, при том, что первая часть техники должна нести опасность противнику, она же должна быть

максимально понятна. Говоря языком специалистов информационных войн, «чем более нечётко и неоднозначен стимул, тем в большей степени личность может проявить свои эмоции, потребности, мотивы, взгляды и ценности. Нечёткость стимула даёт определённую свободу объекту. ***Ведь обычно чёткий стимул предоставляет ему весьма ограниченный набор альтернатив.*** А нечёткий стимул предоставляет более широкий диапазон вариантов. Чем неоднозначнее стимул, тем в большей степени решение респондента отражает его скрытые чувства и мнения»⁴.

А вот как будет выглядеть проявление этой же закономерности в бизнесе, а в частности, в продажах: «Чем шире возможности, которые вы предоставляете покупателю, тем большую нерешительность вы у него вызываете и тем меньше заказов получаете, т.е. оказываете себе медвежью услугу. Более того, чем больше возможных вариантов, тем больше обязанностей, связанных с производством и обслуживанием ложится на вас. «Искусство отклонения решений» – это умение до минимума свести альтернативу, имеющуюся в распоряжении покупателя»⁵.

Если перевести данную формулировку на нашу тему, мы получим следующее: чем непонятнее ваши атакующие действия (их можно расценить по-разному), тем меньше вероятность получить максимально предсказуемую боевую реакцию на вашу атаку, так как у противника есть возможность игнорировать ваши неоднозначные действия отступлением.

А если своей неопределённой атакой вы загоняете противника в угол, то рискуете получить такой ответ, который для самого противника будет неожиданным, а для вас и подавно. Это вынудит вас выходить из ситуации с большой затратой ресурсов и без всяких гарантий.

Чужая душа потёмки. Чем более понятную и доступную в решении проблему вы устроите противнику, тем более простым, доступным, а значит и предсказуемым способом он ответит. Если вы озадачите оппонента чем-нибудь «удивительным» с самого начала, вы можете получить в ответ «удивительную» реакцию, которая обескуражит уже вас. И тогда прощайте мгновения хоть какой-то ясности происходящего. А значит, прощай управление сложившейся ситуацией. Потому что если вы не имеете предсказуемых последствий на свои действия, вы не управляете. Это как обывателю оказаться в кабине самолёта. Ни двигатель запустить, ни радио включить. Действий может быть много, а вот результат нулевой. В экстремальной ситуации такое поведение станет критичным.

Для противника удар и удар с финтом должны начинаться и выглядеть одинаково, но заканчиваться по-разному.

Дело в том, что я рассматриваю тактику войны, финты боевых искусств, «лохотроны» и искусство фокусника – иллюзиониста как развитие одних и тех же закономерностей человеческого поведения в разных направлениях жизнедеятель-

ности. Финт захватывает внимание, переносит его на другой уровень, тем самым открывая окно для удара или иного боевого действия.

Для прояснения ситуации позволю себе образный пример к формулировке. Поначалу вы получаете возможность атаковать или защищаться. При чем ситуация чаще всего складывается так, что вам «удобно и с руки» выполнять свой замысел. Вы уверенно идете к цели. Вам кажется (у вас складывается впечатление, вы чувствуете), что ведёте схватку к развязке. Поздравляю, враг установил с вами контакт и дал то, что позволило вам чувствовать себя хозяином положения. Он делает комплименты вашей самоуверенности. Вас убедили, что вы контролируете ситуацию и ведёте её к победе. Как говорили в старину, вам заморочили голову. Ваше внимание сосредоточено на действиях противника, отвлекающих от главной, боевой работы. Всё действительно идёт по плану, всё действительно под контролем. Вот только по чьему плану и под чьим контролем? Конец подкрадётся незаметно и наступит, как всегда, неожиданно.

Каждое действие относительно вас позволяет сопернику удерживать инициативу. Нарастивая преимущество как снежный ком, он лишает вас возможности адекватно оценивать обстановку. Ещё мгновение и вы принимаете неверное решение, а он оказывается на шаг впереди. Если враг действительно хорош, ему незачем «тянуть резину». Этот процесс дольше описывать, чем он может произойти в бою.

Вы бросаетесь предотвратить опасность, а он только этого и ждал. То, что я сейчас описал делается в два, три движения. Коротких и быстрых. «Красиво» описывать действительно дольше.

Жизнь коротка как схватка, но и в жизни и в схватке можно проводить самые различные манипуляции с вниманием, включая те, что используются испокон веков и считаются избитыми и затасканными. Причём, увеличивая масштабы обмана, соперник решит ситуацию ещё легче. Дело в то, что большинство людей думают: «не может быть, чтобы столько народу ошибалось». Это касается «легендарных» приёмов, способов защиты и нападения, крутости оружия и т. д. Стереотипы восприятия, анализа и поведения, воспитанные и привитые социумом, делают своё дело. А это приводит к фатальной развязке.

Шестая формулировка

Безоружной рукой или ногами можно проникать в зону движения рук противника на пике его атаки ножом по вашей вооружённой руке. Пик приходится на момент попадания в вашу руку. Якобы попадания.

Ситуация, в которой оба противника вооружены, ближе к спорту. В качестве контекста подойдёт любая ситуация. Суть данной формулировки основана на навыке распределения внимания, восприятии опасности и умении выполнять финты.

Атакующее действие вооружённой и безоружной рукой любым человеком воспринимается по-разному. В одном случае уровень возможной опасности выше, чем в другом. Учитывая вероятность обоюдного поражения, атака безоружной руки соперника однозначно безопасней.

Поэтому, если противник адекватно воспринимает ваши действия, проникновение в его моторную зону безоружной рукой, равно как и ногами, может быть им расценено как подарок. Ключевыми словами в этой фразе являются «адекватно воспринимает ваши действия». Это важно так как внимание может быть сосредоточено на вооружённой руке, ногах, словах противника и подготовке собственной атаки, а это явные ошибки.

Возможно, кто-то усомнится и скажет, что постоянно совершает манёвры в моторной зоне противника, делал такое много раз и всегда успешно. Такое может быть. Возможно, вы интуитивно двигаетесь правильно. Но чтобы не заблуждаться, нужно отдавать себе отчёт в том, что ваш противник той же квалификации, а не на голову ниже. И способен ли он действовать так будто, хочет выпустить из вас кровь. Лично мне приходилось штопать дыры на ногах и руках, и я могу точно сказать, потерпевший не соотносил свои действия с действиями противника. Что называется, уверенно само выражался, а его не поняли.

Что значит проникать в моторную зону, когда вы её контролируете? Это какой-то промежуток времени или момент равный мгновению? Это жёсткий захват рук противника? Что это за технический элемент и когда он проводится? Короче, как оказаться в нужное время в нужном месте и выполнить нужное действие? Какое для этого есть правило?

Внутренняя суть формулировки раскрывается просто. Вы можете входить в моторную зону противника на пике его атаки в вашу вооружённую руку. Допустим, вы наносите укол в грудь, противник стремится поразить вашу руку порезом, ваша вооружённая рука уходит на вторую часть финта, и в момент промаха противника вы поражаете или захватываете его руку. Если противник достаточно быстр, то выполнить такое можно, только проведя атаку по двум секторам – среднему и верхнему. В этом же случае возможна бу-

дет атака ногой.

Внимание противника должно быть занято решением опасной проблемы. В этот самый момент, когда соперник выполняет удар, его восприятие опасности работает лучше всего. Он хорошо отличает явную опасность и, само собой, игнорирует всё менее важное.

Но безоружная конечность может быть использована и как ловушка, что является обратным подтверждением формулировки. Представьте, что вы не «захватили», а лишь «прихватили» внимание противника. Вы всё сделали правильно, как в предыдущем описании. Создали опасную ситуацию для противника, но на оценку «3+». Почти хорошо и работает благодаря контексту, в котором ситуация развивается.

Противник, казалось бы, среагировал, но тоже не по максимуму, и в это время вы пытаетесь воздействовать на его вооружённую руку своей безоружной рукой. Времени в обрез, но противнику хватает мгновения, чтобы, увеличив скорость, переключиться с вашей вооружённой руки на «безоружный подарок».

Если это была ваша ошибка, то вы получите ранение. Но если это была ловушка, то в момент, когда нож противника устремился поразить вашу безоружную руку, вы практически одновременно убираете её «аркой» вверх и наносите удар ножом ему в грудь или в безоружную руку.

Седьмая формулировка

В ситуации одномоментного решения двух задач, спасти свою жизнь или поражать противника, профессионал всегда выбирает последнее.

На первый взгляд, как можно поражать противника, если он вот-вот тебя убьёт? А если я перефразирую и напишу так, «в ситуации одномоментного решения двух задач, спасти свою жизнь или выполнять задачу, профессионал всегда выбирает последнее». Согласитесь, так ещё более неоднозначнее. Ведь выполнить задачу можно только будучи живым. Конечно, пожертвование будет уместно на последней фазе, как говорят дети «из последних сил», но в середине операции это не помогает. Если тебя пытаются поразить, ты должен выжить и выполнить задачу.

Но если сменить угол зрения, если соединить выполнение задачи с поражением противника? В таком случае, пытаясь выжить, защитившись от его воздействия, вы теряете инициативу и рискуете, в конце концов, пропустить фатальный удар. Невозможно победить в футбол или хоккей, только лишь отбивая атаки противника. А вот если загрузить противника атаками, то он окажется перед выполнением двух задач, защищаться, чтобы не проиграть или атаковать, чтобы выиграть. При этом, как мы выяснили раньше,

от защиты в чистом виде можно отказаться.

Ключевым выводом из всего сказанного станет следующее утверждение: необходим твёрдый навык одномоментного выполнения атакующих и защитных действий, с целью эффективного завершения атаки. Наглядным примером может быть преодоление полосы препятствий. Тогда, движение от старта к финишу – это атака, а преодоление препятствий – это противодействие защитным и контратакующим действиям противника, т.е. защита. Пример чётко даёт понять, что атака и защита являются составляющими частями боя и максимальный эффект приносят только вместе.

Сложность ситуации заключается в том, что действия противника всегда могут нести скрытое, второе намерение, выраженное в готовности сменить цель атаки. В стремительно развивающейся ситуации время на оценку обстановки ограничено и способность принимать разумные решения резко падает. Одновременно с этим начинают проявляться эмоции, а подсознание посылает сигналы сомнения в том, что вы достаточно тренированы и, что вместо отработанной техники из вас не полезут движения, ведомые инстинктом. Возникает ситуация неопределённости, которая накладывает свой отпечаток на поведение человека, вскрывая его внутренние слабости:

– Дискомфорт и чувство некомпетентности, проявляющиеся в одновременной оценке ясных и сомнительных воз-

возможностей. Они исчезают или уменьшаются, если оценивается каждый вариант действий по отдельности. А в бою это практически невозможно;

- Склонность преувеличивать размеры потерь по отношению к возможным приобретениям, а это приводит к сомнению;

- Склонность оценивать рискованную возможность от величины конечного успеха, а не от результата – выиграл или проиграл. В то время, как решение определяется не величиной победы, а тем, станет ли он победителем или проигравшим в принципе;

- Желание совершить одно выигрышное действие, ведущее к крупной победе, и игнорирование постоянных малых побед;

- Неприятие потерь и проблемное самолюбие вынуждают людей действовать в рамках психологической зоны комфорта, игнорируя свои ошибки и надеясь на удовлетворительный результат (делать не то, что нужно, а то, что могу). Поступая так, человек не замечает, что решение, принимаемое в каждый отдельный момент, влияет на ситуацию в целом. В итоге возникает ещё большая неопределённость в понимании сложившейся ситуации.

Чтобы воспользоваться состоянием противника, которое снижает эффективность его действий, необходимо однозначное подавление всякой его инициативы. Достигается

это, прежде всего, активным наступательным характером ведения боя и превосходством в технической и тактической подготовке. Превосходством, обрекающим на неудачу первые попытки соперника нанести удар или использовать защиту.

ГЛАВА 2. Характеристика вооружённой борьбы

Для чего нужна эта глава? В первую очередь для того, чтобы понять, чем бой с применением оружия отличается от боя без оружия. Нам необходимо знать критерии ситуации, от которых зависит её развитие по пути к фатальной развязке. Что важно, когда вы и ваш противник вооружены, когда противник вооружён, а вы нет, или наоборот?

Бережёного Бог бережёт, а казака сабля!
(казацья поговорка)

С применением оружия появляется возможность наносить летальные поражения, прилагая меньшие физические усилия, что лишает преимущества тех, кто заметно сильнее и легко переносит болевые воздействия на теле, как это бывает в единоборствах. Также, применение оружия сводит на нет необходимость «вкладываться» в удар, используя усилия ног, туловища и рук. Вероятно, по этой причине в фехтовании нет весовых категорий, так как усилие, необходимое для поражения оружием, способны развивать все, кто может его держать в руках. Это же касается и применения огнестрельного оружия.

Отсюда вытекает возможность создавать многочисленные, разносторонние и, как правило, неожиданные моменты,

угрожающие здоровью и жизни.

Для восприятия и внимания противника, опасность, исходящая от ваших действий с оружием, более очевидна, чем от действий без оружия. Как следствие, и обратная связь в виде защитных или иных действий противника в большей вероятности будет обязательной. А это значит, что изучение тактики, ключевых схем атак, защит и т. д. начинать предпочтительнее с использованием оружия, в силу большей наглядности и очевидности угрозы происходящего.

В спортивном бою и тем более в схватке, во время вооружённых конфликтов навыков исполнения одной техники, пусть даже очень хорошей, может оказаться мало. Необходимо научиться соотносить её выполнение с действиями противника, а это навык комбинационных действий, понимания тактических схем, в общем – это тактика. Приведу пример из жизни трижды Героя Советского Союза, маршала авиации Александра Покрышкина. Во время войны ему с напарником – лётчиком Сапожниковым – пришлось вести учебный бой против новых отечественных самолётов ЛаГГ-3 и Ла-5, пилотируемых лётчиками-испытателями. Фронтовики бой выиграли, дав хорошую оценку новым советским самолётам, но подтвердили выводы, полученные на войне: «... многое значила подготовка лётчика. Можно проиграть схватку и на хорошей машине»⁶. Это же касается и ситуаций самообороны, особенно с применением оружия. Во всех таких случаях нужен волевой, мужественный характер, насколько

возможно позитивное отношение к конфликту и драке, плюс комплексные боевые навыки.

В ситуации неизбежного физического столкновения ножевик зачастую может одержать победу, лишь нанеся несколько ранений противнику, что приемлемо и для применения огнестрельного оружия. Логичным выводом будет решение атаковать агрессора внезапной, неожиданной атакой. Но так же может поступить и противник. Возникает ситуация одномоментного решения двух задач, атаки и защиты, в которой акцент необходимо сделать на удар. А именно, совершить неожиданную атаку на противника и не оказаться застигнутым врасплох его атакой. Возникает раздвоение внимания и мышления, повышается необходимость контроля переключения внимания от нападения к обороне.

Будь собой

Бой – это место, где можно быть самым собой, несмотря ни на что. В бою может быть мало зрителей или не быть вовсе, но и по реакции участников можно понять, насколько ты хорош и получить удовлетворение от схватки. Индивидуальность характера и личности лежат в основе вашего достоинства. Наличие достоинства даёт нормальному человеку силы и право на внезапность и неожиданность действий, на удары и причинение вреда. В спортивных поединках и боях в зоне вооружённых конфликтов, индивидуальность – залог новизны и находчивости. А как говорил великий А. В. Суворов: «Удивил, значит победил!». Другое дело, что самовыражаться нужно, строго соотнося свои действия с действиями противника.

Думай не думая

Необходимо сразу разграничить две формы тактического мышления. Назовём их условно:

- сознательное осмысление ситуации – в условиях пауз, маневрирования и других относительно спокойных моментов;

- подсознательное сверхбыстрое мышление – в условиях жёсткого лимита времени и внезапных боевых действий на «критической дистанции».

Сверхбыстрое мышление основано на работе условных и безусловных программ мозга. Допустим, любой приближающийся к нам предмет, грозящий ударом, мозг оценивает как опасность и приказывает телу избежать столкновения. Реализуется это не всегда эффективно. В одной ситуации человек отпрыгивает от опасности, а в другой пытается помешать ей руками. Это результат работы безусловных рефлексов. В случаях применения холодного оружия, в форме атаки двойного намерения по рукам может быть нанесён удар. Конечно, не смертельно, но приятного мало и этим опять же можно воспользоваться. Поэтому необходимо стремиться опережать противника не только в движениях оружия, но прежде всего, в решении оперативных задач. Отставание в тактическом понимании боя на порядок хуже сказыва-

вается на достижении цели, чем природная медлительность.

Чтобы это предотвратить, необходимо нарабатывать алгоритмы оценки обстановки и принятия решения до уровня условных рефлексов. Если такие алгоритмы натренированы, значит, боец имеет навык почти мгновенного принятия эффективных решений. В противном случае «наружу выползают» безусловные рефлексy, которые могут быть обыграны противником в свою пользу.

Сознательное мышление на порядок медленнее и проявляется в форме словесных умозаключений. Суть его заключается в том, чтобы найти или определить алгоритм эффективного применения боевой техники. Но, зачастую с первого раза это сделать невозможно в силу лимита времени и отсутствия практики.

Отсюда вывод:

- сознательно человек должен определять, какие навыки ему нужны, а затем тренироваться и выводить их на уровень приобретённых рефлексов;
- кроме этого, необходимо сознательно делать выводы относительно качества обучения на тренировках, соревнованиях и учениях;
- сознательно необходимо разрабатывать тактические схемы для различных ситуаций и определять технические средства реализации.

Приведу цитату из книги легендарного сибиряка Алек-

сандра Покрышкина⁶: «В моей боевой деятельности наступил временный перерыв. Летать сейчас не мог. Требовалось подлечиться и отдохнуть. Я очень ослабел за эти дни и мог не выдержать летных перегрузок. Однако бесцельно смотреть в потолок было не в моем характере. Свободное время решил использовать для анализа прошедшего периода боевой деятельности. Необходимость в этом возникала и раньше, но боевая работа с раннего утра и до позднего вечера не давала такой возможности. Сейчас ничто не мешало провести такой анализ.

Привычка размышлять и обдумывать свои действия выработалась еще в годы, когда работал слесарем-инструментальщиком на заводе «Сибкомбайн». Это качество воспитал у меня начальник инструментального цеха, отличный мастер, чародей своего дела. Бывало, принесешь к нему на сдачу сложный инструмент или лекало и ждешь решения. Помню, как-то он внимательно осмотрел мое изделие, измерил. А потом по-отечески говорит:

- Точность ты выдержал. Но души не видно в лекале.
- Какая же душа может быть в металле?
- Верно. В металле души нет. А вот у тебя душа должна лежать к работе. Надо сделать инструмент так, чтобы была радость тебе и тем, кто будет твоим инструментом пользоваться, чтобы боялись прикоснуться к лекалу грязными руками и не бросали его на верстак, а нежно клали в бархатный футляр.

– Но тогда не хватит и двух недель на изготовление, – пытался я оправдаться.

– *Хватит и недели, если продумаешь разумный порядок работы.*

Его требовательность привила мне точность в работе, стремление осмысливать свои действия. Эту привычку я перенёс и в освоение летного дела, что позволило мне за семнадцать лётных дней окончить Краснодарский аэроклуб, освоить за короткое время полеты на истребителе, отлично пилотировать и стрелять.

И вот теперь, вынужденно отстраненный от полетов, я обдумывал свой небольшой боевой опыт, делал выводы на будущее. Что меня заставляло задуматься? Почему, наряду с победами, я часто прилетаю на аэродром с пробоинами в самолете, а из последнего вылета пришел пешком? Ведь техникой пилотирования, оружием я владею отлично, в робости меня никто не упрекал, самолёт у меня тоже неплохой. В чем же причина неудач? Они произошли из-за моих ошибок, а также из-за промахов других лётчиков, которые шли в одной группе со мной на боевое задание. Разные создавались положения в бою. Но главное – отсталость нашей тактики».

Основной задачей тактического мышления является «рождение алгоритма» нанесения поражения противнику самым безопасным для себя способом. Реализуется она через построение ловушек для каждой ситуации, использова-

ния возникших моментов по вине противника, из технического арсенала, имеющегося у конкретного бойца. Условно тактическую схему и технику, пригодную для её реализации, можно называть «тактико-технической связкой» (ТТС). Фактически задача «рождения» оптимальной ТТС в каждой конкретной ситуации решается тремя методами:

- путём выбора из готовых ТТС;
- путём формирования новых ТТС из готовых схем и техник;
- путём формирования новых ТТС в ходе импровизации.

Все описанные методы построения ловушек отличаются разной степенью творчества в ходе их создания и применения, и все они пригодны для боевой деятельности.

План – это когда видишь «как?»

Тактика – это интеллектуальная основа боя. Вы можете располагать любыми средствами: ударами, приёмами борьбы или воинскими подразделениями и это средства, которыми вы будете наносить поражение противнику. Но тут же возникает вопрос: «Как поражать противника?» и ответ на него будет дан с помощью тактики и навыков тактического мышления. Следовательно, адекватное и эффективное применение имеющихся в бою средств и есть проявление тактического мастерства. Принятие решений в каждой конкретной ситуации осуществляется на основе оценки действующих критериев боя. Поэтому с первых занятий тактика должна сочетаться с изучением техники.

Понимание боя проявляется в умении быстро и точно воспринимать боевые ситуации, оценивая каждое мгновение боя в шкале «опасно – не опасно», в видении возможностей, открывающихся для себя и противника, в умении делать правильные выводы, принимать эффективные решения и реализовывать их в действиях.

План боя является неотъемлемой частью в спорте и в армии. Спланировать бой в рамках самообороны практически невозможно. Лучший вариант для этого – отработать порядок действий в возможных ситуациях и помнить, что поражение противника далеко не всегда будет иметь первосте-

пенное значение.

В плане на бой необходимо реализовать два основных принципа, соединяющих ваши тактико-технические возможности:

- противопоставление своих сильных сторон слабым сторонам противника;
- использовать свои слабости как наживку для последующего использования своих сильных сторон.

Во многих ситуациях боевое планирование может изменяться, требуя дальнейшего внесения корректив или создания новых планов. Реализуются планы через две задачи:

- поймать противника в ловушку (тактические обманы);
- нанести ему поражение.

Отвлечь и обмануть

Введение противника в заблуждение, понимание его намерений и попыток обмануть является самым важным моментом схватки, в котором и проявляется мастерство.

Цель обмана – создать у противника ошибочные представления о своих действиях, намерениях, психическом состоянии и возможностях. Достигается это с помощью имитации боевой техники, поведения, ложного намерения, которые приводят противника под удар второго намерения. Реализуется это через финты, и о них мы уже говорили.

Обман имеет две составляющие: психологическую и техническую. Первая заключается в понимании подходящего момента для введения противника в заблуждение, момента, когда он максимально восприимчив. Вторая – в правдивом выполнении ложной техники. Нужно помнить, что опытного и ожидающего «разводки» противника трудно спровоцировать обманом на движение, но стоит угрозе увеличиться, а времени уменьшиться и шансы начинают расти. Эффективность действий в такой ситуации будет зависеть от знания или предположения, о чём думает противник, на чём сконцентрировано его внимание, чего он ожидает и что в силах предпринять. В спортивной и военной деятельности ответы на подобные вопросы даёт разведывательная деятельность. В рамках самообороны получение ответов на эти вопросы

может быть проблематичным, но вложить их себе в качестве критериев оценки ситуации необходимо.

Существует несколько условий, при которых обманы наиболее эффективны даже при слабой технике исполнения. Вот они:

- выполнение обманной техники в тот момент, когда противник её не ожидает;
- выполнение обманной техники в тот момент, когда противник ожидал и даже провоцировал определённое действие, которое вы должны симитировать.

В то же время даже самый хороший обман не будет эффективным, если противник ожидает его и действует крайне осторожно. Поэтому «видеть» противника и понимать «готов клиент или нет» – основа искусства обмана.

Наличие правильных представлений о сопернике помогает прогнозировать его вероятные боевые действия, стиль боя и помогает снизить его возможности действовать внезапно.

Человек, способный предвидеть действия оппонента в режиме реального времени, в бою, мог бы быть непобедимым, но, слава Богу, это невозможно. Поэтому мы можем говорить о некотором анализе и предвидении в период подготовки боя и самого боя. В период подготовки безопасного прохождения подворотни и в сам момент прохождения. В период подготовки к спортивному поединку с просмотром записей и в момент схватки.

Предвидение может быть направлено на понимание того,

как вы будете действовать «если что», и какие технические действия применять, «удары, захваты или бег».

Примерами предвидения тактических замыслов можно считать:

– предвидение, основанное на «предупреждающих» сигналах или демаскирующих признаках: неосознаваемые, невольные движения и мимика оппонента, предшествующие удару, захвату и т.д.;

– чтение намерений противника на основании его личных шаблонов, боевых привычек, штампов, общего характера и манеры ведения боя (реализуется в спорте, вооруженных конфликтах и в борьбе с преступниками);

– составление оптимального плана на бой, основанное на знании концепции и доктрины противника, а значит, на чётких представлениях о его действиях и поведении (в зависимости от боевой школы, традиции, социальной прослойки).

Риск – благородное дело

Схваток с применением оружия без риска не бывает, так как предвидеть последствия боевых действий трудно, да и неприятно. Нужно быть готовым к виду крови, ранам, боли и чувству безысходности, если это не спортнож. В скоротечно развивающейся ситуации именно необходимость идти на риск с неопределённым результатом создаёт эмоциональное напряжение и страх. Неопределённость пугает больше всего, так как заставляет предполагать развитие ситуации в сторону усложнения и затруднения, что вынуждает сомневаться в своих возможностях и способностях.

Занятия с учебно-боевым оружием и регулярная практика учат различать степени возможного успеха или поражения в конкретный момент. Это касается и военнослужащих, выполняющих боевые задачи, и людей, нарабатывающих навыки самообороны, и спортсменов, сражающихся за высокие результаты. Казалось бы, в спорте риск не смертелен, но необходимо понимать, что с потерей результата атлет может чувствовать потерю всего того времени, сил и средств, которые он затратил на тренировки, времени, которым он мог бы распорядиться иначе. И все эти мысли, а с ними и эмоции могут достичь своего пика, когда на карту поставлена жизнь, которая либо оборвётся, либо круто изменится, либо тягомотно продолжится.

В боевой ситуации нельзя гарантировать атакующему бойцу безопасный выход на дистанцию применения оружия. Противник всегда может применить встречные удары и быстрый отход, имея выбор направлений для отступления. Создание ситуации, в которой противник близок, а атакующий боец обладает инициативой нападения, является практически идеальной для нанесения поражения. Идеала очень часто трудно достичь, но стремиться к этому надо.

В рамках спорта, самообороны или военных действий сторона, желающая атаковать, пускает в ход все формы тактического обмана:

- усыпление бдительности (разговорами и поведением, манёвром);
- маскировкой (скрывая намерения);
- разведкой (ложные атаки, демонстрация ложного намерения).

Но об этом позже.

ГЛАВА 3. Психофизическая подготовка

Начну с того, что выскажу практический принцип, которым пользуюсь. Считаю, что в основе любой экстремальной деятельности лежит психологическая готовность к адекватному действию. Готовность – это, по сути, состояние. Именно состояние человека даёт ему доступ к навыкам и только после этого становится важным, являются ли действия человека достаточно эффективными. Отсюда вывод: есть состояние – есть доступ к навыкам в конкретной ситуации. Нет состояния – нет доступа к навыкам, сколь много бы их ни было. В идеале, состояние должно включаться угрозой возникновения самой ситуации. Все остальные варианты я рассматриваю как производные. Если даже самый подготовленный человек чувствует себя жертвой или слабоком перед противником, если он психологически подавлен, то он просто не способен воспользоваться своей «крутизной». Отсюда необходимость в психофизической подготовке.

Строится она по принципу «найди страх и убей его», убей, в смысле подчини себе.

Вопрос мобилизации или постоянной готовности духовных сил и волевых качеств по-своему решается практически в каждом виде экстремальной деятельности. Преодоле-

ние страхов и возвращение уверенности является первым этапом подготовки. При этом стоит заметить, что врожденными могут быть только страх высоты и внезапного громкого звука. Остальные приобретаются человеком на протяжении жизни.

Согласитесь, новичок—водитель в состоянии нервного возбуждения и волнения не готов адекватно действовать в условиях дорожного движения. А представьте, что испытывает врач, выполняющий первую сложную операцию. Можно вспомнить экипаж аэробуса, несущего на борту сотни жизней. Командира воздушно-десантной роты, выполняющего приказ силами сколь крутых, столь и молодых людей. Замечили? В меру определённой ответственности психологическая нагрузка у данных категорий людей достаточно велика, а ведь в их обязанности совершение чудес не входит, и рождаются они в тех же роддомах, что и мы все. Вывод: нести ответственность за чужую и свою жизнь может быть повседневной, профессиональной обязанностью, что не уменьшает психологической нагрузки в связи с обыденностью. Отсюда склонность к употреблению спиртных напитков среди граждан некоторых профессий, которая является косвенным подтверждением отрицательного влияния профессионального стресса на их психологическое состояние.

Использование навыков владения ножом предполагает ответственность за многие жизни: свою, всех тех, кто под вашей защитой, агрессора в конце концов. Если вдуматься, то

спасение себя или «нас» путем нанесения порезов и уколов живому человеку – не самое весёлое занятие, тем более что этот человек, имея или не имея цели причинить вам вред, с первых секунд станет расценивать ваши действия как опасные для жизни. Возможно, это остудит его пыл, а может, наоборот, очень разозлит. В результате на чаше весов с одной стороны ответственность, а с другой всё та же пресловутая неопределённость, которая пугает даже сильнее, чем очевидная опасность.

Выделю основные вопросы психологической подготовки:

- Создание психологической устойчивости в ситуациях, несущих деструктивный стресс;
- Создание психологической готовности (далее ПГ) применять оружие до получения контроля над ситуацией;
- Создание ПГ действовать в условиях возможного (ных) ранения (ний);
- Создание ПГ оказать медпомощь себе и (или) оппоненту.
- Всё вместе – Нарботка оптимального боевого (воинского) состояния.

Психологическая устойчивость в условиях деструктивного стресса

Психологическая подготовка начинается с первых минут обучения путем периодического и регулярного использования на тренировках специально подготовленного учебно-боевого оружия. Его острый и режущая кромка могут притупляться, и на время занятий покрывается двумя, тремя слоями синей изоленты или четырьмя, шестью слоями скотча (шириной 10—15 мм вдоль кромки лезвия). Если человек имеет нож для самообороны, на тренировках хорошо бы использовать идентичный учебно-боевой нож. Использование «реальных» ножей позволяет на начальном этапе поработать с различными мишенями и поставить ударную технику. В процессе узнаются технические характеристики как мишеней, так и ножей. К примеру, мишени дают различные ощущения по поражению колющими и режущими ударами, а ножи по свойствам хватов рукоятей, формам клинков и способности держать заточку. Лично я использую на тренировках реальные ножи еще со времен службы в армии. Считаю, что тот стресс, который они вызывают, ударами деревянных макетов не заменить. Если мы учимся вождению постепенно, но на настоящих автомобилях, то и к ножу необходимо отнестись не менее серьезно. Но строго в учебных целях и в первую очередь, в рамках психологической подготовки.

Использование жестких, но достаточно безопасных ножей заметно меняет технический рисунок боя. Бойцы начинают позволять себе больше, ведут себя активней, «прощают» себе ошибки. Многократно лично наблюдал, что получение болезненных ударов деревянным макетом было проигнорировано участниками схватки, от чего к концу тренировки бойцы покрывались множеством синяков. В то же время получение идентичного удара учебно-боевым ножом, хоть на мгновение, но заставляет перевести взгляд на больное место, чтобы удостовериться в отсутствии крови и раны. Такие моменты заметно охлаждают пыл и вынуждают действовать более осторожно.

Виной всему инстинкт самосохранения, он не позволяет делать то, что вредит телу. Мы, конечно, идём на риск, рвёмся вперёд, но уже более расчётливо, так как где-то глубоко в подсознании у нас записано, что за годы тренировок большинство наших атак закончились обменом ударами. Мы начинаем «кусочничать», хватать со стола по чуть-чуть, пока мама по рукам не шлёпнула. А затем начинаем фильтровать технику, которая позволила бы поражать противника с большей вероятностью и дала бы нам основу для нашей уверенности в себе и путь к бесстрашию.

Выполнение учебных заданий с учебно-боевым оружием подразумевает использование соответствующей экипировки. Практически идеально подходят: джинсовая одежда (штаны, куртка с рукавами), камуфлированные костюмы, ко-

жанные перчатки и ракушки. Так как в начале обучения происходит постановка первоначальных навыков, опасность для поражения лица отсутствует, либо минимальная. В последующем, при решении тактических задач, обучаемые приходят к выводу, что в рамках законной самообороны лицо не является приоритетной мишенью. А в силу психологической специфичности применяют по нему, в основном, ложные атаки. Данный подход к освоению навыков владения ножом подтвердил свою эффективность. В течение одного периода обучения большинство занимающихся приобретают удовлетворительный навык самоконтроля. На фоне учебных схваток «нож на нож» и «безоружный против вооруженного», с использованием учебно-боевого оружия, вырабатывается и повышается уровень психологической готовности действовать в экстремальной ситуации. Действовать не только и не столько против ножа, но и ножом.

В ходе тренировок проводятся специальные упражнения. В качестве обязательных применяются:

- падения с различных высот, вперед спиной и грудью;
- индивидуальная и парная «обработка» тела ножом;
- использование острого оружия при изучении техник противодействия угрозам ножом;
- прокалывание иглой;
- воздействие внезапным громким звуком;
- различные варианты упражнений «один против нескольких», с разным уровнем жесткости.

В качестве специальных техник, практикующихся индивидуально или в группе, используются упражнения, создающие стрессовую ситуацию в иных условиях:

- прыжки с парашютом;
- обливание холодной водой или купание в проруби;
- хождение по углям и стеклу;
- разбивание предметов;
- баня с высокими температурами и т. д.

Работая с представителями различных направлений боевых искусств и силовыми структурами, вышеуказанные техники используются избирательно. Практически любая экстремальная ситуация (далее ЭС) является испытанием, способствующим нашему духовному росту. Практика прохождения через ЭС является мощной трансформирующей техникой. Если иметь правильный внутренний настрой, вы уничтожите страхи и комплексы, сковывающие вас.

Хождение по углям

Огнехождение и прочее, по своей сути, является инструментом, расширяющим границы нашего восприятия. Если такие границы лопнут как мыльный пузырь, вы, возможно, достигнете того самого «просветления».

Вообще существует два способа хождения по огню. Во-первых, можно уверенно пройти по углям, как говорится, «стойко перенося тяготы и лишения» огнехождения. Максимум, что вас ждет, это несколько ожогов первой и второй степени. В результате вы поймете, что пройти трёхметровую дорожку может абсолютно любой человек. Второй способ не в пример интересней. Настроившись определённым образом, можно пройти по огню без ожогов. При этом вы чувствуете, что всё тело охватывает волна покалывающей энергии, настроение пребывает на максимальном уровне и появляется «железобетонная» уверенность, что по углям можно идти и десять, и пятнадцать метров. В группе помогает «стадный инстинкт». Обычно под ногами чувствуется только хруст углей. Наступает эйфорическое ощущение силы, уверенности, здоровья и счастья!

Выполняя подобные упражнения, вы заново делаете выбор и переписываете форму и способ восприятия случившегося. Чувствовать тепло и уют на морозе. Ощущать комфорт в жару. Ходить по углям, получая заряд бодрости и здо-

ровья. Преодолевая навязанные ограничения, стереотипы и комплексы, вы оказываетесь в иной реальности, в которой всё может быть. Вы всегда стоите перед выбором, страдать или... Страдания заканчиваются тогда, когда вы перестаёте реагировать на жизнь, неосознанно испытывая негативные эмоции.

Те, кто обладают властью над собой, контролируют свои внутренние изменения и определяют, кем они станут в итоге. Выполняя экстремальные практические упражнения, вы расстаетесь со своими старыми убеждениями. Для большинства ясно как день, что хождение по углям с температурой около 650—800 градусов заканчивается ожогом. Убеждения – это «программное обеспечение» нашего мозга, который подаёт соответствующие команды в различных ситуациях. Всё, во что мы верим, становится нашим жизненным опытом и создает индивидуальную реальность. Все убеждения являются частью личности (плюс образование, воспитание и т.д.), а вот хождение по углям – это прерогатива вашей сущности. Для сравнения, видимая часть айсберга – это личность, а скрытая – сущность. Фактически, личность набита страхами, сомнениями и всякой ерундой – информационным мусором. И многое из этого сгорает на огне.

Теперь о главном!

Основная задача при огнехождении – научиться переключать внимание! Развивая осознанное внимание, вы достигнете эффекта отождествления с объектом, на котором

сконцентрировались.

Первый шаг к достижению контроля над собой – это осознанное внимание. Понаблюдайте, как связаны между собой ваши мысли и чувства. Где в вашем теле собирается напряжение во время экстремальной ситуации. ***Наблюдая за мыслями, вы отслеживаете, как создаете для себя множество проблем.*** Согласитесь, с ними, они уже есть, и они ваши собственные. Глупо, стоя в трусах, отрицать, что они у вас есть. Нужно быть взрослее в конце концов, и отдавать себе отчёт в происходящем, просто по факту. Примите своё состояние, чувства, мысли и эмоции. Это приказ!

Второй шаг – это настрой на успешный результат. Ожидая лучшего, вы формируете позитивный эмоциональный фон. Настраиваясь на превосходный результат, вы морально готовитесь к успеху неизвестным для вас способом. Ваша задача принять тот факт, что вы не знаете как, но можете безопасно для себя пройти по раскалённым углям! Это делали до вас, будут делать вместе с вами, кто-то это уже сделал. Делают в других городах и странах, и будут делать. Это же интересно, сделать невозможное возможным.

Если вас сбивают с настроев остатки сомнений, сделайте следующее. Представьте, какими могут быть самые ужасные последствия. Сразу скажу, ожоги второй степени с пузырями возможны – это правда. Хотя у меня никогда не было. Затем мысленно и эмоционально подготовьтесь к тому, что следующие две недели вы проведёте на больничном, испы-

тивная дискомфорт, а то и откровенную боль. Ну и конечно, лечиться мазями или что доктор пропишет. Хотя, пузырь может быть один и не большой, так, что вам придётся испытывать две недели дискомфорт, но продолжать ходить на работу. В любом случае, если вы решили, что сможете достойно пережить эти трудности, забудьте о них. Если переживёте, теперь это не важно. Именно сейчас вы сможете на 100% настроиться на отличный результат.

Третий шаг приводит к достижению цели. Если вы готовы рискнуть, осознайτε свою цель. Вы хотите достичь состояния, благодаря которому можно ходить по углям, оставаться абсолютно здоровым и получить заряд силы. Если угли рядом, максимально настройтесь и подайте себе команду: «Пошел!» Идите ритмично, втапывая угли в землю.

Решение трудных задач позволяет вам ясно видеть продвижение по пути духовного и волевого развития. Практика является проверкой веры. Вера является фундаментом уверенности. Уверенность рождает акты доверия. Поступки, совершаемые в доверии себе или кому-либо, требуют уверенности в себе или в ком-либо и ответственности за принятое решение. *Знать дорогу и идти по ней – это разные вещи. Соответственно, знающие и идущие – это разные люди.*

Теперь, несколько слов о сути огнехождения. В его основе заключены два процесса. Первый рассмотрим при проведении физического опыта школьной программы. Поставьте на огонь бумажный стакан, наполненный водой. Вода заки-

пит, стакан останется целый. Всё дело в том, что стакан, как и вода, не может нагреться выше 100 градусов, а температура воспламенения бумаги намного больше. Вторым аспектом является управление вегетативной нервной системой через мыслеобразы. Поясню. Вы просыпаетесь от кошмара, вспотевший, с колотящимся сердцем. Конечно, это не управление, но связь образов с изменением состояния организма налицо. Или возьмите хороший, сочный, марокканский лимон. Вдохните его аромат, а затем с чувством, с толком и расстановкой, тщательно пережёвывая и смакуя, съешьте его, не запивая и не закусывая, утирая накатившие слёзы радости и умиления. Жуйте его, запоминая умопомрачительную кислятину и морщитесь, не в силах сдержаться и захлёбываясь слюной. Сделайте это на виду у семьи, подруг и друзей, и пусть их «перекосит» и «искорежит» вместе с вами. Пережёвывайте целый лимон, получая удовольствие от кислятины, которую даже глаза почувствовали. Уверен, у тех, кто такой эксперимент проделывал, обильно выделилась слюна с характерным ощущением под языком. Кислятина! Кислятина! Кислятина! Возможно, то же самое произошло с кем-то от яркого представления такого процесса. Итак, специальный настрой заставляет все системы организма функционировать с максимальной эффективностью, что позволяет максимально снизить теплопроводность тела. Каков физиологический процесс этого настроя, мне неизвестно, главное, что работает.

Говоря о подобных практиках, можно смело ввести термин «экстремальное вдохновение». Ему будет соответствовать определённое состояние души мыслей, эмоций и тела. Можно говорить, что человека перед боем посетила муза войны. Можно сказать, что война стала состоянием души конкретного человека.

Прыжок с парашютом

Любой страх, так или иначе, связан со страхом смерти. Впервые глядя в раскрытую рампу, у многих «перворазников» возникает вопрос: «А что если..?». Самый доступный вариант – рывкнуть себе: «Заткнись!» И прыгнуть. Так создаётся ваш жизненный опыт, и только от вас зависит, будет ли он негативный. Думайте как нравится, но большинство строят иллюзии о том, что якобы анализируют ситуацию. Наглое враньё!

Рывкните себе: «Заткнись!» и сделайте шаг вперёд. Так советовал поступать Сенека, так каждый день поступают тысячи десантников, разведчиков и парашютистов всех мастей. Могут тысячи, сможете и Вы. Понаблюдайте за собой. Когда возникает вопрос о проверке воли и характера, где-то в голове, в самый переломный момент возникают мысли: «Зачем мне это надо? Кому я что-то доказываю?» И т. д. и т. п.

Конечно, на первый взгляд затея лишена смысла, так как не имеет никакого отношения к ножевому или рукопашному бою, но это не так. Важно понимать, что вы занимаетесь не доказательством того, что вы не «верблюд», а расширением возможностей и тренировкой духа! Кроме вас, это 100% никому не надо. Поэтому стремитесь к четкому управлению собой.

Игла

Проколоть щёку или кожу между большим и указательным пальцами просто, но неприятно и страшно. Помните, некоторые боятся иголок больше всего. Есть «кадры», теряющие сознание просто наблюдая за процессом. Весь фокус в том, чтобы достичь состояния, близкого к блаженству. Шучу!

Вам должно быть абсолютно хорошо, не всё равно, а ближе к «прекрасно» и «замечательно». Если мысли каким-то образом рождаются в голове, начните «рождать» их сами, и такими, какие они вам больше нравятся. Прокалывать ладонь может быть легко. В конце концов, скажите себе: «Пусть это будет легко!» По улицам ходят толпы «пирсинговой» молодёжи, не говоря о проколотых женских ушках. Как это может быть легко? Да очень просто, все разговоры о боли – это на 50% результат наших домыслов. На себе я пару раз накладывал швы и на бедре воздушно-десантного прапорщика штопал дырочку размером как после удаления аппендикса. И вы знаете, был удивлён тому, что это более чем терпимо.

Возможно, тело человека может быть управляемым, а может мы придаём боли слишком большое значение. С вашего позволения, я считаю, что человек и его тело – это как водитель и машина. Машина без водителя сгниёт от ржавчи-

ны, без ухода и эксплуатации. Водитель без машины резко ограничен в передвижении по материальному миру. Но когда они вместе, главный всё же водитель. Именно благодаря его бестолковому управлению, они вместе стоят в пробках, движутся и слушают музыку, либо попадают в ДТП.

Препятствие становится испытанием только тогда, когда мы не имеем соответствующего состояния и необходимых навыков для его преодоления. После приобретения состояния и навыков мы только взаимодействуем. Поэтому стресс является разрушительным в начале и входит в рамки нормы в конце.

Подобного рода упражнения требуют полной концентрации на задании и чёткого, энергичного действия. Попытки не дают успеха именно потому, что человек намеревается попробовать лимон и только потом решает, есть его целиком или нет. Попытки запускают мысли: «Да ну меня...!», «Не может быть...!», «А что, если..?»

Высота, огонь, кирпич или игла – это только метафора. Она символизирует все ситуации, когда из-за страха вы отказываетесь выкладываться на все 100%. Потому что страх уничтожает вашу уверенность, которая покоилась, как оказалось, на сомнительном основании.

В соответствующем состоянии препятствие перестаёт быть негативной ситуацией, а превращается в испытание. Признайте свой страх. Рывкните голове: «Заткнись!» или скажите себе: «Пусть это будет легко!» И представьте, что вы

прошли ситуацию. Работайте, чтобы включилась схема «Доверяю – Верю – Действую». Будьте внимательны к телу. Чем больше оно расслаблено, тем более успешные решения вы сможете принимать.

В своё время на меня произвели впечатление сцены из фильма «Непобедимый» снятом о Харлампиеве Анатолии Аркадьевиче. В них старый мастер наставляет главного героя, на краю обрыва, словами: «Ты показал мастерство в борьбе. Но, ты не знаешь, что такое мастерство без борьбы. Твой главный противник – это страх. Он живёт в каждом человеке. Мастерство не знает страха. Победишь себя, обретёшь новые, неведомые силы».

И ещё.

«Всё чему тебя учили – это внешняя сторона борьбы». Главный герой перепрыгивает через куст чертополоха, а затем в него добавляется меч и снова нужно перепрыгивать, рискуя пятой точкой. Мастер наставляет: «Научись забывать, меч перед тобой или чертополох, сильный противник или слабый».

Битое стекло

Хождение по битому стеклу – это полная противоположность хождению по углям. По стеклу нужно идти медленно и аккуратно, как будто несёте на голове стакан воды. Это задание требует концентрации внимания. В принципе по стеклу не бегают, стекло заставляет быть «здесь и сейчас». На нем не учатся, на нем делают. При хождении по стеклу мысленный поток исчезает, желания молчат. На чувственно-эмоциональном уровне вы находитесь в нулевой отметке. Возможно – это и есть состояние «пустоты». Если так, то данное состояние необходимо получить на всех испытаниях. Всё дело в том, можете ли вы работать со вниманием.

Когда мне довелось впервые ходить по стеклу, меня поставили на сорок битых бутылок из-под шампанского и попросили «находиться на них» двадцать минут. Попробуйте как-нибудь, у вас появятся два десятка минут довольно высокой концентрации и интересный жизненный опыт.

Групповые упражнения

Приведу пример упражнений, в которых одному человеку приходится сталкиваться с эмоциями, силой и воздействием коллектива:

- 5—6 человек «обрабатывают» ногами одного лежащего (сила ударов регулируется), он привыкает, успокаивается и начинает действовать;

- в кругу одного «уталкивают» до состояния падения; подготовленных бьют руками в перчатках и ногами. Регулируя усилия, одиночка пытается выбраться из круга, в одном случае без применения рук, во втором случае руки работают против рук, а ноги против ног;

- упражнение для 2—3 человек: один удерживает кисть клиента, создавая усилие для проведения рычага кисти наружу, второй бьёт клиента, перетягивая внимание с противодействия болевому на свои удары; задача – не отдать руку в болевой приём и защищаться от ударов;

- спарринги «один на один в парах», либо «каждый с каждым», оружие учебно-боевое. Колющие удары в лицо и шею для новичков лучше запретить или использовать шлемы-маски. Опытным бойцам, способным себя контролировать, можно разрешить секущие удары, но отслеживать их психо-эмоциональное состояние и ритм работы. Всё остальное можно разрешить, запрещая лишь целенаправленное

травмирование партнёра. Синяки, ссадины, ушибы, проколы и порезы кожи я могу вам гарантировать, хотя они и не самоцель. Главное: во-первых, привыкнуть «умирать» и свыкнуться с тем, что это возможно в любой ситуации, во-вторых, осмыслить все пропущенные удары.

Примерный алгоритм осмысления:

- где ты был на момент удара? Некоторые уже празднуют победу, оценив противника по цвету глаз. В то время как в каждый момент времени нужно быть там, где ты есть, иначе можно и под машину попасть;
- это была тактическая или техническая ошибка;
- если техническая, всё дело в плохом исполнении или подвела физическая подготовка;
- если проиграл тактически, на какую ложную цель отвлёкся, почему медлил и т. д.
- если подвела физика, чего не хватило, выносливости, силы, ловкости и т. д.

Получив ответ на вопрос, составляйте с тренером план устранения недостатков и приступайте к его выполнению.

Такая тренировка насквозь психологична. Поединок с разбором воспитывает внимание бойца к движениям противника, как к сигналам, помогающим разгадать его замыслы, психологическое состояние. Угрожающие моменты, создаваемые противником в бою, многочисленны и разнообразны и, как правило, неожиданны. Правильная тренировка развивает у бойцов сложную двигательную реакцию, смекал-

ку и быстроту ориентировки по ходу схватки.

Применять нож, до получения контроля над ситуацией

Рассматривая данный вопрос, начинаешь глубже понимать прикладной аспект владения не только ножом, но и любым другим оружием. Воздействие ножом, производимое в отношении даже самого ужасного человека, предполагает мрачноватую картину. По законам военной психологи человека, непосредственно участвующего в поражении живой силы противника, называют комбатантом. А уж если вам приходится это делать вручную – вы самый, что ни на есть комбатант. Отсюда и все неудобства: агрессия со стороны неизвестного человека, насилие, свалившееся как «снег на голову», психологический прессинг и вынужденная необходимость «погасить» этот вулкан угрозы, агрессии и опасности тем, что есть.

А в силу различных причин и обстоятельств, часть из которых мы не контролируем, под рукой оказался нож. Ладонь приняла рукоять легко и просто и, само собой, возникло желание наказать оппонента за всё, что он себе позволил. Два, три уверенных удара в направлении противника и вы увидите достаточное количество «дурной крови». С учетом нервного и психического возбуждения, обилие крови может быть воспринято совершенно нормально. Но, в течение первой минуты её количество может резко увеличиться и возник-

нет ситуация, когда противник ещё не обращает внимание на кровь, а вам уже как-то не по себе.

Если усложнить момент потерей какой-либо части тела, то в тяжелой психологической ситуации могут оказаться оба участника инцидента. Ни для кого не секрет, что вид потерянных конечностей производит самое различное впечатление на людей. Причём я не имею в виду руки или ноги, я говорю о пальцах. Кто-то может испытать травматический шок, а кто-то полуобморочное состояние. Хотя лучше будет, если первый схватит «потерю» и побежит в ближайшую больницу, а второй станет звонить своему адвокату. За счёт возбужденного состояния, алкогольного или наркотического опьянения человек может безболезненно переносить удары ножом и потерю крови. Из-за чего может возникнуть ситуация, когда оба участника схватки будут практически в луже крови выяснять отношения. Но, подобное развитие событий не отличается особенной длительностью, как в силу физиологического ослабления организма от кровопотери, так и в силу психологического фактора угрозы смерти.

В данной ситуации важно понять, если воздействие противника расценивается вами как опасное для жизни, вам придется продолжать наносить удары или воспользоваться тупыми частями оружия. Конечно, не исключено воздействие безоружной рукой и ногами, но в схватке вооруженных противников оно происходит избирательно а, значит, чуть реже.

В идеале, схватка может быть пресечена одним только появлением оружия и демонстрацией решительности его применения. При внезапном развитии событий предпочтительней нанесение поверхностных ран и разрыв дистанции. Подобные действия могут переключить человека с агрессии на осознание опасности для жизни и потерю здоровья. При этом вам необходимо демонстрировать уверенность и решительность продолжить схватку «в том же духе». Естественно, демонстрация предполагает наличие уверенности и решительности. Любое театральное изображение данных качеств только подогреет желание агрессора довести задуманное до конца.

Так как нож целиком и полностью становится опасным благодаря действиям человека, его дозированное применение требует от обладателя оружия готовности работать избирательно, нанося лёгкие раны без тяжелых последствий.

Еще одной формой психологического воздействия является демонстрация отсутствия эмоций, мимики и жестов, характерных для схватки. Постарайтесь рассматривать противника как механическую структуру. Вы воспринимаете движение манипуляторов, имеющих определённую массу. Ударные движения имеют вектора сил, траектории движений, степени свободы суставов. Противник – один из многих тараканов или механических игрушек. Вам уже давно не интересно. Вы сами превратились в механическую систему, в мясорубку, которая будет работать до тех пор, пока

в этом будет необходимость. Вам не свойственна усталость и эмоционально-широкие амплитудные движения. В вас заложена рациональность формул и поэзия цифр. Вам нет надобности бегать по потолку, чтобы расправиться с мишенью. Возможно, эта мишень имела неблагоприятные цели или искала приключений на то, что не жалко. Мишень способна оценить ситуацию и принять решение. Если мишень решила встать у вас на пути, пусть она и несет ответственность за свое решение. Конечно, у вас были другие планы на вечер, и вы пытались отвяжаться от навязчивой и наглой мишени, но она загнала вас в тупик и заслонила собой выход.

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.