

Плавная,
как река,

Кася Урбаняк

стойкая,
как скала



Как быть сильнее своих страхов
и поверить в себя



БОМБОРА

Кася Урбаняк

**Плавная, как река, стойкая,
как скала. Как быть сильнее
своих страхов и поверить в себя**

**Серия «Бегущая с
волками. Путь женщины»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67592946

*Плавная, как река, стойкая, как скала : как быть сильнее своих
страхов и поверить в себя / Кася Урбаняк ; [перевод с английского А.*

Сибуль].: Эксмо; Москва; 2022

ISBN 978-5-04-168085-5

Аннотация

Последние семнадцать лет Кася Урбаняк готовилась стать даосской монахиней — училась смирению и внутреннему спокойствию. Но на подобные практики она зарабатывала, будучи властной доминантрикс в одном из закрытых клубов Нью-Йорка. И достигла феноменальных результатов в искусстве владения **ВНУТРЕННЕЙ СИЛОЙ**.

Кася основала Академию, где обучила сотни женщин практическим навыкам достижения гармонии в отношениях и семье, лидерства на работе. Среди ее учениц руководители

крупнейших корпораций — Amazon, Google, представители ведущих банков, обладатели «Оскаров».

БЛАГОДАРЯ ЭТОЙ КНИГЕ ВЫ СМОЖЕТЕ:

- говорить «нет» и отстаивать свои личные границы;
- скинуть оковы «хорошей девочки» и не бояться общественного порицания;
- высоко ценить себя и гордиться собой;
- спокойно отвечать на самые провокационные вопросы и выходить победителем из сложных ситуаций;
- обратить внимание внутрь себя и начать доверять себе;
- перестать подавлять страх, стыд и ярость — освободить эту энергию для исполнения желаний.

Содержание

Введение	9
Часть первая	13
Глава 1	13
Практическое определение силы	17
Поверни прожектор: обнажаем скрытые рычаги силы	21
Тело животного, общение	22
Сила приходит с вниманием	26
Глава 2	27
Ваш мир: состояние покорности и подчинения	28
В хороших руках. Сила доминанта	35
Состояние внимания	
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Кася Урбаняк

Плавная, как река, стойкая, как скала: как быть сильнее своих страхов и поверить в себя

Посвящается моим ученицам, а также всем женщинам, которые готовы присоединиться к нашему движению.

«Сила без любви безрассудна и агрессивна, а... любовь без силы сентиментальна и слаба. Сила в лучшем своем виде – любовь, требующая справедливости, а справедливость в лучшем своем виде – любовь, преодолевающая препятствия на своем пути».

Мартин Лютер Кинг Мл.

«Познание других – это разум; познание себя – истинная мудрость. Овладение другими – это сила; овладение собой – истинная сила».

Лао-цзы, Дао дэ Цзин

Kasia Urbaniak

UNBOUND: A WOMAN'S GUIDE TO POWER

Copyright © 2020 by Kasia Urbaniak. All rights reserved.



В оформлении обложки использованы иллюстрации и фотографии:

Val_Iva, Xinling yi fang, Fanya, Jane Semina, Oliver.zs / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

© Сибуль А., перевод на русский язык, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Введение

Меня зовут Кася Урбаняк. Последние семнадцать лет я провела, готовясь стать даосской монахиней и параллельно зарабатывая в качестве одной из самых успешных доминатрикс¹ в мире. Оба эти занятия, на первый взгляд противоречащие друг другу, позволили мне взглянуть на механизмы действия силы по-новому. Благодаря даосизму я научилась понимать язык человеческого тела и ясно вижу, хочет ли собеседник напасть или, наоборот, отступить, прежде чем он пошевелит хоть мускулом или произнесет хоть слово. В темнице же я познала исцеляющую силу воображения, его роль в формировании скрытых эмоций. Ролевые игры помогли мне увидеть различия между истинным авторитетом и фальшивым. Весь мой опыт говорит: чтобы влиять на других, одних лишь слов недостаточно.

В 2012 году при поддержке координатора отдела чрезвычайных ситуаций Международной независимой гуманитарной организации «Врачи без границ» Рубена Флореса я основала собственную школу. Это было нечто вроде тайного сообщества, современной Бене Гессерит². Мы собирались в

¹ Женщина, выполняющая доминирующую роль в садомазохистских практиках.

² В Хрониках Дюны (автор Фрэнк Герберт) – древняя (и первая) школа тренировки тела и разума, созданная изначально женщинами.

моей квартире в Манхэттене, хотели бороться за справедливость и добиваться доминирующих позиций в мире.

Однако спустя шесть лет на повестку дня вышли другие проблемы. В 2018 году многие женщины впервые стали открыто говорить о пережитых ими сексуальных домогательствах – как в семье, так и на работе. Эта информация буквально всколыхнула общество. Оказалось, что в стрессовых ситуациях мы все как одна немеем и становимся абсолютно беспомощными. Движение *#MeToo*, которое в то время только набирало обороты, позволило одним из нас рассказать правду и быть услышанными, а другим – подготовиться к ней. И это было именно то, к чему я призывала своих учениц.

Когда было важно рассказать правду, мы просто не могли этого сделать.

Я верю, что в нашем изменяющемся мире наука сопротивляться и говорить «нет» должна быть доступна каждой женщине. Вот почему я пишу эту книгу. Она поможет вам обрести силу и дать выход ярости, которую мы привычно подавляем в течение всей своей жизни. Научит пользоваться одним из самых сильных видов оружия, которое только есть в нашем арсенале, – вниманием.

Возможно, некоторые необычные заявления приведут вас в замешательство и даже покажутся каким-то эротическим абсурдом. Однако главная мысль, которую я хочу до вас донести, заключается в том, что в разных обстоятельствах на-

шей жизни работают одни и те же законы. Потому сила – это не настроение, наряд, момент или поза. Это способность извлечь собственные потайные желания, выразить их в полной мере, а затем использовать для влияния на других людей. И целый мир будет слушать вас.

По сути, эта книга об отношениях – у семейного очага, в спальне, на рабочем месте, в Конгрессе и баре. Она о динамике, определяющей их судьбу, о силе и уязвимости, доминировании и подчинении и о том, как все это взаимодействует между собой.

Я использую бинарные термины «мужчина» и «женщина» не потому, что придерживаюсь этого понятийного разделения полов. Просто, учитывая воспитание, которое мы получили, так будет яснее для всех: уже при рождении нас распределили на «мужчин» и «женщин», и, как бы мы себя ни идентифицировали впоследствии, отношение родителей и всего общества в целом оставило свой отпечаток на нашем поведении.

Несомненно, вы заметите, что многие приводимые мной примеры – гетеронормативные. То, чему я учу, в большинстве случаев адресовано женщинам, рассматривает их общение с мужчинами как с романтическими партнерами. Однако все описанные здесь методы одинаково применимы как к обоим супругам, так и к возлюбленному любого пола, другу или подруге, коллеге, ребенку или родителю. Избавившись от связывающих пут, вы сможете вести свободные и уверен-

ные переговоры с кем угодно.

Как только вы усвоите правила игры, все изменится. Вы перестанете быть слугой обстоятельств и создадите новый мир – тот, в котором хотели бы жить.

Так давайте же начнем.

Часть первая

Дело не в вас. Находим невидимую связь

Глава 1

Разговор в разговоре. Скрытая архитектура силы

Женщины полны ярости.

Сколько бы ни боролись наши предшественницы за равную с мужчинами зарплату и государственное соцобеспечение детей, мы как будто находимся все в той же точке, цепляясь сбитыми ногтями за исчезающие на глазах фундаментальные права. Сексуальные домогательства со стороны мужчин вовсе не мешают им занимать высокие должности – напротив, даже становятся причиной для хвастовства. Женщины, как и раньше, служат утехой для влиятельных мужчин, и достаточно послушать любой выпуск новостей, чтобы убедиться, что это действительно так.

Казалось бы, пришло время рассказать обо всем, сформулировать хотя бы для себя видение будущего, а потом воплотить его в жизнь. Однако вместо этого я все чаще слышу, как

женщины винят сами себя.

Они говорят, что в такие моменты испытывают настоящее оцепенение, не могут произнести ни слова, даже если на кону стоит многое – например, работа или собственная безопасность. Когда же наконец они приходят в себя, дело уже сделано: работу отдали другому, мужская рука шарит у них под юбкой, и сами они согласились на отношения, которых совсем не хотели.

Парадоксально, что ровно то же самое происходит с ними в самых, казалось бы, незначительных ситуациях. Допустим, парень, которому ты готовишь латте, вдруг спрашивает, замужем ли ты. И в ответ ты снова теряешь дар речи.

Приступы немоты случаются внезапно, предугадать их совершенно невозможно. Сегодня ты чувствуешь себя оленем в свете фар и бормочешь все свои гениальные идеи так тихо, что их слышит только рядом сидящий парень. Разумеется, он тут же их озвучит и присвоит себе всю славу и благодарности. Но в другой день на рабочее совещание вместо тебя является отважная амазонка, чья логика и харизма делают ее настолько неотразимой, что вся команда готова ради нее пройти сквозь огонь и воду. В такие моменты ты можешь с легкостью нейтрализовать любого скептика, для этого тебе достаточно лишь слегка приподнять одну бровь.

Я могу прямо сейчас привести вам в пример с десяток ситуаций, в которых спонтанная реакция женщин вызывает недоумение у них самих:

– Как раз собиралась попросить этого парня помочь мне спустить коляску по ступеням. Но когда он сам предложил помощь, ответила: «Нет, все в порядке, я справлюсь».

– Когда мой парень сказал, что хочет провести вечер один, я погрузилась в такую депрессию, что даже пошла спать. При этом я точно знала, что он просто собирается протестировать свою новую видеоигру, однако все равно чувствовала себя уничтоженной, словно он отверг меня.

– Наступил великий день, и мой босс наконец-то поинтересовался, что мне нужно для завершения важного проекта, но я почему-то озвучила лишь половину списка.

Проведенные эксперименты показывают, что при приеме на работу женщины, прекрасно осведомленные о среднем уровне зарплаты на определенной должности, почти всегда просят меньше. В дальнейшем же мы так стесняемся завести разговор о прибавке жалованья, что предпочитаем вечно оставаться все на том же минимальном уровне. Возможно, дело здесь в разнице менталитетов: большинство из нас полагает, что надо долго и упорно работать, чтобы стать достойной какой-либо руководящей должности на все 100 %, мужчинам же такие сомнения неведомы. В итоге женщины чаще всего подчиняются руководителям-мужчинам с гораздо более низкой, чем у них самих, квалификацией.

Удивительно, но такие парадоксы случаются в жизни весьма умных и самодостаточных женщин. Может даже показаться, что мы сознательно «мешаем сами себе». Однако

на самом деле все это лишь симптомы одной и той же болезни – неуверенности, детских травм и, как следствие, нелюбви к себе. В глубине души мы боимся, что нас опять накроет немота, мешая защищать свои интересы. Одна только мысль о возможной потере дара речи дестабилизирует.

Для объяснения этого феномена недостаточно говорить о сексизме или мизогинии, хотя доказательств существования в нашем мире и того, и другого предостаточно. Назовем это хорошей новостью, которая означает, что нам не придется ждать разрушения патриархата или устраивать революцию, чтобы стать сильными и научиться себе доверять. Давайте признаем, что все приведенные выше странные ситуации могли иметь совершенно иной исход – достаточно было просто заговорить.

Весь мир построен на соглашениях, а они, в свою очередь, рождаются в разговорах. То, что окружает нас, – от любовных отношений до юридических норм, от семьи до крупных корпораций и правительств, выстроено на взаимных соглашениях. Частная собственность, моногамия как семейная норма, правила поведения, религиозные догмы и система правосудия... Даже деньги есть не что иное, как продукт коллективной договоренности. Справедливости ради стоит заметить, что большинство из таких соглашений были приняты без участия женщин. Однако теперь мы тоже сидим за столом переговоров, а значит, должны вести их уверенно и результативно. Так что же нам мешает?

Существует определенный набор механизмов, невидимых большинству из нас, но неизменно присутствующих в любом диалоге, каковы бы ни были ставки. Именно они определяют, в чьих руках контроль: кто ведет, а кто следует, что обсуждается и чем разговор закончится. В силу воспитания женщины если и получают доступ к таким механизмам, то пользуются ими с раздражающей непредсказуемостью.

Мужчин же воспитывают по-другому, рычаги управления находятся в их руках просто по праву рождения, даже если они понятия не имеют, как все это работает (большинство людей так же не представляют, как функционирует карбюратор). Просто мужчины не сомневаются в своем праве применять силу, а мы, даже лучшие из нас, – да. И дорого за это платим. Получается, что половина населения Земли обманывается, даже не догадываясь об этом. С моей точки зрения, это огромная культурная и психологическая проблема человечества.

Но что же такое сила, о котором мы столько говорим? Давайте обсудим это прямо сейчас.

Практическое определение силы

Когда я спрашиваю женщин, чего они хотят, то в ответ слышу: «уметь проявлять свою силу», «быть могущественной», «развить уверенность в себе», «обрести голос». Эти желания говорят о многом, и игнорировать их нельзя. Они

то, что я называю «выбором без выбора», то есть трансляция всех наших скрытых потребностей. Мы можем развернуть коврик для йоги, достать все дневники, писать туда свои установки и медитировать. Я тоже буду рядом с вами и гарантирую, что день пройдет прекрасно, и мы почувствуем себя более отдохнувшими, чем за все последние годы.

Но это не сила.

Сила – это не чувство.

Сила – это влияние, то есть она должна быть динамичной.

Вы заметили, что я использую слово «влияние», а не «контроль»? У меня нет цели научить вас, как навязывать свою волю. Контролировать поведение другого человека, не убедившись в его заинтересованности и готовности вложить в процесс всю свою душу, разум, воображение и мастерство, – значит тратить время и энергию ради весьма скромного результата. Тирания фундаментально нестабильна – это вам подтвердит любая диктатура. Вам придется всегда быть более важным и оказывать на подчиненных все больше давления, чтобы оставаться на вершине. Неизбежно грянет революция.

Влияние противоположно контролю. Используя его, вы получаете доступ ко всем внутренним ресурсам человека: уму, креативности, страсти. Очень часто результат такого взаимодействия оказывается гораздо более впечатляющим, чем мог предположить каждый из участников.

Так что я говорю о созидающей, а не о деструктивной силе – той, которая подразумевает умение попросить человека сделать нечто, необходимое лично вам (в этой книге мы вообще часто будем обсуждать просьбы).

Применять силу означает «делать», а не «получать». В ее основе лежит умение контролировать направление разговора. Возможно, однажды вам придется воспользоваться вербальным джиу-джитсу, чтобы выбраться из номера отеля, отказать отвечать на нежелательный вопрос или, наоборот, довести свою мысль до конца, несмотря на попытки собеседников сменить тему.

Студентов, которые приходят ко мне с намерением «почувствовать силу», я прошу рассказать, что они собираются с ней делать.

– Что бы случилось, обрети вы прямо сейчас большую уверенность в себе? Вы бы назначили встречу с вашим бухгалтером, чтобы разобраться со стопкой накопившихся за полгода неоплаченных медицинских счетов? Наконец порвали бы с партнером, которого терпели только из страха остаться в одиночестве? Назвали имена тех, кто издевался над вами в детстве? Отправились в экспедицию на полюс в чисто женской команде?

Разумеется, количество ответов обычно соответствует числу женщин в комнате, но дело вовсе не в этом. Сама постановка вопросов как будто разрушает заклятие. Вместо того чтобы бродить в глухом лесу в надежде натолкнуться

на волшебную формулу силы, мы можем сами попробовать превратить свои смутные, аморфные желания в конкретные цели. В этом случае все наши переговоры с боссами, партнерами, врагами и друзьями выйдут на совершенно иной уровень, и новая реальность, о которой мы мечтаем, не замедлит явиться.

Всем нам просто жизненно необходимо научиться различать собственные внутренние сигналы. *Однако одного этого недостаточно.*

Мы должны уметь озвучивать свои мысли – как в личных отношениях, так и на работе.

Знаете, когда вы действительно почувствуете себя сильной? Когда сможете спокойно отвечать на любые провокационные вопросы, относиться с пониманием и добротой к возражениям, воспринимая их как возможность для сближения, а не как символическую дверь, готовую захлопнуться перед вами. Самый суровый отказ вы будете воспринимать с любопытством и юмором, и он не лишит вас решимости. Чужие советы о том, сколько украшений надо надеть с брючным костюмом, чтобы произвести серьезное впечатление, потеряют свою актуальность – ваша уверенность в себе возрастет, и окружающие тоже почувствуют это.

Поверни прожектор: обнажаем скрытые рычаги силы

Итак, барабанная дробь: настало время приоткрыть завесу окружающей принципы работы внутренних механизмов силы, образно говоря – посыпать этого призрака мукой.

Сейчас я научу вас технике под названием «Поверни прожектор», которая одинаково хорошо работает как с незнакомцем, спрашивающим вас, планируете ли вы завести ребенка, так и с королем киноиндустрии, который распахивает перед вами халат.

Объяснения займут не более десяти секунд, на отработку времени уйдет гораздо больше, однако нельзя забывать, что с несправедливостью мы миримся тысячелетиями. Так что – ничего страшного. Все остальное время я потрачу на то, чтобы привести вас в боевую форму.

Слушайте внимательно: когда в следующий раз вы потеряете дар речи и застынете на месте, открывая и закрывая рот, словно золотая рыбка, и понятия не имея, что сделать или сказать, просто задайте вопрос.

Пусть это не будет оправданием или объяснением своей позиции, и вам вовсе не обязательно блистать остроумием в стиле Кэтрин Хепберн. На самом деле вопрос может быть совершенно нелогичным: «Вы плаваете с акулами?» или: «Где вы купили этот галстук?».

Действуя таким образом, вы как бы направляете прожектор в глаза собеседника, сбиваете его с толку и берете ситуацию под контроль. А теперь (и тут придется немного потренироваться) задайте второй вопрос. И еще один. И еще. Не останавливайтесь, пока провокатор сам не окажется в нужном вам положении.

Вот так.

Эта практика срабатывает безотказно. Просто потому, что

заданный вопрос перенаправляет поток внимания.

А где внимание – там и сила.

Тело животного, общение

Я уже рассказывала вам о том, что пришла к осознанию силы необычным способом: собиралась стать даосской монахиней и семнадцать лет путешествовала по миру, изучая боевые искусства, китайскую медицину и алхимические практики. Мои учителя были людьми выдающимися. Их умения и опыт казались мне настоящим волшебством. Чтобы иметь возможность платить за уроки, я параллельно подрабатывала в качестве профессиональной доминатрикс. Это был один из самых интересных и прекрасных периодов моей жизни.

Однажды я провела неделю в пустыне с мастером боевых искусств. Возле его дома из старых школьных парт был сооружен лабиринт. Ученики должны были вслепую пробежать по лабиринту, не дотронувшись ни до одного стола. На-

до ли говорить, что для выполнения этого задания необходимо было максимально обострить все свои чувства, ощущать малейшие подсказки, быть волком, бегущим сквозь темный лес.

После одной такой тренировки я прилетела на работу в Нью-Йорк. Погода была отвратительная, шел мокрый снег, так что даже самые преданные сабмиссивы³ прийти не отважились. Женщины в зале смеялись и обсуждали телевизионные сериалы, но мне, из-за моего обострившегося восприятия, их голоса резали слух, а от запаха дешевой китайской еды, которую они при этом поглощали, становилось тошно. Вместо того чтобы присоединиться к общей беседе (как, возможно, я сделала бы еще неделю назад), я сбежала к дальнему окошку, где могла побыть в одиночестве.

Сидя на подоконнике, ощущая спиной холод стекла и пытаясь завершить свой переход от недавнего сенсорного опыта в пустыне к грубой реальности темницы, я машинально открыла лежащую рядом книгу. Это было руководство по воспитанию собак, которую Жозефин купила для тренировки своего нового щенка.

Насколько мне известно, автор этой книги теперь сам находится под надзором по причине жестокого отношения как к животным, так и к женщинам. Однако смысла это не меняет. Основная идея прочитанного мной была проста: люди

³ Человек, который играет роль подчиненного в садомазохистских сексуальных практиках.

допускают огромную ошибку, обращаясь с собаками как с равными.

Ваш пес не понимает слов, но он считывает ваши интонации и язык вашего тела. Так что если вы просите его перестать грызть диван голосом нежным и умоляющим, для него это звучит как похвала. В некотором роде вы подтверждаете его роль альфа-самца и вожака стаи и одновременно ставите в тупик: может ли он вести свою стаю, кормить ее и охранять, если еда сама появляется в миске, а потенциальных врагов пускают в дом с посылками от *FedEx* и коробками тайской лапши?

Нам кажется, что, уступая собаке, мы проявляем любовь и доброту, но на деле это лишь сбивает ее с толку, вызывает стресс. Не удивляйтесь потом, что ваш пес ведет себя неадекватно.

Однако давайте посмотрим, что происходит с большинством собак, когда в комнату входит опытный тренер. Они *расслабляются*. И дело не в том, что именно говорит тренер, а в том, как он себя ведет. На языке своего тела он посылает ясный сигнал: «У меня есть вот это, так что я главный». И ему с готовностью подчиняются.

Читая это руководство после целой недели изучения энергии тела, я вдруг поняла: «Именно так я и поступаю с мужчинами». Они говорят, что им нужен бандаж, или сессия футфетиша⁴, но на самом деле они хотят оказаться в моей вла-

⁴ БДСМ-практики.

сти, чтобы расслабиться и прочувствовать себя. Так совершенно неожиданно для меня тем снежным днем весь опыт, полученный мною в пустыне под руководством мастера боевых искусств, объединился с работой, которую я выполняла в темнице. Руководство по воспитанию собак Жозефин стало искрой, необходимой, чтобы осветить мир по-другому.

«Хорошо, – думала я. – Пусть собаки – это только животные. Но и сами люди ничем не лучше». Все живые существа так или иначе общаются между собой, при этом умение говорить есть только у человека. Большую же часть времени вся необходимая информация выходит не только за рамки слов, но даже за пределы языка тела. Вы в одно мгновение распознаете, является ли собеседник нападающим или целителем, успокоит ли он вас или, наоборот, собьет с толку. И сделаете вы это на уровне энергетики. Но можно ли этим управлять?

Понимание сказанного на энергетическом уровне, во время этого условного «разговора в разговоре» – один из самых мощных из всех имеющихся у нас инструментов влияния.

Мы не можем перекричать то, что говорят друг другу наши тела.

Это открытие легло в основу всех практик, которые я пару лет спустя преподавала в своей школе.

Могущество как даосских монахинь, так и доминатрикс (а я одинаково восхищалась и теми, и другими) зиждилось на умении не только вести «разговор в разговоре», но и контролировать его. И это не было манипуляцией в привычном

смысле этого слова – нет, они поступали так же, как любой успешный тренер собак: владели вниманием.

Сила приходит с вниманием

Всю полученную мной сумму знаний можно обозначить следующим образом: важнее всего – искусство внимания. Этому меня учили в пустыне, в додзэ⁵ и в темнице. Внимание доопределяет, куда будет направлена жизненная энергия ци⁶ при любом взаимодействии. Важность языка и жестов никто не отменял, однако важно сохранять внимание превосходит их обоих. Ни статус, ни доступ к ресурсам или титул не имеют никакого значения! Будь вы хоть вахтером, хоть генеральным директором – контроль за вниманием позволит вам всегда держать руки на штурвале.

⁵ Додзэ – место для медитаций и других духовных практик, а также тренировок в японском буддизме и синтоизме.

⁶ Ци – в китайской философии сила, которая управляет всеми процессами внутри тела и за его пределами как живой, так и неживой материи.

Глава 2

Доминирование и подчинение.

Искусство внимания

Равенство в обществе – это прекрасно.

К сожалению, правда состоит в том, что во время любого взаимодействия, разговора или сотрудничества один из нас ведет, а другой – лишь следует за ним. Ведущий и ведомый обмениваются ролями так легко, что переход почти незаметен – как будто это некий танец. Но он все же есть, а потому один непременно направляет, а другой принимает. Угадайте, кто чаще оказывается в роли ведомого?

Первая причина, по которой женщины всегда уступают, связана с силой. Нас воспитали так, что мы чувствуем себя ужасно неловко, как только речь заходит об иерархии. При этом многие из нас предпочитают отрицать существование динамики силы за пределами игр бесчестных манипуляторов. Однако, как и с гравитацией, отрицание бессмысленно – она все равно влияет на вас.

Люди и животные организуют себя, подчиняясь определенным законам, и женщины участвуют в этом независимо от своего желания. Наше отрицание лишь означает, что игра не приносит нам выгоды.

Хватит.

В этой книге я буду использовать термин «доминирование» для обозначения состояния, когда ваше внимание направлено вовне, а также всех действий, вытекающих из этого состояния, а термин «подчинение» – чтобы описать внимание, обращенное внутрь.

Оба эти слова несут в себе определенное значение, однако уверяю вас, это не то, о чем вы думаете. Мое определение доминирования никак не связано с жестокой, токсичной имитацией силы, которую мы видим каждый день. Это не крики, не буллинг и никак не связано с призывом «быть мужиком», что бы все это ни значило. В подчинении соответственно нет ни капли раболепия.

В сущности, все негативные коннотации, возникающие при произнесении этих слов, связаны с их неправильным применением. Особенно в случае, когда один ведет себя доминантно, выкрикивая приказы, а другой – подчиняется, отвечая тоненьким голоском. Никто из них в этот момент не контролирует, куда направлено внимание.

Ваш мир: состояние покорности и подчинения

– О, милая! Подчинение – не вариант, – заявляет мне Чери, – говорю тебе это как владелец малого бизнеса и мать троих детей младше двенадцати. Если я не буду каждую се-

кунду все контролировать, этот корабль пойдет ко дну. *Ох уж мне эти сабмиссивы... Пассивные, жалкие, хнычущие слабаки, едва ли достойные повторного взгляда.*

Успешные женщины отчаянно сопротивляются, когда речь заходит о подчинении. «Эй! Я никому не рабыня!» – возмущаются они. Но давайте подумаем, почему во время практически любых религиозных практик нас целенаправленно помещают в подчиненное состояние? Открою вам секрет: это делается для того, мы могли обратить взгляд вовнутрь себя. Вспомните, когда вы последний раз медитировали, молились или стояли в асане? Подумайте о писателях и художниках, мечтающих преодолеть завесу, отделяющую их подсознание. Да в конце концов, кто из нас отчаянно не желал хотя бы раз в жизни полностью отдаться талантливому любовнику – чтобы только и оставалось, что закрыть глаза и наслаждаться, наслаждаться и наслаждаться?..

Представьте себе подчинение именно такого рода. Когда вас надежно укрывает внимание партнера, а сами вы при этом можете расслабиться и сосредоточиться на своих ощущениях. Роль сабмиссива заключается в том, чтобы отключить мозг, обратить внимание вовнутрь и чувствовать желаемое каждой клеточкой своего тела..

– Но как это связано с силой? – спрашивают новые ученицы. Отвечаю: когда вы погружаетесь в подчиненное состояние и не сопротивляетесь получению, то обретаете ощущение законности своих желаний и потребностей.

И здесь нас подстерегает главная ошибка – думать, что влияния можно достичь только с помощью доминирования. На самом деле человек, который полностью принимает на себя роль подчиненного, обладает не меньшей силой, так как четко понимает, что ему нужно в этот момент. Это желание в чистом виде, осязаемое и ясно выраженное.

Подчинение – не бессилие, а сильная связь.

Вот почему просьба, высказанная из состояния подчинения, не является унижительной. Вы просите, исходя из собственных представлений о правде: «Если в моей команде появится больше людей, то к концу года я смогу расширить этот бизнес на 25 %». Или: «Если я вернусь домой из аэропорта и обнаружу, что ты уже приготовил мне горячую ванну и налил бокал вина, я почувствую себя самым любимым созданием на планете».

Тут нужно кое-что отметить. Во-первых, обе фразы являются просьбами, и в них нет пассивной позиции. Однако в обоих случаях мы используем так называемую конструкцию «я-фраза», которая относится к языковым структурам подчинения и фокусирует внимание на опыте и эмоциях говорящего. Язык тела в этот момент также говорит о подчинении: возможно, вы коснетесь себя во время разговора – например, положите руку на сердце. И ваше тело будет мягким и податливым, а в голосе появится бархатистость. Рассказывая другому человеку о том, как будет выглядеть ваш мир, если он исполнит вашу просьбу, вы подтверждаете свои сло-

ва всем своим естеством.

Просьба из состояния подчинения должна приносить очень и очень приятные ощущения.

Находясь в подчиненном состоянии, вы создаете мир, в котором ваши желания уже воплотились в жизнь, и приглашаете собеседника присоединиться к вам. В том, что он согласится, сомнений нет, потому что связанная с вами подчиняющаяся просьба обладает фундаментальной целостностью. Более того, человеку, находящемуся в подчиненном состоянии, помогать приятно, потому что он не станет сопротивляться. Его желания понятны, сигналы ясны, и в результате он чаще всего получает то, чего хочет.

Когда я говорю о преимуществах подчиненного состояния, то вовсе не призываю вас вернуться в каменный век. Лишь прошу осознать, что именно вы чувствуете.

Не удивлюсь, если этот призыв останется без ответа как со стороны женщин, так и со стороны мужчин – просто потому, что одним из первых правил, внушаемых нам обществом, является следующее: врать о своих чувствах – это нормально. Кажется, все от нас именно этого и ждут.

– Ты можешь вернуться на урок, когда извинишься за свое поведение, – говорит вам учитель в первом классе. При этом вы не чувствуете себя виноватым, совсем нет, но в углу холодно и одиноко. Вы не хотите оставаться вне группы – никто не хочет. Поэтому вы имитируете раскаяние и присоединяетесь к стаду.

Далее отсутствие связи между чувствами и желаниями продолжает поощряться, и особенно это касается женщин. И вот вы уже игнорируете голод и пропускаете ужин, чтобы влезть в платье, которое купили на бал в восьмом классе, или молчите в тряпочку, когда куратор, который должен дать вам рекомендации, делится с вами сомнительной шуткой. Вы рискуете повредить колено во время утренней пробежки, слишком утомительной после вчерашнего тяжелого дня, и соглашаетесь встречаться с мужчинами, которые вам не подходят. Вы выбираете работу с более высоким окладом, хотя к ней у вас не лежит сердце, убеждая себя, что зато потом сможете поехать в отпуск на море – ведь это обрадует вашего мужа и детей, хотя сами втайне ненавидите и песок, и солнце.

А потом появляется некто вроде меня и спрашивает: а чего хотите конкретно вы? Что кажется вам живым? Не мелкие улучшения имеющегося (больше денег, меньше килограммов, короче путь на работу) и не то, что удовлетворит ваших сверстников, родителей, партнера, детей или церковь, вашу политическую партию, клиентов или людей, которые работают на вас. Что важно для вас самих? И тут вдруг выясняется, что вы не только понятия об этом не имеете, но даже не знаете, как узнать.

Игнорируя в течение всей жизни собственные базовые сигналы, мы разрываем связь с настоящими мыслями и чувствами. Немеем. Теряем

проницательность и понимание того, что даже самая незначительная разница все же имеет значение, и это значение дорогого стоит. Если бы мы даже и хотели напитаться своей жизненной силой, то просто не можем до нее дотянуться.

Это плохо: нам нужно знать о своих чувствах, прислушиваться к внутренним сигналам, быть внимательными к их духу и передаваемой информации. Именно там спрятаны сокровища. И именно там рождаются наши самые потаенные желания – те, что служат топливом нашей судьбе.

Скрытые желания не заявляют о себе громко. Иногда они и вовсе напоминают лишь слабые импульсы, не заметить которые так легко. К примеру, знакомо ли вам ощущение беспричинной тоски, переходящей в общую неудовлетворенность и смутные подозрения, что в вашей жизни должно быть что-то еще? Эта тоска появляется неизвестно откуда и совершенно сбивает с толку. Проще всего – проигнорировать ее, постараться побыстрее забыть о неуверенности, которую она вызывает. Многие из нас так и поступают. Беда в том, что любые наши идеи, не связанные с внутренними сигналами, обречены на провал. Напротив, те, что рождены из настоящей связи с истинными желаниями, несут жизненную искру уникальности – того, что только вы и никто другой можете привнести в этот мир. Это все равно что сравнивать дешевую пластиковую миску вместе с тысячами других отштампованных на фабрике (которая в недавнем прошлом

нарушала права своих работников) и ту единственную в своем роде, созданную вручную и обожженную с любовью.

Первичная суперсила подчиняющегося заключается в его способности чувствовать свой глубинный внутренний сигнал и транслировать его другим.

Мы с вами потратим некоторое время на то, чтобы научиться погружаться в подчиненное состояние, найти связь с внутренними сигналами и вытащить на свет все наши глубоко спрятанные желания. Ведь если мы не знаем, чего хотим, то зачем обладать влиянием? Чтобы позволить себе купить гору баракла, в котором мы якобы нуждаемся? Или чтобы делать то и быть тем, какими нас хотят видеть другие? Но это не сила.

Напротив, целый мир откроется нам, как только мы воспользуемся всеми преимуществами состояния подчинения. Мы обретаем ощущение законности желаний и нашего права просить. Эмоции, которые нам вроде бы не полагается испытывать – ярость, стыд, страх, – заключают в себе невероятное количество энергии. Подчиненное состояние помогает получить доступ к этим эмоциям, преобразовать их и использовать энергию во благо. Наконец-то у нас появится шанс изучить природу собственного сопротивления, а это поможет распознать его в других людях. Что в конечном счете приведет нас к самой трансформативной и доступной нам силе – возвышению себя.

Мы собрались здесь, чтобы воспользоваться своей жиз-

ненной силой и не сбавлять темп наступления. Погружение в подчиненное состояние поможет нам использовать все его богатства. Чтобы открыть сундук с сокровищами, нужно обратить свое внимание внутрь себя.

В хороших руках. Сила доминанта Состояние внимания

О чем думаете вы, когда слышите слово «доминирование»? Представляете себе женщину в высоких кожаных сапогах, корсете и с плеткой в руке? Возможно, впрочем, на ум вам приходят гораздо менее приятные картины. Например, суровый отец, который «учил» вас плавать, швыряя на глубину и не обращая внимания на ваши крики и протесты. Генеральный менеджер, оставляющий после себя в офисе ядовитое облако негатива и страха. Бывший муж, доводящий вас до состояния подавленности и депрессии вечными придирками, так что вы заранее были уверены, что ошибаетесь, независимо от того, что делали или говорили.

Назовем всех этих людей «плохими доминантами». Потому что настоящее доминирование, как вы уже, несомненно, догадались, никак не связано с жестокостью. Пожарный, борющийся с огнем, использует доминирующее состояние внимания. То же самое делает умелый массажист или хорошая мама. И доминатрикс (но только хорошие).

Истинное доминирующее состояние связано с потоком

внимания, направленного наружу.

Вы заметили, что я использую слово «наружу», а не «вовне»? Это важно, и я хочу, чтобы вы мыслили так же. Ваше внимание направлено наружу, на тело другого человека, и в этом случае «наружу» означает не направление, а место. Потому что, как мы увидим позже, если вы погружены в одно или другое состояние внимания не полностью, то в коммуникации возникают большие проблемы.

Босс, бушующий в вашем офисе, озвучивает много распоряжений и употребляет при этом слова доминирования, однако на самом деле его внимание повернуто вовнутрь, на собственную ярость, страх и несоответствие требованиям. Он может кричать: «Больше так не делайте!», но его тело при этом говорит: «Смотрите, что вы со мной сделали!»

Такое *несоответствие* вызвано отсутствием связи между поведением и состоянием внимания. Ваш босс доминирует, но не является доминантом. В отличие от доминанта, ему не интересны ни вы, ни ваши способности, таланты или потенциал. Он не чувствует, не проверяет и не оценивает вашу реакцию и не позволяет вам определить, как использовать ваше сопротивление для достижения финальных целей. Он может сколько угодно приказывать, однако никогда не добьется настоящего влияния, пока не направит свое внимание наружу.

Я наблюдала подобное много раз, когда тренировала начинающих доминатрикс. Внешне женщина могла вполне со-

ответствовать этой роли, но если ее внимание было повернуто на себя, то всего латекса в Германии не хватило бы, чтобы компенсировать неуверенность, исходящую от ее тела.

Настоящая сила – не приказы.

– Они научили меня, *что* именно я должна говорить, и эта стратегия отлично работала во время занятий. Так почему же все идет коту под хвост, когда я пытаюсь применить эти навыки в настоящей жизни? – часто жалуются мои ученицы, прошедшие очередной курс, посвященный искусству вести переговоры. Ответ следующий: вы используете язык доминирования и забываете о направлении внимания.

Вот в чем заключается главная причина, по которой все эти так называемые советы о поведении на рабочем месте не только не работают, но и, наоборот, ослабляют доступ к силе. Никто не объясняет женщинам, как направлять внимание наружу. Зато сколь угодно много рассуждают о том, что надеть, что и как сказать, то есть *разворачивают внимание женщины на нее саму*. В результате проблема не только не решается, но и усугубляется еще больше.

Повторюсь: чтобы доминировать, необходимо повернуть внимание наружу и удерживать его там. Представьте, что вы сидите в тракторе, а собеседник находится в свете его фар. Ведите диалог прямо оттуда, решайте сами, что именно обсуждается, какие действия будут приняты или предотвращены и какие исправления внесены.

Чуть позже мы с вами потренируемся входить в доминирующее состояние и удерживать его. Пока лишь скажу, что женщины чаще всего направляют свое внимание вовнутрь. Причины этого в настоящий момент не так уж важны, я объясню их позже, однако знакомиться с языком доминирования нам они не мешают.

Итак. Начинайте любое предложение с местоимений «вы» или «ты»: «вы будете», «вы можете», «вы являетесь», «вы должны». Будьте кратки, не объясняйте мотивы ваших просьб. Давайте очень точные инструкции, просто говорите людям, что им нужно сделать, как и когда. К примеру, вместо того, чтобы просить: «Будь более романтичным», скажите так: *Освободи время в воскресенье вечером и отвези меня на ужин в «Лаперуз».*

В этот момент вы должны забыть про себя и направить все свое внимание на собеседника. Если о себе сообщить все-таки надо, используйте вместо слова «я» форму третьего лица: «компании выгодно», «исследования показывают», «женщины ценят мужчин, которые», «отношения процветают, когда». Ручаюсь, вам будет неловко все это произносить, ведь обычно вы разговариваете совсем не так. Неудивительно: мы только и делаем, что пытаемся смягчить любое свое высказывание, и без конца извиняемся – просто по умолчанию.

Разумеется, одних только слов будет недостаточно, и в итоге человек, над которым вы доминируете, среагирует на

язык вашего тела: позу, твердость взгляда и тембр голоса – так внутренние животные наших тел общаются друг с другом. Настоящего доминирования можно добиться только в том случае, если животное вашего тела оказалось сильнее, и собеседник достаточно расслабился, чтобы перейти в подчиненное состояние. Теперь он готов принимать ваши правила игры.

Вы понимаете, что не так уж важно, что именно говорить. Гораздо важнее – *как*. Если ваше внимание повернуто наружу, то абсолютно все ваши предложения воспринимаются. Интересно, что при этом о собственных чувствах вы вообще можете забыть. Такое сосредоточенное персонифицированное внимание – настоящее искусство для доминирующего.

Вы безошибочно определите, какой именно надо быть, чтобы добиться своих целей: заботливой, суровой, искренней, смешной, официальной, строгой или игривой. Но узнаете вы это лишь благодаря внимательному наблюдению за оппонентом, а не потому, что кто-то сказал вам, что необходимо вести себя определенным образом.

Если ваш собеседник напряг плечи и принял защитную позу, а его лицо застыло, лишившись эмоций, вы сразу поймете, что разговор надо начинать мягко. На сбитого с толку, дезориентированного человека, который совершает беспорядочные, настороженные движения, практически безотказно действуют фразы, описывающие то, что происходит прямо сейчас: «Кажется, мой комментарий вас расстроил».

Неспособность удерживать зрительный контакт часто сообщает о чувстве вины, и в этом случае может потребоваться применение в разумных количествах шарма и юмора.

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.