

**С.А.Зелинский**

**Теория и методика  
манипулирования.  
Сборник Лекций.**

**2009**

## Оглавление

Вступление. ....	4
Тема 1: Основы психофизиологии .....	4
Тема 2: Основы психологии: сознание и подсознание (бессознательное).....	29
Тема 3. Основы классического и прикладного психоанализа .....	43
Тема 4: Основы массовой психологии.....	59
Тема 5: Основы власти и властных отношений .....	74
Тема 6: Основы массовых коммуникаций.....	87
Тема 7: Основы манипулирования массовым сознанием с помощью СМИ.....	107
Тема 8: Основы информационно-психологических войн .....	118
Тема 9: Основы манипулирования психикой индивида и масс. ....	130
Тема 10: Основы внушения и самовнушения. ....	149
Тема 11: Основы гипноза и самогипноза .....	168
Тема 12: Основы психической саморегуляции и аутотренинга .....	203
Тема 13: Технологии психо-воздействия .....	229
Тема 14: Блоки манипуляций.....	279
Тема 15: Универсальные факторы противодействия манипуляциям .....	327
<b>Источники</b> .....	380

С. А. Зелинский

Теория и методика манипулирования. Сборник лекций.

© Зелинский С. А., 2009

Текст печатается в авторской редакции.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

## Теория и методика манипулирования. Сборник Лекций.

### Теория и методика манипулирования. Лекции.

*«Манипуляции, внушение, информационно-психологическое воздействие, гипноз наяву и т.п. – синонимические понятия одной теории: управления психикой человека. Знание и изучение психологических механизмов такого управления является самым эффективным на сегодняшний момент способом противодействия манипуляциям психическим сознанием индивида и масс».*

*С.А.Зелинский*

*«Моя заветная мечта - сказать десятком предложений то, на что другим требуется целая книга».*

*Ницше*

#### Вступление.

Данное методические пособие представляет собой конспективное изложение курса по психо-технологиям манипулятивного воздействия на психику индивида и масс. Мы поставили себе задачу: быстро, емко, сжато и эффективно изложить теорию предмета и научить практическому применению. Что нами и было сделано.

#### Тема 1: Основы психофизиологии

*«... мозг есть орган души, т. е. такой механизм, который будучи приведен какими ни на есть причинами в движение, дает в окончательном результате тот ряд внешних явлений, которыми характеризуется психическая деятельность».*

*И.М.Сеченов*

##### *1. Основы нейро- и психофизиологии.*

*-- закономерности высшей нервной деятельности (И.М.Сеченов, И.П.Павлов, Н.Е.Введенский, А.А.Ухтомский, Д.Н.Узнадзе, А.Р.Лурия, Б.Г.Ананьев и др.)*

*--доминанта, установка, условный рефлекс, сенсорные сигналы, нейроны, афферентные связи и т.п.*

*--теория мозга (левое и правое полушария, межполушарная асимметрия и т.д.).  
-- характеристики психической деятельности (ощущения, представления, мышление, память, интеллект, эмоциональные состояния, сон и т.д.)*

Кратко рассмотрим основные закономерности высшей нервной деятельности (по И.М.Сеченову, И.П.Павлову, В.М.Бехтереву, Н. Е.Введенскому, А.А.Ухтомскому, Д.Н.Узнадзе и др.)

Все аспекты сознательной и бессознательной жизни являются рефлекторными (И.М.Сеченов, 1863). Рефлекс заканчивается движением. И.М.Сеченов открыл процессы торможения в ЦНС.

По И.П.Павлову (1950), условный рефлекс -- ответ на сигнал о действии. Совокупность условных рефлексов = «сигнальная система».

Существуют две сигнальные системы. Первая – чувства. Вторая – речь.

В первой сигнальной системе условный рефлекс становится условным только в случае, если он подкрепляется раздражителем (например, звонок подкрепляется раздачей пищи).

Во второй сигнальной системе – речь сама по себе вызывает реакции организма. (Слово связывается в больших полушариях головного мозга с соответствующими безусловными раздражителями, заменяя их и вызывая ту реакцию, которую бы вызывали эти раздражители.)

В.И.Ленин (1958) определил вторичность сознания. Сознание основывается на отражения, т.е. психическом воспроизведении объекта в мозге человека в виде ощущений, восприятий, представлений, понятий, суждений, умозаключений. Таким образом содержание сознания определяется окружающей действительностью.

Сознание – свойство мозга. Для отражения характерно возможность предметов запечатлеть на себе действие других предметов. В живой природе отражение выражено наиболее ярко (например, стебель растения реагирует на источник света). Отражение происходит и в неживой природе (например, камень сохраняет отпечаток на глине).

У живых организмов раздражение происходит рефлекторно, благодаря наличию нервной системы. В этом случае для осуществления рефлекторных ответов используются рефлекторные дуги. В начале каждой рефлекторной дуги имеется рецептор, который воспринимает раздражение. При раздражении рецептора в нем возникает физико-химический процесс возбуждения. Волны возбуждения передаются по нервным клеткам (нейронам). Основная переработка осуществляется в ЦНС (спинном и головном мозге). После этого возбуждение доходит до рабочих органов (мышц или желез), действие которых обеспечивает

ответ на воздействие. Рефлекторные дуги благодаря вставочным нейронам взаимодействуют друг с другом.

Инстинкты являются безусловными рефлексами. С помощью безусловных рефлексов организмы хорошо приспособляются к условиям среды.

Условные рефлексы образуются в течение жизни в соответствии с условиями среды. Если животное получит ожог от огня, в следующий раз оно к огню не приблизится. Огонь становится сигналом опасности. Эта сигнальная функция -- главное в условном рефлексе. Животное реагирует не на саму опасность, а на сигналы о ней. Появляется возможность избежать опасности. Условнорефлекторная деятельность привела к дальнейшему развитию рецепторов. Особенно развиваются т.н. дистантные рецепторы, воспринимающие раздражение на расстоянии (рецепторы запахов, света, звуков). Развиваются и связанные с ними отделы ЦНС — высшие отделы головного мозга.

В основе деятельности нервной системы лежат процессы возбуждения и торможения. Возбуждение — это активный процесс, возникающий при воздействии на ткань рецептора физических и химических раздражителей. Сложные физико-химические процессы, протекающие при этом в нервной ткани, приводят к изменению электрического заряда на поверхности нервной клетки. Это изменение заряда передается по отросткам нервной клетки как «волна возбуждения». Волны возбуждения, приходя в другие клетки (они проходят через синапсы), также вызывают в них процесс возбуждения. При этом в мышечных клетках происходит сокращение, в железистых клетках — секреция.

Волны возбуждения не всегда вызывают деятельность. При определенном сочетании их силы и частоты возникает торможение. (Н.Е.Введенский, 1950).

Торможение может возникнуть и в самой клетке. Внешним результатом торможения является задержка деятельности. Торможение задерживает ненужные действия и участвует в координации действий. (Например, при сгибании конечности в нервных центрах мышц-сгибателей возникает возбуждение, а одновременно в центрах мышц-разгибателей — торможение. Кроме того торможение создает условия для отдыха).

И.П.Павлов (1950) установил, что если при действии жизненно важного раздражителя (например, пищи) одновременно подействовать мало значимым в данный момент раздражителем (например, зажечь лампочку), то после нескольких повторений образуется

рефлекс, и в последствии действие света лампочки вызывает выделение слюны. И.П.Павлов назвал это явление выработкой условного рефлекса.

Физиологически условный рефлекс объясняется следующим образом: при действии слабого раздражителя в соответствующем участке коры головного мозга возникает «очаг возбуждения». Если в это время принимается пища, то возникает возбуждение и в пищевом центре коры головного мозга (в задней центральной извилине). Процесс возбуждения как бы прокладывает между двумя одновременно возникающими очагами возбуждения «мостик».

И.П.Павлов открыл существование различных видов торможения. Он различал торможение безусловное (врожденное) и условное (вырабатываемое в течение жизни).

К безусловному торможению относится торможение, возникающее по типу т.н. «отрицательной индукции». Если в нервном центре возникает сильное возбуждение, то в центрах, функционально связанных с этим возбужденным центром, возникает торможение. Или, например, запредельное торможение, которое тоже относится к безусловным рефлексам. Можно выработать условный рефлекс на слабый звук трещотки. Но если сделать звук трещотки очень сильным, то условно-рефлекторной реакции не будет. Сила раздражения превысила предел работоспособности клетки и вместо возбуждения в ней возникло торможение.

Наиболее важными разновидностями условного торможения являются угасательное, дифференцировочное и торможение запаздывания.

Угасательное торможение вырабатывается в случае, если условный раздражитель перестает подкрепляться безусловным. Поэтому усыпляюще действуют монотонные, ничем не подкрепляемые раздражители, например, речь человека.

Дифференцировочное торможение вырабатывается, если употребляются два близких по форме условных раздражителя, но подкрепляется только один из них. Если, скажем, условный рефлекс выработан на 100 ударов метронома в минуту, то сначала и на 110 ударов метронома последует условно-рефлекторный ответ. Но если систематически дается раздражение 110 ударов и не подкрепляется, а 100 ударов — подкрепляется, то при 110 ударах условнорефлекторный ответ постепенно исчезает, и развивается торможение.

Торможение запаздывания вырабатывается в случае, если подкрепление следует не сразу, а через какое-то время.

В случае если любой вид торможения связать с каким-нибудь легким раздражителем, то такой раздражитель начинает вызывать торможение. (Например, если при частоте ударов метронома в 110 ударов в минуту вызывается торможение, то если одновременно с ударами зажигать лампочку, то уже одно зажигание (без ударов) будет вызывать торможение).

И.П.Павлов (1954) установил три закона взаимодействия возбуждения и торможения.

Первый — закон иррадиации (распространения). Возникающее в каком-либо центре возбуждение распространяется на соседние центры.

Второй — закон концентрации. Распространившиеся на соседние центры возбуждение и торможение через некоторое время снова концентрируются в исходных центрах.

Третий — закон взаимной индукции процессов возбуждения и торможения: вокруг очага сильного возбуждения возникают очаги торможения, а вокруг очагов торможения — очаги возбуждения.

Н.Е.Введенский (1950) установил что импульсы, приходящие в нервную клетку, вызывают в ней торможение или возбуждение в зависимости от частоты и силы импульсов и в зависимости от функционального состояния ткани. Это состояние определяется скоростью физико-химических процессов, протекающих в клетках (лабильность). Если лабильность нормальна, а частота и сила раздражающих импульсов не слишком велики, то в клетке возникает возбуждение. Торможение может возникнуть при слабом раздражении, если окажется сниженной лабильность клетки (т.е. уменьшится скорость обменных процессов).

Понижение лабильности возникает при повреждении тканей. Такое состояние клеток Н.Е.Введенский (1950) обозначил термином «парабиоз», объясняя, что такие клетки находятся в переходном (но обратимом) состоянии между жизнью и смертью. При парабиотическом состоянии нарушаются правильные соотношения между силой раздражения и ответными реакциями ткани. При постепенно развивающемся парабиозе последовательно сменяют друг друга ряд фаз. В «уравнительной» фазе на сильные и слабые раздражения получается ответ одинаковой силы. В следующей — «парадоксальной» — фазе сильные раздражения не дают внешнего эффекта (возникает торможение), а на слабые раздражения возбуждение возникает. В «тормозной» фазе ткань не отвечает ни на сильные, ни на слабые раздражения, и ее можно принять за «мертвую», но при этом еще возможно восстановление функции.

А.А.Ухтомский (1966) открыл принцип доминанты -- очаговое возбуждение в коре головного мозга. Доминирующий центр коры головного мозга усиливает свою работу, а не доминирующие центры затормаживаются. Например, если во время какого-то важного для вас занятия вас чем-то отвлечь, то возможно, что вы и не заметите сразу, что от вас хотят, и будете продолжать заниматься своим делом. Принцип доминанты очень важен для понимания гипнотического внушения и психокодирования.



Организация мозговых процессов, лежащих в основе построения образа, проходит три этапа: сенсорный, синтез, и перцептивное решение.

Сенсорный этап – анализ физических характеристик стимула.

Синтез – осуществление синтеза сенсорной и несенсорной информации о стимуле.

Перцептивное решение – опознание стимула (его отнесение к определенному классу объектов).

Поступление сенсорной информации в кору головного мозга еще не сопровождается ощущением. Ощущение возникает только на втором этапе сенсорно-перцептивного процесса. А осознание значимости стимула – приходит только на третьем этапе восприятия. Подобные три этапа восприятия – это три временных уровня мозговой деятельности, в которых разворачивается последовательный анализ стимульной информации.

Каждой из трех стадий соответствует свой тип ответной реакции. Выбор типа ответа определяется задачей, стоящей перед человеком. Необходимый минимум структур – это «жесткие» звенья. Они участвуют в реакциях любого типа. Другие структуры – это «гибкие» звенья, системы обеспечения психической функции. Н.П.Бехтерева (1999) установила, что их включение в функцию дает возможность осуществления более сложных реакций.

Рассмотрим данные типы реакций. Наиболее элементарной реакцией является автоматизированный условный рефлекс. При этом типе реакции переход возбуждения на исполнительные центры осуществляется до возникновения ощущения. Эта реакция наблюдается либо в стандартных условиях, когда мы реагируем на раздражитель, не замечая его, или при реакциях скоростного типа, например, в транспорте, когда нога как бы сама нажимает на педаль тормоза. К более высокому уровню относится реакция, возникающая в ответ на ощущение, которое еще не опознано.

Ощущение может стать основой для построения двигательных актов, связанных с анализом сложной стимульной информации. Реакции высшего психического уровня — это ответы организма, которые формируются на основании того, что возникшее ощущение опознано. Например, человек идет по хорошо известной ему дороге и в это время его мозг занят обдумыванием какого-либо дела. Его ноги твердо ступают по дороге, он обходит мелкие неровности, правильно координирует движения, идет быстро и уверенно, смотрит на дорогу и в то же время как бы ничего не видит, думая о своем. Когда такой человек встречает неожиданное препятствие, например, большую лужу, он останавливается. И думает, как ему перебраться на другую сторону. (С.Мышляев, 1994). Перечисленные реакции являются выработанными в процессе жизненного опыта человека.

Необходимым элементом возникновения ощущения является сопоставление, синтез сенсорной информации со следами памяти, то есть информацией о прошлых встречах человека с данными или сходными сигналами. Происходит активизация следов памяти по принципу условного рефлекса. Таким образом, в ответ на внешний стимул из глубин памяти (из бессознательного) поднимается все, что было накоплено в прошлом в применении к оценке данного стимула. В этих процессах значительную роль играет межполушарное воздействие.

Возможность сложной мозговой интеграции обеспечивается определенными структурными особенностями мозга, разделенными на три основных функциональных блока (А.Р.Лурия, 1973), наличием нервных ансамблей, корковых полей с иерархическим строением и межцентральных связей. Однако эта структурная основа создает лишь возможность возникновения психики. Для того, чтобы эта возможность была реализована, необходимо еще одно условие: приобретение индивидуального опыта.

Опыт возникает в процессе общения с другими людьми. Общаясь с другими людьми, человек лучше понимает себя. Вырабатывается сознание -- как собственное знание, и совесть - - как нравственный отчет перед собой.

А.Е.Личко (1977) установил сходство между понятием отношения как компонента системы «личность» и условного рефлекса как компонента системы «высшая нервная деятельность». Сходство между этими понятиями потому, что они вырабатываются в процессе развития и накопления индивидуального опыта. Условный рефлекс и отношения, раз образовавшись, никогда не исчезают полностью, а лишь могут быть заторможены и перестроены. Такой анализ сходства и различия этих понятий существенен для психотерапевтической практики.

Таким образом, условные рефлексы, психическая деятельность, поведение, субъективный мир человека, личность, сознание -- как состояние с помощью которого проявляется личность -- становятся предметом исследований психофизиологов. По мнению Ф.Энгельса (1960), такой подход к изучению субъективной реальности доказал, что сознание и мышление являются продуктом мозга.

А.Р.Лурия (2006) полагал, что для лучшего понимания психики необходимо знание того как устроен основной орган психической деятельности — человеческий мозг.

Головной мозг представляет собой расширенный передний конец спинного мозга.

В головном мозге выделяют шесть отделов: продолговатый мозг, варолиев мост, мозжечок, средний мозг, таламус и большие полушария.

Продолговатый мозг — это задний отдел головного мозга. Продолговатый мозг имеет толстые стенки, состоящие из нервных путей, идущих к высшим отделам головного мозга.

Внутри продолговатого мозга находятся скопления тел нервных клеток — нервные центры, это информационно-рефлекторные образования, регулирующие следующие важнейшие физиологические процессы: дыхание, частоту сокращений сердца, расширение и сужение кровеносных сосудов, а также глотание и рвоту.

Над продолговатым мозгом расположен мозжечок, состоящий из средней части и двух боковых полушарий в виде шишек.

Серый поверхностный слой мозжечка состоит из тел нервных клеток, а глубже находится масса белой ткани, образованная волокнами, связывающими мозжечок с продолговатым мозгом и с высшими отделами мозга. Мозжечок координирует движения и регулирует сокращение мышц.

Под мозжечком расположен варолиев мост, который приводит информацию из одного полушария мозжечка в другое, координируя движения мышц на обеих сторонах тела.

Спереди от варолиева моста расположен средний мозг, который имеет толстые стенки и узкий центральный канал, соединяющий четвертый желудочек (в продолговатом мозгу) с третьим желудочком (в таламусе). Стенки среднего мозга содержат рефлекторные центры и проводящие пути, ведущие к таламусу и большим полушариям.

На верхней стороне среднего мозга расположены четыре невысоких выступа — четверохолмие, в котором находятся центры некоторых зрительных и слуховых рефлексов. Рефлекторное сужение зрачка при попадании в глаз яркого света регулируется центром в передних бугорках.

Средний мозг содержит группу нервных клеток, регулирующих мышечный тонус и позу.

Спереди от среднего мозга центральный канал снова расширяется и образует третий мозговой желудочек, крыша которого содержит еще одно сплетение кровеносных сосудов, выделяющих цереброспинальную жидкость. Толстые стенки третьего желудочка образуют таламус.

Таламус -- это центр переключения сенсорных импульсов; волокна из спинного мозга и низших отделов головного мозга образуют здесь синапсы с другими нейронами, идущими к различным сенсорным зонам больших полушарий.

Таламус регулирует и координирует внешние проявления эмоций.

На дне третьего желудочка (в гипоталамусе) находятся центры, регулирующие температуру тела, аппетит, водный баланс, углеводный и жировой обмен, кровяное давление и сок. Передняя часть гипоталамуса вступает в действие при повышении температуры, а задняя — при понижении.

Гипоталамус контролирует некоторые функции передней доли гипофиза, например, секрецию гонадотропных гормонов и вырабатывает гормоны, которые выделяет в кровь задняя доля гипофиза. На верхней стороне среднего мозга расположены центры зрительных и слуховых рефлексов. Средний мозг регулирует мышечный тонус. Рассмотренные отделы головного мозга управляют врожденными формами поведения.

Головной мозг управляет деятельностью организма и является центром нервной системы, мышления, воли, чувств.

Масса мозга около 2,2 % от веса тела. Мозг состоит из двух полушарий, правого и левого.

На поверхности полушарий находится тонкий слой серого вещества. Это кора головного мозга. Под ней содержится белое вещество. Это подкорковые, сублиминальные, отделы мозга. Каждый участок головного мозга является ответственным за жизнедеятельность какого-то органа или системы.

В мозге есть древние участки, они переключаются на борьбу или бегство при состоянии стресса (напр., страх, ярость, боль и т.п.); эти участки называют рептильным мозгом, они расположены в подкорковых отделах.

Над рептильным мозгом находится группа участков мозга «среднего возраста». Их называют лимбической системой. Любое возбуждение органов чувств проходит через эту систему.

Если человек пребывает в стрессовой ситуации – рептильный мозг и лимбическая система выбрасывают в кровь гормоны стресса и у человека рождаются различные чувства (ревность, вина, зависть, страх, гнев).

Кора головного мозга отвечающая за интеллектуальные и творческие способности носит название кортекс. При переполнении гормонами стресса – реакции кортекса не возникают, и наступает блокада мышления.

Эндокринные железы являются производителями гормонов. При попадании в кровь гормоны оказывают влияние на деятельность чувствительных к ним клеток.

Деятельностью всех желез внутренней секреции управляет гипофиз. Расположен гипофиз в т.н. «турецком седле», в центре черепной коробки. Каждой периферийной

эндокринной системе в гипофизе соответствует специальный гормон-регулятор. Гормоны играют важную роль. Всего их более тридцати видов. Гипофиз получает сигналы о процессах, происходящих внутри организма. Внешний мир человек познает через органы чувств. Оттуда сигнал поступает в гипоталамус. Гипоталамус – гибрид нервной и эндокринной систем. Он состоит с одной стороны из нейронов (все, что нервная система знает о внешнем или внутреннем мире организма она передает в гипоталамус). С другой стороны, гипоталамус — эндокринная железа, выделяющая специальные гормоны, которые регулируют деятельность гипофиза.

Сигнал от органов чувств через центральную нервную систему поступает в гипоталамус, от него — в гипофиз, а от гипофиза — в рабочие органы. Гипоталамус преобразовывает быстродействующие сигналы нервной системы в медленно текущие специализированные реакции эндокринной системы. После подачи сигнала на гипофиз гипоталамус освобождается от восприятия новых сигналов из внешнего и внутреннего мира. Это позволяет экономить количество вырабатываемых им гормонов.

Гипоталамус функционирует автоматически, без надзора со стороны ЦНС. Через гипофиз гипоталамус регулирует рост тела, деятельность щитовидной железы, коры надпочечников, функцию молочной железы. В гипоталамусе и прилегающих к нему отделах мозга находятся центр сна, центр, контролирующий эмоции, центры аппетита, терморегуляции, энергетического обмена. В гипоталамусе имеются структуры, связанные с регуляцией чувств удовольствия и наслаждений, сердечной деятельности, тонуса сосудов, иммунитета к инфекциям.

Гипоталамические гормоны влияют на состояние не только тела, но и мозга. Те же самые гормоны, которые контролируют секрецию молочных желез, кору надпочечников и образование жира, после биологического преобразования в мозге становятся способными воздействовать на процессы запоминания и обучения, восприятия боли, эмоциональной окраски событий.

На гипоталамус влияют магнитные поля. Магнитные поля являются нормальным состоянием для живых организмов. В 21 веке естественный электромагнитный фон увеличился за счет электро-, теле- и радиокommunikаций. Усугубляют отрицательное воздействие искусственных электромагнитных полей на организм человека и на природу в целом высоковольтные линии электропередач.

При поражении гипоталамуса развиваются расстройства почти во всех органах. Установлено, что в функционировании правой и левой полушарий головного мозга

существуют большие различия. Правое полушарие -- отвечает за формирование чувственных образов. Левое полушарие – функции абстрактного мышления.

Существенное различие между двумя полушариями заключается в способе обработки информации: левое полушарие занимается аналитическими процессами (разложение целого на составные части), а правое отвечает за синтез (соединение разрозненных сведений в единое целое).

Левое полушарие оперирует числовыми и буквенными знаками, правое – оперирует аналогиями и образами.

Цифровая переработка информации означает линейный способ действий. Последние следуют одно за другим, как бы нанизываясь друг на друга и образуя слова. Слова выстраиваются в ряд, образуя предложения.

С позиции понимания работы полушарий необходимо заметить, что чтение формирует способность левого полушария к абстрагированию. В то время как телевидение оказывает влияние на правое полушарие. Поэтому тот, кто любит читать – имеет преимущество перед тем, кто смотрит телевизор. А лучше и смотреть телевизор и читать.

При чтении вырабатывается навык осмысления увиденного по телевизору. Этот навык способствует передачи информации из правого полушария в левое, т.е. перекодирование увиденного в слова. Если же такого навыка нет, информация из телевизора прочно усваивается в подсознании, и оттуда формирует жизнь человека, программируя его мысли и поступки в соответствии с видением мира из телепередачи.

Головной мозг обеспечивает прием и переработку информации, создание программ собственных действий и контроль за их успешным выполнением.

В головном мозге выделяют три основных «блока».

Первый блок (блок тонуса коры) -- поддерживает нужный тонус коры (необходимый чтобы процессы получения и переработки информации, а также процессы формирования программ и контроля их выполнения протекали успешно).

Для поддержания тонуса коры необходимо:

- а) Постоянный приток информации из внешнего мира;
- б) Импульсы, составляющие основу для биологических влечений (половые рефлексы, рефлексы агрессии и т. п.)

Второй блок (блок приема, переработки и хранения информации) обеспечивает процесс приема, переработки и хранения информации.

Третий блок (блок программирования, регуляции и контроля деятельности) – вырабатывает программы поведения, обеспечивает и регулирует их реализацию и осуществляет контроль активной человеческой деятельности.

В норме необходима слаженная работа всех трех блоков.

Три основных блоков обеспечивают деятельность головного мозга человека. Кроме этого дополнительную роль отводят полушариям мозга. Если у животных оба полушария являются равноценными, то у человека одно из них (как правило, левое) является доминирующим, а правое — подчиненным. Доминантность левого полушария, по мнению А.Р.Лурия (1963), возникла с выделением правой руки как играющей ведущую роль в трудовой деятельности, поэтому левое полушарие играет доминирующую роль у правшей, а у левшей доминирующая роль либо стирается, либо переходит к правому полушарию.

По наружной стороне полушария сверху вниз проходит глубокая борозда (роландова), которая отделяет двигательную зону, контролирующую скелетные мышцы, от лежащей позади нее области, ответственной за ощущение тепла, холода, прикосновения и давления при раздражении кожи. Внутри обеих зон имеет место дальнейшая специализация участков вдоль борозды (от вершины мозга к его боковой стороне): нейроны верхнего участка контролируют мышцы ступни, клетки последующих участков — мышцы голени, бедра, живота и т.д., а нейроны нижнего участка управляют мышцами лица.

Величина корковой двигательной зоны для той или иной части тела пропорциональна тонкости и сложности движений; особенно обширны зоны, управляющие кистью руки и лицом. Аналогичное соотношение существует между частями сенсорной зоны и участками кожи, с которых они получают импульсы. В информационных связях между телом и головным мозгом мы наблюдаем перекрещивание волокон, в результате чего правая половина мозга контролирует левую половину тела и наоборот. Кроме того самый верхний участок коры управляет самыми нижними частями тела.

В коре мозга расположены ассоциативные зоны. Эти зоны лежат в основе высших психических способностей (память, способность к мышлению и обучению, соображение).

Ассоциативные зоны интегрируют все информационные импульсы, непрерывно приходящие в мозг, и образуют из них связное целое, обеспечивая возможность целесообразной реакции. Когда вследствие заболевания или травмы функция одной или нескольких ассоциативных зон выпадает, наступает афазия — состояние, при котором утрачивается способность узнавать определенного рода символы.



Чередование сна и бодрствования регулируется гипоталамусом — в передней части гипоталамуса находится центр сна, а в задней — центр бодрствования.

От головного и спинного мозга отходят парные черепно-мозговые и спинномозговые нервы, связывающие мозг со всеми рецепторами и эффекторами организма. Эти нервы состоят из аксонов и дендритов и составляют периферическую нервную систему. В периферической нервной системе находятся только тела чувствительных нейронов, образующие скопления — ганглии или нервные узлы, вблизи головного или спинного мозга, и тела некоторых двигательных нейронов вегетативной нервной системы.

От различных отделов головного мозга отходят 12 пар черепно-мозговых нервов, которые иннервируют<sup>1</sup> органы чувств, мышцы и железы, расположенные на голове. Один из самых важных черепно-мозговых нервов — блуждающий нерв, который образует часть вегетативной нервной системы.

Все спинномозговые нервы являются смешанными, т.е. содержат двигательные и чувствительные волокна в примерно одинаковых количествах. Они отходят от спинного мозга симметричными 31 парами. Каждая пара соединяет рецепторы и эффекторы определенного участка тела. Каждый нерв начинается от спинного мозга в виде двух корешков, которые вскоре соединяются, образуя спинномозговой нерв. Все чувствительные волокна входят в спинной мозг через задние корешки, а все остальные волокна выходят из него через передние корешки. Если перерезан передний корешок, то наблюдается полный паралич мышц, иннервируемых этим нервом, но ощущения прикосновения, давления и температуры, кинестетические ощущения (чувство движения и положения частей тела) и болевая чувствительность не нарушаются.

Каждый спинномозговой нерв после слияния переднего и заднего корешков делится на дорзальную ветвь, идущую к коже и мышцам боков и живота, и вегетативную ветвь, обслуживающую внутренности. Сердце, легкие, пищеварительный тракт и другие внутренние органы иннервированы особым комплексом периферических нервов, называемых автономной или вегетативной нервной системой, состоящей из двух частей: симпатической и парасимпатической.

Вегетативная нервная система содержит чувствительные и двигательные нервы, но отличается от остальной нервной системы тем, что волевой контроль над этими нервами без специальной тренировки невозможен. Каждый внутренний орган получает двойной набор волокон: одна группа их подходит к органу через симпатические нервы, а другая — через парасимпатические. Информация с симпатических и парасимпатических нервов оказывает на

---

<sup>1</sup> Иннервация — снабжение органов и тканей нервами.



иннервируемый орган противоположное действие. Если первые, например, усиливают какую-либо активность, то вторые ослабляют ее. Блуждающий нерв берет начало в продолговатом мозгу и спускается через область шеи в грудную и брюшную полости, где иннервирует сердце, дыхательную систему и пищеварительный тракт. Толстые кишки, мочевая система и половые органы иннервируются парасимпатическими волокнами через тазовые спинномозговые нервы. Радужная оболочка глаза, подъязычные и подчелюстные железы и околоушная железа иннервированы различными парами черепно-мозговых нервов.

С деятельностью правого и левого полушарий связано наличие у человека двух сигнальных систем. Первая сигнальная система – чувства (образ и эмоции). Вторая – слово и речь. Преобладание правого полушария позволяет говорить о доминировании первой сигнальной системы. Преобладание левого – о второй.

Активность нейронов больших полушарий мозга лежит в основе сознания, мыслительной деятельности, памяти, понимания и обработки информационных импульсов от органов чувств (поступающих из внешней среды), а также обработки информационных импульсов из собственного организма.

Большие полушария мозга выполняют функцию регуляции приобретенных форм поведения.

В больших полушариях сосредоточено более половины всех нейронов, из которых состоит нервная система человека.

Большие полушария развиваются как выросты переднего конца головного мозга. Они растут назад, поверх остальных частей мозга и прикрывают их. Каждое полушарие содержит полость, соединенную каналом с третьим желудочком (в таламусе). Это первый и второй мозговые желудочки; в них, как и в остальных желудочках, находятся сплетения кровеносных сосудов, выделяющих цереброспинальную жидкость.

Большие полушария состоят из серого и белого вещества. Белое вещество расположено внутри, а серое вещество находится на поверхности, образуя кору больших полушарий. Поверхность больших полушарий покрыта извилинами. Таким образом получают валики, разделенные бороздами, что увеличивает пространство, занимаемое серым веществом коры. Рисунок извилин одинаков у всех людей.

Левое полушарие управляет правой стороной тела и наоборот (т.н. асимметрия мозга).

Простой тест на преобладание правого или левого полушария – переплетение рук. Если сверху оказывается большой палец правой руки – преобладает левое полушарие

(мыслительный тип; вторая сигнальная система). Если сверху большой палец левой руки – т.н. художественный тип; первая сигнальная система.

Особенностью правого полушария является способность видеть явление в целом (образ). Левое полушарие наделяет мышление способностью анализа деталей.

Д.Н.Узнадзе ввел понятие психологической установки. Установка это готовность к совершению определенной деятельности. По мнению Д.Н.Узнадзе (1966), установка лежит в сфере действия бессознательного психики<sup>2</sup>.

Установки бывают различных модальностей: аудиальные (вырабатываемые на слух), тактильные (осязаемые), визуальные (зрительные), и кинестетические (двигательные).

Психологические установки имеют следующие характеристики:

1. Возбудимость фиксированной установки (сколько требуется повторений, чтобы возникла установка).
2. Прочность фиксированной установки.
3. Вариабельность установки (в разные дни может потребоваться различное число повторений для выработки одной и той же установки).

От характера работы установок зависит характер человека. Если у человека легко возникает установка – значит он вспыльчивый, если для установки требуется большее число повторений – значит психика такого человека пассивна.

Если установка динамична (т.е. долго не держится), значит человек легко приспосабливается к обстоятельствам, выносив в конфликтах.

Если установка статична – человек неуживчив, легко ломается в конфликтах.

Если установка вариабельна – человек импульсивен и непоследователен.

Установки формируются под действием среды и находятся в ведении бессознательного. Посредством установок формируются стереотипы.

Существуют т.н. первичные установки, когда проявляется феномен «побуждающего характера» предметов. В этом случае может происходить импульсное поведение (например, читаем книгу, захотелось курить, берем сигарету, закуриваем и продолжаем читать книгу и курить; или женщина бессознательно поправляет прическу при виде гостя-мужчины).

Большинство установок помогают автоматически действовать в стандартных ситуациях, не мешая думать о других проблемах. Установки могут проявляться в оговорках,

---

<sup>2</sup> В СССР психоанализ курировали Л.Троцкий и Н.К.Крупская. После изгнания из страны Троцкого термин «бессознательное» стал под запретом. Поэтому Д.Н.Узнадзе ввел понятие «установки», чтобы иметь возможность говорить о бессознательном, и не подвергаться гонениям.

описках, обмолвках и прочих бессознательных ошибочных действиях. Бывают смысловые установки, которые могут проявляться в общей смысловой окраске различных действий входящих в состав деятельности и выступая в виде «лишних» действий. Существуют установки направленные на регулирование цели действия. Примеры установок встречаются в Библии, когда сначала создается ложная иллюзия посредством внушаемости, а после удается накормить малым числом хлеба и рыбы большое количество людей (см. Нагорную проповедь и т.п.).

Любое поведение человека разбивается на операции, которые помогают ему достигнуть заданной цели. Таким образом появляются операциональные установки, которые в обычной жизни действуют в стандартных для человека ситуациях, определяя привычный характер поведения. Например контролер трамвая в течении рабочего дня выполнял одни и те же действия: проверял билеты. Если вместо билета ему протянуть цветную бумажку, на время он замешкается, так как произойдет сбой сенсорной системы восприятия. Таким образом нормы оценок и отношений в течении повторяющихся действий внедряются в сознание и выступая в форме отвечающих стандартному кругу условий операциональных установок руководят человеком в повседневной жизни, избавляя от необходимости всякий раз решать какие необходимо совершить действия.

Д.Н.Узнадзе (2004) показал, что бессознательное психики состоит из множества установок. При этом необходимо помнить, что, несмотря на то, что все установки (первичная, целевая, импульсивная, смысловая и операциональная) находятся во взаимодействии и взаимовлиянии друг на друга, преимущество более давних установок все же более заметно.

Внушаемость и гипнабельность человека зависят от психологических установок. Под влиянием положительной установки на внушение бессознательно срабатывает механизм, исключаящее поведение, противоречащее этой установке. Таким образом отпадает последний сдерживающий мотив, осуществляющий контроль за поведением, и наступает гипнотическое состояние, при котором словесная информация, поступаемая от гипнотизера, воспринимается без критики сознания.

Такие два направления как психоанализ З.Фрейда и теория установок Д.Н.Узнадзе научно доказывают что бессознательное психики управляет психикой и поведением человека. Начало такого управления происходит в подсознании, и реализуется через сознание. (С.Мышляев, 1993).

Мысленное воспроизведение любого события или поступка – вызывает в организме человека точно такие же психофизиологические реакции, как если бы оно произошло на самом деле. Это доказано значительным количеством исследователей (Л.П.Гримак, 1997, И.М.Сеченов, И.Р.Тарханов, 1881, 1904, Б.Л.Радзиховский, 1951, Е.Вебер, 1910, В.Я.Гольтбург, 1936, В.В.Ефимов, 1936, Н.Р.Богуш и Л.И.Валигура, 1960, В.Мессинг, 1964, и мн.др.).

Мысль отражается на моторной, двигательной сфере. (В.Мессинг, 1964).

Также установлено, что ЦНС сохраняет в системах корково-подкорковых ассоциаций в виде следов последовательность раннее пережитого опыта.

Деятельность человека координирует нервная система.

Нервная система состоит из головного и спинного мозга, а также из проводящих путей, соединяющих рецепторы (например, глаза) с эффекторами (например, мышцы). Нервная система состоит из нескольких миллиардов нейронов.

Нейроны делятся на две категории: нейроны ЦНС, образующие головной и спинной мозг, и нейроны периферической нервной системы, образующие черепно-мозговые и спинномозговые нервы.

Основной функцией нервной системы является прием, проведение и обработка поступающих в организм информационных потоков (раздражений).

Самый простой путь, по которому может идти нервный импульс, состоит из трех нейронов: одного сенсорного, одного вставочного и одного моторного.

Нервные клетки (нейроны) состоят из тела клетки, содержащего ядро, и отростков — одного аксона и одного или нескольких дендритов.

Нейроны подразделяются на сенсорные (чувствительные), моторные (двигательные) и вставочные. У чувствительных нейронов дендриты соединены с рецепторами, а аксоны — с другими нейронами; у двигательных нейронов дендриты соединены с другими нейронами, а аксоны — с каким-нибудь эффектором; у вставочных нейронов и дендриты, и аксоны соединяются с другими нейронами.

Нервные стволы (нервы) состоят из большого числа аксонов и дендритов, объединенных в общей соединительнотканной оболочке.

Тела нейронов образуют скопления — ганглии, если они расположены вне головного и спинного мозга, и — нервные центры, если они находятся в головном или спинном мозгу.

Нерв не реагирует, пока ему не приложено раздражение минимальной силы.

Скорость прохождения информации по нервному волокну зависит от состояния самого волокна и различные вещества могут замедлять передачу информационного нервного импульса или делать ее невозможной. После проведения одного импульса проходит от 0,005 до 0,002 сек. прежде чем нервное волокно сможет передавать второй импульс. В это время происходят химические и физические изменения, в результате которых волокно возвращается в исходное состояние.

Соединение между последовательными нейронами называется синапсом. Нервный информационный импульс передается с кончика аксона одного нейрона на дендрит другого через синаптическое соединение путем выделения у кончика аксона определенных химических веществ, которые вызывают появление нервного импульса в дендрите другого аксона.

Передача возбуждения через синапс происходит медленнее, чем его прохождение по нерву. Информация проходит в одном направлении: в чувствительных нейронах она идет от органов чувств к спинному и головному мозгу, а в двигательных — от головного и спинного мозга к мышцам и железам.

Механизм передачи информационного нервного импульса через синапс с одного нейрона на другой объясняется электрической и химической теорией. Величина синаптического сопротивления может изменяться под влиянием нервных импульсов, поэтому один информационный импульс может тормозить или усиливать действие другого. Непрерывный поток информационных нервных импульсов создает определенный уровень возбуждения во всех органах, мышцах, и т.д., называемых тонусом, поэтому т.н. информационный голод выбивает организм из нормы, а информационный бум приводит к перенапряжению.

Основные информационные потоки идут в головной мозг через спинной мозг.

Спинной мозг представляет собой трубку, окруженную и защищенную невральными дугами позвонков, и выполняет две важные функции: передает информационные импульсы, идущие как в головной мозг так и из головного мозга, и служит рефлекторным центром.

Все волокна спинного мозга перекрещиваются, правая половина головного мозга контролирует левую половину тела и наоборот.

Главными направлениями использования информации в организме являются:

1) морфологические, физиологические и поведенческие признаки организма;

## 2) психическая деятельность.

С момента возникновения оплодотворенной клетки в результате слияния двух родительских клеток начинается реализация генетической информации, полученной от этих родительских клеток.

Комплекс всей наследственной информации, контролирующей развитие, строение и жизнедеятельность организма, называется генотипом.

На зародыш информационно воздействует внешняя среда, которая передает свои информационные влияния вначале через материнский организм, а после рождения — непосредственно в результате контактов с окружающей средой. Поэтому дальнейшее развертывание свойств генотипа в форме различных структурно-функциональных комплексов происходит под непрерывным информационным воздействием среды, в результате интеграции генотипических и средовых информационных влияний, заключающихся в изменении морфологических, физиологических и поведенческих признаков организма, образуется постоянно обновляющийся биоинформационный комплекс, названный фенотип.

С.Ю.Мышляев (1993), рассматривая информационную теорию Д.И.Дубровского (1983), обращает внимание на следующие положения:

-- Информация есть результат отражения (данного объекта определенной материальной системой).

-- Информация не существует вне своего материального носителя.

-- Носитель информации есть ее код.

-- Одна и та же информация может существовать в разных кодах.

-- Любое явление сознания есть информация и в то же время функция мозга (т.е. материальным носителем информации являются определенные мозговые процессы).

-- Будучи информацией, любое явление сознания (субъективной реальности) воплощено в своем материальном носителе.

-- Этим носителем является определенная мозговая нейродинамическая система (данного индивида).

-- Определенная мозговая нейродинамическая система является кодом соответствующей информации, представленной данному индивиду как явление его субъективной реальности.

П.К.Анохиным была доказано, что поведенческий акт определяется не предшествующим и запускающим его стимулом, а конкретным результатом, на достижение которого направлен этот акт. Тем самым в структуру поведенческого акта включалась цель,

без которой невозможно объяснение адаптивной деятельности организма. (В.С.Лобзин, М.М. Решетников, 1986).

Важным процессом регуляции информационных отношений организма с внешней и внутренней информацией являются эмоции.

Эмоции способны влиять на механизмы фиксации информации. Например, если необходимо чтобы человек запомнил какую-то информацию, такую информацию следует закрепить максимально сильной эмоцией. При этом характер вызываемых эмоций различается в зависимости от уровня интеллекта объекта. Для лиц с низким интеллектом следует сочетать ввод информации с сильными отрицательными эмоциями, в основном, эмоциями страха, а для лиц внушаемых, высокочувствительных, или с развитым интеллектом, необходимо использовать сильные положительные эмоции.

Эмоции не являются строго фиксированной в мозговых системах формой информационной реализации и базируются как на врожденных, так и на приобретенных механизмах.

Процесс произвольного управления эмоциями является физиологическим механизмом воли. В случае негативной сенсорной, психологической или социальной оценки поступающей информации возникает эмоционально-стрессовая реакция организма. Особенности эмоционального восприятия и эмоциональные свойства личности определяют тип эмоционального реагирования и направленность информационной реализации субъекта.

В случае возникновения стрессового варианта реализации поступающей в организм информации выделяют две степени:

- 1) степень мобилизации с сильным эмоциональным возбуждением, автоматически сопровождающаяся повышением устойчивости организма к действию вредных факторов;
- 2) степень дезадаптации, возникающая при продолжающем действии стресс-информации.

Наибольшее напряжение механизмов защиты вызывают угрожающие ситуации, ситуации неопределенности и невозможности выхода, ситуации, требующие срочного решения и чрезвычайно важные для субъекта ситуации горя и др.

Активизация собственных резервных возможностей мозга и психотропные лекарства могут изменять информационное значение и патогенные последствия стресс-сигнала для конкретного пациента. Реализация информации в ее адаптации психикой индивида весьма различна, и находится иной раз в прямой зависимости от временных ритмических колебаний психофизиологической активности систем организма и поведения в целом. В данном случае выделяют циркадные (суточная смена дня и ночи) и сезонные ритмы (годовая смена

сезонных ритмов). Выделяют механизмы быстрого и медленного сна, а также медитативные, гипноидные, и просоночные состояния.

Человек наделен двумя механизмами биологической саморегуляции (жизнеобеспечения) — индивидуальными и видовыми.

Индивидуальные отвечают за сохранение и продолжительность жизни отдельного человека, а видовые — за сохранение и развитие вида.

В результате воздействия информации в мозге происходят генетически закрепляемые структурные преобразования.

Информационные механизмы обычных живых клеток включают в себя три компонента:

а) исходную, наследственную информацию, которая кодируется в молекулах дезоксирибонуклеиновой кислоты (ДНК) и в полевых структурах — активной гравитационной, биомагнитной и биоплазменной;

б) транспорт исходной наследственной информации, который осуществляется рибонуклеиновой кислотой (РНК), биомагнитным полем, биоплазмой и клеточными излучениями;

в) воплощение исходной наследственной информации с помощью белковых структур, активного гравитационного поля, биомагнитного и биоплазменного поля, а также различных клеточных излучений.

Все эти три компонента биологических информационных механизмов обычных клеток характерны и для работы нервной клетки — нейрона, отличаясь лишь наличием еще одной полевой составляющей — психомагнетической.

Сходство информационных механизмов нервных клеток и обычных выражается в наличии сходных трех составных частей — информация исходная, транспорт информации и воплощение информации.

Отличие их в том, что исходная информация поступает не из генетических структур, а из внешнего мира или в результате внутренней физиологической и психической деятельности.

Для коры больших полушарий, как и для других отделов мозга, характерно многослойное клеточное строение.

В различных районах коры имеется разное соотношение клеточных слоев, состоящих из различных разновидностей клеток.

Кору головного мозга необходимо рассматривать как самоуправляемую систему. Система корковой саморегуляции — это система взаимодействия между клетками и той



информацией, которая в них содержится. Подобное взаимодействие обеспечивает возникновение целостных картин. Важным моментом в регуляции психической деятельности является работа больших полушарий мозга. Каждый центр чувствительности в том или ином полушарии коры получает импульсы как от органов чувств, находящихся на своей стороне, так и от органов чувств противоположной стороны. Корковые поля правого и левого полушарий обеспечивают отображение одной и той же окружающей среды в психике по-разному.

Связующим звеном между высшей лобной регуляцией и всеми познавательными процессами является речь. Речевые зоны коры находятся в задней части лобной доли. Гипнотизер использует речь как орудие управления всей психической деятельностью загнипнотизированного, поэтому речь становится главным каналом общения между гипнотизером и пациентом.

В психической деятельности человека выделяют такие элементы, как: ощущения, восприятия, представления, мышление, память, интеллект, эмоциональные состояния, сознание, психическая саморегуляция, сон и т.д. Кратко рассмотрим перечисленное.

Ощущения.

Ощущением называют психические процессы, которые возникают в результате воздействия на человека различных объектов.

Воздействие внешней и внутренней среды на органы чувств человека вызывает их раздражение, которое перекодируется рецепторами в возбуждение нервной системы и эта информация по афферентным путям передается в полушария головного мозга. Следствием такого процесса является ощущение — света, тепла, звука, прикосновения, запаха, вкуса и т. д.

Ощущения делят на:

- а) механические (осязание, кинестетика, слух);
- б) температурные (вызванные тепловыми изменениями);
- в) химические (вкус, обоняние) и фотохимические (зрение);
- г) физиологические (болевые).

Ощущения принимаются следующими рецепторами:

- а) экстероцепторы, воспринимающие информацию-раздражение извне;
- б) интероцепторы — рецепторы внутренних органов и систем.

Яркость ощущений зависит от новизны и неожиданности действия раздражителя, а также от опыта прошлых встреч с данным раздражителем.

Величина чувствительности называется порогом данного ощущения.

Очень слабые раздражения все равно воспринимаются и вызывают изменения в ЦНС, но человеком не осознаются, оседая в подсознании. Поэтому воздействие низкими частотами не улавливается сознанием, но реагирует сразу на подсознание, провоцируя симптоматику невроза (страх, депрессия и т.п.).

Восприятия.

Восприятием называются психические процессы, позволяющие осознавать как целое, так и явления реальности в единстве присущих им свойств и качеств.

Восприятия различают на зрительные, слуховые и т. д.

Акт восприятия состоит из перцепции (процесса непосредственного отражения объекта).

Образ впечатления, возникающий в ходе восприятия, осознается человеком. Механизм осознания заключается в сличении нового образа с образами, накоплениями в результате жизненного опыта.

Болезненные изменения процессов восприятия могут выступать в форме «иллюзий» (ошибочное восприятие реально существующих предметов и явлений реальности), «галлюцинаций» (возникновение зрительных, слуховых и других образов при отсутствии соответствующих им объектов) и т.п.

Воображение.

Воображение — это образы объектов или явлений реальности, которые человек в данный момент времени не воспринимает органами чувств. Он их воображает.

Различают следующие типы воображения: визуальный (зрительный), аудиальный (слуховой), моторный (движения), обонятельный (запах), эмоциональный (чувственный).

Реже встречаются типы воображения, связанные с представлениями восприятий по другим рецепторам (болевые, вкусовые, тактильные, температурные и др.).

Чаще всего встречается смешанный тип воображения, когда в создании образов и ощущений участвуют несколько разных органов чувств.

Наиболее сложным психическим актом воображения являются фантазии.

Память.

Физиологической основой памяти является способность нервной системы создавать и удерживать длительные связи.

Выделяют такие механизмы памяти, как: запоминание, сохранение, воспроизведение, узнавание.

Различают следующие виды памяти: двигательная, чувственная (визуальная, акустическая и др.), эмоциональная, логическая, механическая.

Память отдельных людей отличается по таким категориями, как: скорость запоминания, длительность сохранения информации в памяти, объем запечатленного материала, точность запечатленного материала.

Важные условия запоминания:

- понимание;
- внимание в момент получения информации;
- повторение;
- заинтересованность в запоминании.

Существуют три уровня памяти — сенсорная память, кратковременная и долговременная.

Сенсорная память позволяет информации, условленной рецепторами, сохраняться в течение 1/4 секунды, с тем, чтобы мозг мог решить: стоит ли на ней концентрировать внимание.

Кратковременная память — это механизм, сохраняющий информацию в течение, примерно, 20 секунд.

Долговременная память безгранична.

Сохранение информации в долговременной памяти и легкость ее извлечения зависят от таких факторов, как привычность материала, контекст, в котором он запоминается, уровень мотивации, глубина разработки запоминаемого материала.

Существуют три главных процесса памяти:

- кодирование (анализ и идентификация различных характеристик поступающей информации),
- консолидация (закрепление материала),
- извлечение информации (важную роль играет контекст, с которым она связана, поэтому узнавание какого-то материала всегда проще, чем его воспоминание).

Способность мозга человека фиксировать, а потом воспроизводить поступающую информацию называется биологической памятью.

Видом биологической памяти является генетическая память.

Носителями генетической информации являются нуклеиновые кислоты, обеспечивающие стабильность хранения информации.

Комплекс структурно-функциональных изменений, выражающийся в способности нервной системы фиксировать и хранить информацию, хранить реакции организма на эту информацию, а также использовать эту информацию для построения текущего поведения человека — носит название нейрологическая память.

Мышление.

Элементами процесса мышления становятся логические категории:

- «Анализ» (метод разложения сложного на простое, а затем их сравнение и различие).
- «Синтез» (объединение известных элементов в новый неизвестный комплекс).
- «Абстракция» (символическое упрощение путем отвлечения от деталей).
- «Конкретизация» (процесс, противоположный абстракции, возвращение к конкретному).
- «Индукция» (метод получения новых знаний, создаваемый на базе старых, через их анализ, абстракцию, сравнение, аналогию и т.д.)
- «Дедукция» (метод получения новых знаний, противоположный индукции, через разложение крупных блоков).

Интеллект.

Недостаточность интеллекта приводит к трудности усвоения абстрактных категорий, суждений, неполному осмысливанию обстоятельств, беспомощности в решении обыденных вопросов жизни и т.д.

Внимание.

Выделяют 4 вида внимания: произвольное, спонтанное, рассеянное, суженное.

В процессе акта внимания различают объем, интенсивность и продолжительность внимания.

Объем внимания у человека 5-8 элементов.

Средняя устойчивость внимания у человека равна 2 секундам, затем внимание начинает колебаться.

Максимум внимания возбуждают у человека неизвестные, непривычные и неожиданные факты, а также личные потребности и интересы.

Существует способность к одновременной концентрации внимания на нескольких объектах.

Эмоции.

При эмоциях человек попадает в ИСС, когда снижается действие цензуры психики и повышается внушаемость. Поэтому если необходимо зафиксировать в памяти какую-либо информацию, следует сопроводить ввод такой информации с максимально сильной эмоцией объекта.

Для воздействия на лиц с низким интеллектом следует сочетать ввод информации с сильными отрицательными эмоциями (построенными на эмоции страха), для лиц, внушаемых или высокочувствительных, а также для лиц с развитым интеллектом, необходимо использовать сильные положительные эмоции.

Как отмечал Д.Н.Узнадзе (1961), человек может не осознавать какую-то информацию, но она все равно откладывается в подсознании в виде психологических установок, и в последствии направляет жизнь такого человека.

## Тема 2: Основы психологии: сознание и подсознание (бессознательное)

*«Психология не должна ограничиваться изучением явлений сознания, но должна изучать и бессознательные психические явления и вместе с тем она должна изучать также внешние проявления в деятельности организма, поскольку они являются выражением его психической жизни».*

*В. М. Бехтерев*

### *1. Психика: сознание-бессознательное.*

*1.1. Функциональное определение сознательной и бессознательной психической деятельности.*

*-- Сознательная деятельность.*

*-- Бессознательная деятельность.*

### *2. Сознание.*

*-- Определение, условия функционирования.*

*-- Основные характеристики.*

*-- Особенности сознания.*

*-- Фазы сознательного поведения.*

*-- Основные закономерности функционирования.*

### *2. Бессознательное психики.*

*-- Формирование бессознательного.*

#### *2.1. Личное бессознательное.*

*-- Определение, основные характеристики, способы формирования.*

## *2.2. Коллективное бессознательное.*

*-- Определение, основные характеристики, способы формирования.*

*-- Архетипы.*

## *3. Цензура психики, маска, причины неврозов по Фрейду.*

Функциональное определение сознательной и бессознательной психической деятельности.

Сознательная психическая деятельность – если одновременно работают оба уровня психологической саморегуляции: личностно-познавательный и гностический.

Анатомически эти уровни представлены лобными долями и теменной областью.

Бессознательная (неосознаваемая) психическая деятельность – если эти блоки работают раздельно.

Сознательная деятельность в ходе решения творческих задач происходит благодаря функции взаимодействия высшего коркового регулятора поведения с гностической сферой (т.е. процесс осуществляется осознанно – если построение и моделирование объектов находит свое отражение в лобной коре).

Бессознательная деятельность – если модели, будучи сформированными для решения той или иной проблемы, работают автономно, вне непосредственной связи с целостно-поведенческим регулятором.

Также существуют процессы, возникающие на уровне передних отделов лобной доли, которые разворачиваются вне контакта с гностической корой, обеспечивающей наличие образов. Такие процессы познания и преобразования действительности окажутся вне сознания, т.к. процесс осознания всегда происходит в форме динамики образов. Это случай неосознаваемых процессов, осуществляющихся на высшем корковом уровне, является той формой психической деятельности, которая, будучи бессознательной, одновременно является высшей.

Таким образом кора больших полушарий является единой самоуправляемой системой, в которой существует саморегуляция информационных и психических процессов, а значит модели объектов окружающей действительности представлены в корковом регуляторе, и для этого используется специальный язык, на котором осуществляется высшая неосознаваемая мыслительная деятельность человека.

Рассмотрим сознание и подсознание более подробно.

Сознание.

Сознание - это разум, который в ходе эволюции природа сформировала у человека на базе психофизиологии коры левого полушария головного мозга и соответствующих подкорковых глубинных структур всего мозга.

Сознание составляет у большинства людей 60-70% дневной активности всего разума человека.

Сознание – это словесно-логическая основа разума и присуща только человеку.

Языком сознания (человеческого разума) является логически оформленная речь, вслух или мысленно (про себя) (т.е. сознание мыслит словами и формирует собственную личность, со своими механизмами памяти, стереотипами мышления, характером, привычками и т. д.)

Сознание существует у каждого психически здорового человека.

Человек формирует сознание с детских лет в процессе воспитания, культуры, образования, получения профессии, а также идеалов, убеждений, иерархии нравственных и духовных ценностей и т. д.

Сознание - это идеальная природа человека, которая управляет бессознательным психики, выполняя критико-аналитическую роль цензуры психики.

Цензура психики – это барьер критичности на пути информации, получаемой из внешнего мира. Цензура психики распределяет информацию между сознанием и подсознанием (бессознательным).

Если сознание неразвито – люди мыслят шаблонами и социальными стереотипами своей среды.

Такие люди часто не воспринимают что-то новое, что не укладывается в их стереотипы и установки, полученные в процессе социализации (жизни в обществе).

При развитом сознании люди образованны, воспитаны, обладают умением сочувствовать, сопереживать, их слова, дела и поступки нравственны и полезны обществу.

При чрезмерном и неправильном словесно-логическом развитии сознания люди теряют способность понимать и сочувствовать, объективно оценивать происходящее, пренебрегают в ущерб делу материальной стороной, увлекаясь и полностью подчиняясь какой-либо идее, которую они рано или поздно извращают своим фанатизмом.

Сознание делится на несколько характеристик.

1) Ощущение себя познающим субъектом, способность представлять действительность (реальную и воображаемую), контролировать и управлять собственными психическими и

поведенческими состояниями, способность восприятия в форме образов окружающей действительности.

2) Мысленное представление и воображение действительности.

(Т.к. воображение и представление не всегда связаны с волевым контролем сознания, следует говорить в данном случае о предсознании (предсознание — промежуточная единица между сознанием и бессознательным).

Воля -- прерогатива сознания (т.к. человек в момент волевого усилия сознательно отвлекается от восприятия окружающего мира и сосредоточивает свое внимание на какой-либо идее, образе, воспоминании и т.п., рисуя и развивая в воображении то, что в данный момент он непосредственно не видит).

Сознание связано с речью.

В сознании (или при помощи сознания) становится возможным осмысление представляемого или осознаваемого.

В сознании отображаются не все характеристики предметов, событий, явлений, а только основные и главные.

3) Способность сознания к человеческому общению.

С помощью языка человек передает объективную информацию об окружающем мире (сообщения о том, что знает, видит, чувствует, и т.п.)

Особенностью сознания является наличие в нем интеллектуальных схем.

(Схемой называется определенная умственная структура, в соответствии с которой человеком воспринимается, перерабатывается и хранится информация об окружающем мире и о самом себе).

Схемы включают правила, понятия, логические операции, используемые людьми для приведения имеющейся у них информации в определенный порядок, включая отбор, классификацию информации, отнесение ее к той или иной категории.

Обмениваясь друг с другом разнообразной информацией, люди выделяют в сообщаемом главное. Так происходит абстрагирование, т.е. отвлечение от всего второстепенного, и сосредоточение сознания на самом существенном.

Откладываясь в лексике, семантике в понятийной форме, это главное становится достоянием индивидуального сознания человека по мере того, как человек учится пользоваться языком как средством общения и мышления.

Обобщенное отражение действительности составляет содержание индивидуального сознания.



Без языка и речи сознания не существует. Поэтому язык и речь образуют два пласта сознания: систему значений слов и систему смыслов слов. Значения слов — это то содержание, которое вкладывают в слово носители языка, когда принимаются во внимание всевозможные оттенки в употреблении слов в полной мере отображенные в толковых и специальных словарях.

Сознание существует также и в образной форме. В этом случае оно связано с использованием второй сигнальной системы, вызывающей и преобразующей соответствующие образы (напр., искусство, литература, музыка). (Р.С.Немов, 1999)

Любое сознательное поведение, как заметил А.А.Леонтьев (1984), предполагает наличие выбора из нескольких вариантов. Например, нам надо попасть в другой конец города. Это можно сделать пешком, но можно и на транспорте. Мы оцениваем ситуацию, обдумываем имеющиеся у нас возможности и, выбрав один вариант, намечаем конкретный план действий. Другими словами, перед нами стоит определенная задача, но выбор правильного решения зависит от нас самих. Мы не автоматически (бездумно) удовлетворяем свою потребность, а сознательно выбираем и составляем друг с другом разные способы достижения цели.

А.Р.Лурия (1973) подсчитал, что не менее 7/8 человеческого поведения складывается из левомозговых (т.е. разумных, сознательных) актов и только 1/2 (12%) - это правомозговые (т.е. условные и безусловные рефлексy).

Любой сознательный (левомозговой, разумный) акт состоит из трех фаз:

- 1) ориентировка в условиях возникшей задачи и выработка плана действий;
- 2) исполнение или осуществление намеченного плана;
- 3) сличение получившегося результата с поставленной целью.

Таким образом, в примере с поездкой в другой конец города, первая фаза - это размышление о том, какой транспорт лучше, сравнение вариантов и выбор лучшего; вторая - осуществление выбранного варианта, третья - удовлетворение от того, что вовремя попали в задуманное место. В результате, все фазы четко отделены друг от друга, т.е. человек сначала рассматривает свои возможности, составляет план действий, а затем этот план осуществляет. Поэтому если человек попадает в ситуации частичного или полного торможения разума левого мозга, то в его поведении преобладают чувственно-образный разум правого полушария головного мозга, а значит в своих действиях он руководствуется инстинктами.

Основные закономерности функционирования сознания.

Сознание имеет естественную основу, материальным субстратом которой является головной мозг.

Головной мозг имеет «многоэтажную» структуру, поэтому формирование психики осуществлялось в определенной последовательности. Наиболее древним структурам головного мозга соответствуют простейшие нервно-психические процессы (т.е. процессы, в основе которых лежат органы чувств, с их представительством в коре головного мозга).

На каждом этапе эволюции происходило появление новых структур головного мозга, а значит и появление новых психических функций (восприятия, представления, воображения...)

С подключением трудовой деятельности, речи и формированием общественных отношений развивались высшие отделы коры головного мозга, которые в свою очередь оказывали воздействие на трудовую деятельность, речь, общественные отношения и мышление.

В основе деятельности сознания существуют строго определенные закономерности.

Сознание функционирует по законам саморегулирующейся системы.

Рассмотрим эти функции:

1) Целостность системы сознания.

Сознание не может нормально функционировать, если выпадает тот или иной элемент его как системы. В этом случае система перестает быть целостной, и хотя она продолжает функционировать, в ее поведении обнаруживается явный или скрытый изъян. Например, выпадение тактильного ощущения отразится на сознании в меньшей степени, чем потеря памяти.

2) Строгая специализированность компонентов сознания.

Каждая психическая функция играет свою ничем не заменимую роль. Ощущение, восприятие, представление, воображение, внимание, память, речь.

3) Взаимосодействие элементов сознания.

Каждый элемент сознания, вступая в связь с другим, содействует его работе. Например, каждый вид ощущений дает возможность познать какую-то одну сторону или свойство предмета. Однако в процессе познания все виды ощущений дополняют друг друга и тем самым создают условия для более полного, всестороннего познания. Таким образом, на их основе формируется новый элемент сознания - восприятие. В свою очередь, без участия памяти все ощущения человека потеряли бы свое значение как элементы сознания. Память хранит и воспроизводит следы ранее полученных ощущений. Благодаря этому человек получает возможность воспроизвести образ того, с чем встречался ранее.

4) Интеграции низших уровней системы высшими.

Высшие уровни системы включают в себя низшие, но не сводятся к ним.

5) Социализация элементов сознания.

Все элементы сознания социализированы, а само сознание представляет собой высшую степень социализации, т.е. сознание присуще только человеку и формируется только в процессе общественной жизни.

6) Единство системы функционирования.

В норме все элементы сознания функционируют по единой программе. Если появляется разобщенность и элементы сознания выходят из-под контроля общей программы, формируется психическая болезнь.

Бессознательное психики.

В бессознательном берет основу все то, что в последствие находит отражение в сознании.

В бессознательном отображаются скрытые желания человека и закладываются основы мыслей, желаний, поступков, и проч.

Формирование бессознательного.

Выделяются два способа.

1) Коллективное бессознательное.

(то, что находится в психике от рождения, и является некой концентрацией опыта предков, опыта предшествующих поколений).

2) Личное бессознательное.

(содержит информацию, воспринимаемую при жизни конкретным человеком посредством репрезентативных систем: визуальной (зрительной), аудиальной (звуковой), кинестетической (мышечные ощущения, вкус, запах), и двух сигнальных систем (чувства и речь. В этом случае в личном бессознательном находит отражение любой прочитанный, прослушанный, или увиденный материал, а также информация, полученная органами вкуса, запаха и проч.)

Коллективное бессознательное представлено архетипами.

Человек наследует архетипы (образы) из своего прошлого, которое включает жизненный опыт предшествующих поколений.

Архетипы могут быть представлены:

- а) в виде определенных, передаваемых от поколения к поколению структур;
- б) в виде определенных ситуаций.

Способом представления архетипа является символ.

Символизация - это главный путь проявления Бессознательного. Согласно К.Г.Юнгу (1991), человек воспринимает мир мифологически, то есть формируя архетипические образы, которые проецируются на реальный мир и которые являются выражением Бессознательного.

По К.Г.Юнгу (2001) архетипами являются коллективные модели (паттерны) поведения, исходящие из коллективного бессознательного и являющиеся основным содержанием сказок, мифологий, легенд, и проч.

Рассматривая как связаны между собой сознание и подсознание (бессознательное), К.Г.Юнг (1998) брал в качестве примера случай, когда человек внезапно забывает какую-то свою мысль, которая до этого «вертелась на языке». В этом случае он говорит «забыл», хотя на самом деле эта мысль стала подсознательной, потому что когда идея выскальзывает из сознания человека, она не перестает существовать — так же, как машина, скрывшаяся за углом, вовсе не растворяется в воздухе. Просто она оказалась вне поля зрения. Позже мы опять можем встретить эту машину, как можем и натолкнуться на ранее утерянные мысли. Таким образом, подсознание человека может быть занято множеством временно угасших образов, впечатлений, мыслей, которые продолжают влиять на сознательное мышление, хотя и являются потерянными.

Еще пример. Человек пересекает комнату, чтобы что-то взять. На полпути он останавливается в смущении — он забыл, за чем шел. Он механически перебирает вещи на столе — хотя первоначальное намерение забыто, оно подсознательно движет им. Наконец он вспоминает, что хотел. Подсознание подсказало ему. Забытые идеи не прекращают существования, а пребывают под порогом сознания, ниже порога памяти, откуда могут всплыть в любой момент. Человек видит, слышит, чувствует запах и вкус множества вещей, не замечая этого. Но эту информацию впитывает подсознание. (К.Г.Юнг, 1991, 1994-1998).

Бессознательное берет контроль над сознанием в трансовых, или измененных состояниях сознания. Роли бессознательного психики уделяли особое внимание А.Н.Леонтьев (2000), А.Р.Лурия (2006), и др., а С.Л.Рубинштейн (1989) предлагал вслед З.Фрейду называть психоанализ глубинной психологией.

В бессознательном скрываются архаичные желания человека (архаичные инстинкты), вытесненные в глубины психики в процессе развития цивилизации. При этом первичные инстинкты, вытесняясь в бессознательное, не исчезают окончательно; просто человек, находясь в режиме контроля сознания, способен контролировать их. При переводе психики такого человека в измененное состояние сознания (ИСС) (алкогольное опьянение, усталость,

сильное сексуальное желание, состояние сильной тревоги или радости, нахождение в массе среди других индивидов и т.п.) все эти первобытные инстинкты находят выход, снова оказываясь в сознании, и если нарушен контроль сознания – вынуждают человека совершать криминальные поступки.

При нахождении в толпе психика человека также переводится в ИСС. В этом случае человек толпы в полной мере испытывает на себе влияние первичных инстинктов, доставшихся от первобытного человека и активно проявляющихся в стадных чувствах всеобщего единения, когда психика людей подчинена единым позывам и первобытным желаниям вследствие значительного ослабления критичности психики. Перед человеком толпы не существует преград, его сила удесятерится, он способен на совершение явно выраженных криминальных поступков проникнутых деструктивным желанием.

В случае нахождения человека в ИСС работает правое полушарие головного мозга (бессознательное), а левое полушарие мозга частично выключается и человек пребывает в суженном состоянии сознания (транс). Тем самым ослабевает барьер критичности на пути поступления новой информации, и вся получаемая информация откладывается в подсознании.

Если такая информация будет эмоционально насыщена, то в этом случае путем образования активных (очагового возбуждения в коре головного мозга) или пассивных доминант (очагового торможения в коре головного мозга) в подсознании закрепляются психологические установки, что приводят к формированию соответствующих паттернов поведения.

Кроме того, как мы полагаем, новые доминанты, установки и паттерны поведения помимо уже известных механизмов возникновения, появляются вследствие усиления ранее уже имеющихся полу-доминант, полу-установок и полу-паттернов. Становится возможным так от того, что в подсознании, ко времени попадания туда новой информации, могут уже иметься определенные, ранее сформированные полу-доминанты, полу-установки, полу-паттерны.

В итоге, новая информация способна или сразу формировать психологические установки в подсознании и переходить в паттерны поведения бессознательного или же может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном, т.е. в этом случае новая, вновь поступающая информация дополняет ранее существующую, а значит и образуется (доформируется или формируется, в зависимости от силы совпадающих кодировок сигнала в прежней и новой информации) новый архетип, причем исключительно в личном бессознательном.

Помимо этого, в психике человека происходит постоянное формирование новых архетипов (в личном бессознательном). Мы полагаем, что архетипы присутствуют не только в коллективном бессознательном, но и в личном.

Как образуются архетипы личного бессознательного?

В свое время, попавшая в мозг информация, не послужила образованию полноценных доминант, установок и паттернов поведения, но как бы наметила их формирование. В результате произошло образование полу-доминант, полу-установок, полу-паттернов поведения, которые остались как бы на поверхности личного бессознательного, на границе между сознанием и бессознательным, т.е. не были окончательно вытеснены в глубины памяти, но создали определенный код.

В последующем, при поступлении информации схожего содержания (т.е. информации со схожей кодировкой, или иными словами, схожими импульсами от афферентных связей, связей между нейронами мозга), ранее полусформированные полу-доминанты, полу-установки и полу-паттерны доформируются, в результате чего в мозге появляется полноценная доминанта, а в подсознании -- полноценные установки переходящие в паттерны поведения; в этом случае доминанта в коре головного мозга, вызванная очаговым возбуждением, служит причиной надежного закрепления психологических установок в подсознании, а значит и появление соответствующих мыслей у индивида, которые в последующем переходят в поступки вследствие предварительного перехода установок в подсознании в паттерны поведения в бессознательном.

Таким образом, новая информация, поступающая в мозг и в психику в результате отражения (важной функции сознания), может как сразу переходить в паттерны поведения, формируя их и усиливая ранее существующие, так и может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном подкрепленном схожей информацией (со схожей кодировкой) из коллективного бессознательного. Ранее у подобной информации не хватило силы для формирования отдельного архетипа (поэтому был сформирован полу-архетип). Теперь же, вследствие повторения сигнала, старый сигнал усиливается (дополняется новой информацией), а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (архетип личного бессознательного).

Психика человека состоит из трех структурных единиц: Я или Эго (сознание), Оно или Ид (бессознательное), Сверх-Я или Альтер-Эго (цензура психики, барьер критичности).

З.Фрейд сравнивал Я и Оно, сознание и бессознательное, как всадника и лошадь. Когда Я (всадник) пытается подчинить себе Оно (лошадь) — лошадь встает на дыбы и сбрасывает

седока. В итоге — всадник подчиняется необузданной лошади; а значит — и Я фактически подчиняется воле Оно, создавая лишь видимость своего превосходства над ней. Я олицетворяет то, что можно назвать разумом и рассудительностью, в противоположность к Оно, содержащему страсти. При этом Фрейд обращал внимание, что Сверх-Я сохранит характер отца, и чем сильнее был Эдипов комплекс, чем стремительнее было его вытеснение, тем строже впоследствии Сверх-Я будет властвовать над Я как совесть и бессознательное чувство вины.

Цензура психики – барьер критичности между мозгом и внешней средой. Информация из внешнего мира не сразу воздействует на мозг (психику), а сначала наталкивается на цензуру психики.

Основная функция цензуры – распределение информации, поступающей из внешнего (окружающего) мира между сознанием и подсознанием (бессознательным).

Если информация поступающая из внешнего (окружающего) мира усиливается эмоционально, то такая информация запоминается, сохраняясь, например, в виде установок (Д.Н.Узнадзе), сформированных и усиленных паттернов поведения за счет задействования в т.ч. и архетипической составляющей бессознательного.

Большая часть информации, поступающей из внешнего мира, цензура не пропускает, и такая информация вытесняется, т.е. откладывается исключительно в подсознании. Часть информации – цензура психики пропускает в сознание (при этом сначала такая информация попадает в предсознание, своего рода «прихожую», а уже оттуда – или попадает в сознание, или вытесняется в бессознательное). При этом информация из подсознания (бессознательного) все равно, рано или поздно, оказывается в сознании. Поэтому следует говорить, что любая информация, которая прошла в зоне внимания индивида, оказывает влияние на мозг (психику), независимо, была ли такая информация осознанной или нет.

В результате ослабления цензуры психики (снижения барьера критичности на пути поступления информации из внешней среды) становится возможным вводить в бессознательное психики значительные объемы информации, а также такая информация будет откладываться в подсознании, закрепляясь там особыми кодовыми характеристиками, благодаря которым подобная информация перейдет в установки в подсознании (происходит своего рода кодирование психики путем образования доминант: очагового возбуждения в коре головного мозга); кроме того, при поступлении новой информации со схожим кодовым

значением, такая информация доформирует задатки намеченных к формированию (полусформированных) паттернов поведения и усиливает архетипы личного бессознательного.

Бессознательное находит отражение в сознании в виде предчувствий, сновидений, галлюцинаций, иллюзий, оговорок, эмоций, переживаний, интуиции, поэзии, музыки, влечений, страстей, привязанностей, привычек, инстинктов, стереотипов поведения и т. д.

Маска (вымышленный образ).

Почти каждый человек в процессе жизни формирует вокруг себя некое иллюзорное представление, которое называется маской, или вымышленным образом, т.е. тем образом, который человек сначала бессознательно примеривает на себя, а после, привыкая, старается соответствовать.

Маску можно рассматривать в роли некой защитной функции, помогающей тому или иному человеку адаптироваться к условиям внешней среды и способной защитить такого человека от воздействия неблагоприятных факторов, проецируемых от других людей.

Причина ряда неврозов.

Цивилизация (посредством СМИ) способствует формированию в бессознательном индивида стереотипов поведения и восприятия действительности.

Стереотипы — это сформировавшиеся в бессознательном паттерны поведения. Устоявшиеся и закреплённые в подсознании привычки реагирования на те, или иные действия. Рождаемые поведенческие ответы на различные жизненные ситуации.

Стереотипность мышления свойственна всем людям. С самого раннего детства, когда закладываются в подсознание паттерны поведения, ребенок приобретает привычки реагировать тем или иным способом на какие-либо ситуации. Тем самым в последующем он как бы уже не выходит из навязанных ему рамок. И любые свои новые действия диктует с позиции имеющихся у него (и устоявшихся) привычек, стереотипов.

Люди как бы «навязывают» определенные взгляды обществу, так же как и общество, социум, влияет на формирование стереотипность мышления людей.

Т.к. стереотипность мышления свойственно практически каждому человеку, ряд психотерапевтических методик (например, НЛП) направлены или на выход за пределы устоявшегося стереотипа мышления, или базируются на существовании стереотипов (в какой-то мере, и индивидуальная психология Адлера, и аналитическая психология Юнга, и психоанализ Фрейда — ориентируется на классическое «отреагирование» индивида в ответ на те или иные ситуации (раздражители).



Стереотипы входят в психику человека еще и потому, что человек должен неразрывно быть связан с обществом. Вследствие роевого характера сознания, отдельные люди вынуждены сгруппировываться, собираться в массы; в массе наступает общее избавление от проявления симптоматики различных заболеваний психопатического характера.

В случае если человек становится способен высвободиться от навязываемых ему (обществом, жизнью в социуме) стереотипов, то за это он расплачивается симптоматикой нервных и психических заболеваний.

З.Фрейд (1997) полагал, что развитие симптоматики психических заболеваний развивается вследствие вытеснения нереализованных влечений. Т. е. желание, не находящее какого-либо реального применения, сначала вытесняется в бессознательное, а уже оттуда начинают оказывать на человека определенное влияние, являясь причиной возникновения различного рода отклонений психики от нормы. Поэтому невроз в этом случае является средством отказа от реальности, потому что нарушает отношение больного к реальности.

Любому человеку важно сохранять внутреннюю гармонию. От внутренней гармонии зависит состояние психики человека. Если эта гармония соблюдается, то психика человека будет более-менее стабильной, и на нее не будет оказывать воздействие все то, что скрывается в бессознательном, и что Юнг охарактеризовал как тень. Архетип тени.

Как известно, в психике любого человека живут т.н. первичные желания. Это желания дикаря, первобытного человека (как известно, Юнг различал в бессознательном каждого индивида архетип дикаря). В ряде работ («Недовольство культурой», «Будущее одной иллюзии») З.Фрейд приходит к выводам, что именно развитие цивилизации, окультуривание людей является причиной развития невротических и психических заболеваний.

Цивилизация (главным образом — свойственная цивилизации культура) вводит для каждого человека ряд ограничений, направленных на его адаптацию в современном обществе. Другими словами, создаются определенные правила жизни в обществе. Правила, регламентирующие нормы поведения в социуме, направлены на сдерживания первичных желаний, а значит происходит вытеснения первичных желаний в бессознательное. Отсюда (в невозможности реализации таких желаний, инстинктов) и развитие психотических (неврозы, истерии...) и психопатических (шизофрения, паранойя, галлюцинаторный бред и т. п.) заболеваний.

З.Фрейд (1989) обращал внимание, что каждая культура создается принуждением и подавлением первичных позывов, потому что приходится считаться с тем фактом, что у всех людей имеются разрушительные тенденции и у большого количества людей такие тенденции достаточно сильны, чтобы определить их поведение в человеческом обществе.

В своей основной массе люди ленивы и несознательны, и с неохотой отказываются от удовлетворения инстинктов. Поэтому, по мнению З.Фрейда (2003), только влиянием образцовых индивидов, признанных ее вождями, можно добиться от других людей работы и самоотверженности, от которых зависит прочность культуры; культурные законы можно удержать только при помощи принуждения.

Заметим, что первичные желания (желания дикаря) никогда не исчезнут. Наоборот, они будут не оставлять попыток самореализации. Сверх-Я (Супер-Эго) является той составляющей психики (две других части: Я (сознание) и Оно (бессознательное)), которая стоит на пути инстинктов, мешая им проникнуть в сознание. Поэтому Сверх-Я выступает в роли цензора, решающего: пропустить или не пропустить ту или информацию из бессознательного в сознание. Мы можем заключить, что именно культура, являющаяся непреложным фактором цивилизации, берет на себя роль Сверх-Я, выступая ограничителем возможностей воплощения первичных желаний, реализации инстинктов в современном обществе. Однако, бессознательное человека иной раз восстает против «столь жестких», в его представлении, норм. И тогда необходимо говорить как минимум о двух способах и возможностях реализации первобытных желаний (инстинктов) в современном обществе. В одном случае бессознательное человека, не желающее мириться с выставленной преградой в виде Сверх-Я, толкает такого человека на реальное претворение имеющихся у него желаний в действительность. И в данном случае мы можем говорить о совершении преступлений (убийство, изнасилование, каннибализм и проч. асоциальные эффекты поведения); в другом — первичные инстинкты воплощаются в иллюзорную действительность. И тогда происходит уход человека из мира реальности, мира сознания, в вымышленный мир; мир иллюзорных представлений о действительности. В мир бессознательного.

Следует напомнить, что природа предусмотрела и легитимные способы воплощения первичных желаний в действительность. Такие способы не наносят какого-либо вреда для психики.

Одним из таких способов является сон («королевская дорога к бессознательному», — как считал Фрейд (1992), предполагая, что посредством интерпретаций сновидений можно понять механизмы бессознательного и рассматривая сновидение как своего рода мост между реальной действительностью и бессознательным).

Другим способом является сублимация; например, сублимация в творчество.

Посредством сублимации человек может безболезненно (для своей жизни в социуме) реализовывать весь негатив собственного бессознательного в творчество, воплощая любые — даже самые низменные — фантазии и желания, и награждая ими, например, героев своих

произведений. Тем самым, снимая с себя подозрения в извращенных желаниях и освобождаясь от нежелательной симптоматики.

Существует еще один способ реализации фантазий бессознательного. Это т. н. игра.

Игра, это подмена реального образа -- вымышленным. Мы как бы сознательно -- и на время -- погружаемся в мир собственных фантазий; для того чтобы тогда, когда потребуется, возвратиться обратно.

Говоря об игре, заметим что игра, по сути, всегда достаточно условна. В практике встречается немало примеров, когда способность человека «играть», приобретает профессиональный статус. Например, профессия актера кино, артиста театра, клоуна; даже, по сути, профессия режиссера, сценариста, музыканта, мультипликатора и т.п. — ничто иное, как «законное» отыгрывание фантазий бессознательного.

### Тема 3. Основы классического и прикладного психоанализа

*«К величайшим достижениям Фрейда я отношу то, что он со всей серьезностью относился к страдающим невротами пациентам и вникал в их индивидуальные психологические особенности. У него достало мужества отбросить казуистику и тем самым вскрыть истинную психологию душевной болезни. Не ошибусь, если скажу, что он смотрел на болезнь глазами пациента, и это позволяло ему понять ее так глубоко, насколько было возможно».*

*К.Г.Юнг*

--Теория классического психоанализа.

--Социальный (прикладной) психоанализ и массовая культура.

Теория классического психоанализа;

Основой психоанализа является разделение психики на сознательное и бессознательное.

В модели психики по З.Фрейду (2003) выделяется роль трех структурных единиц: «Я», «Оно», и «Сверх-Я».

«Я» функционирует в соответствии с принципом реальности. «Я» имеет как сознательный, так и бессознательный аспекты. Сознательный аспект — Самость или «Я», а бессознательный аспект включает в себя механизмы психологической защиты.

«Оно» соответствует бессознательному и содержит инстинктивные влечения. Эта часть психики управляется принципом удовольствия и функционирует в соответствии с первичными процессами.

Фрейд сравнивает «Я» с всадником, а «Оно» — с диким конем, которого всадник («Я»), стремится обуздать.

«Сверх-Я» -- это цензура психики.

Причина возникновения «Сверх-Я» -- идентификация мальчика с отцом.

По Фрейду, мальчик испытывает любовь к матери и на его пути встает отец. Возникает Эдипов комплекс. Отец в данном случае более сильная фигура, поэтому, чтобы его победить, мальчик должен стать таким же сильным. У мальчика возникает желание занять место отца у матери. Отношение к отцу амбивалентно (любовь и ненависть).

При разрушении Эдипова комплекса влияние матери на мальчика ослабевает. Исчезновение Эдипова комплекса укрепляет мужественность в характере мальчика.

Фрейд (1992) считал, что у каждого человека существует Эдипов комплекс.

Эдипов комплекс исчезает с возрастом 5-7 лет.

«Сверх-Я» хранит характер отца: чем сильнее был Эдипов комплекс, чем быстрее происходит его вытеснение, и тем строже будет цензура психики («Сверх-Я»), которое проявляется как совесть, мораль, стремление к совершенству, бессознательное чувство вины.

Сверх-Я берет на себя роль родительской инстанции. Если родители придерживались строгого воспитания, то у ребенка развивается строгое «Сверх-Я», однако Фрейд (2003) отмечает, что «Сверх-Я» может быть строгим, даже если воспитание было мягким.

«Сверх-Я», «Я» и «Оно» составляют психический аппарат личности.

Главной функцией «Сверх-Я» является подавление инстинктов из «Оно». В жизни подобное проявляется как совесть. Действия, совершаемые вопреки велению совести способствуют развитию чувства вины, и приводят к возникновению потребности в наказании.

Для понимания бессознательного психики Фрейд (2003) рекомендует исследование сновидений. Он исследует сновидения методом свободных ассоциаций.

По Фрейду сновидения связаны с детскими чувствами, такими как любовь к матери, соперничество с отцом, и т. п., вытесненными по завершении Эдипового комплекса, но продолжающими оказывать влияние на жизнь человека в виде возникновения бессознательных желаний.

Сновидение включает в себя: а) явное (манифестное) содержание, т. е. сновидение в том виде, как его помнят и б) скрытое (латентное) содержание, которое раскрывается путем интерпретации.

Сновидения являются результатом исполнения желаний.

В результате действия цензуры психики возникает деформация сновидений.

Материалом сновидений выступают телесные раздражения (голод, жажда и т. п.), остатки дневных впечатлений (события предыдущего дня, прямо или ассоциативно связанные с бессознательными желаниями, исполняемыми во сне) и давние воспоминания.

Механизмами работы сновидений являются конденсация, смещение, драматизация, символизация, интерпретация.

Конденсация (сгущение) — процесс, посредством которого объединяются два или более образа. Например, из множества элементов сновидений сохраняется лишь один элемент (тема, персонаж и т. п.), многократно встречающийся в различных скрытых содержаниях; или различные элементы складываются во внутренне разнородную совокупность (например, персонаж, составленный из черт разных людей); иногда соединение различных образов может приводить к затушевыванию различий и усилению общих черт.

Смещение — процесс, посредством которого энергия перемещается с одного образа на другой. Так, например, в сновидениях один образ может символизировать другой.

Драматизация — процесс отбора и преобразования сновидных мыслей в зрительные образы. (Например, абстрактное понятие «унижение» может быть образно представлено как уменьшение в размерах или падение на нижнюю ступень лестницы.)

Символизация — процесс образного представления бессознательного желания за счет использования устойчивых отношений между символом и символизируемым бессознательным содержанием. Считается, что в сновидениях детей этот механизм используется реже, чем у взрослых, поскольку детские желания искажаются меньше или не искажаются совсем.

Интерпретация — процесс переделки сновидения с целью представить его в виде более или менее связного сценария. Этот процесс осуществляется, когда пациент рассказывает о своем сновидении.

Все эти процессы Фрейд назвал первичными процессами, противопоставив их вторичным процессам.

В первичных процессах игнорируются законы пространства и времени, они управляются принципом галлюцинаторного исполнения желания.

Вторичные процессы управляются принципом реальности.

Фрейд (2007) считал толкование сновидений – королевской дорогой к познанию бессознательной активности мозга.

Основные черты бессознательного сводятся к следующему:

1) в содержании бессознательного проявляются влечения;

- 2) содержания бессознательного переходят в сознание и выявляются в поведении;
- 3) в бессознательном скрыты детские желания.

По Фрейду (1991) влечения (инстинкты) имеют: биологический источник, запас энергии этого источника, цель (осуществляют специфические действия, ведущие к его удовлетворению и к разрядке заключенной в нем энергии), объект (в отношении которого эта цель может быть достигнута).

В случае если влечение не переносилось на объект, то это может привести к страданию (т.е. страдание — увеличение психического напряжения вследствие не удовлетворения влечения). Страдание ведет или к достижению разрядки, или к включению защитных механизмов психики.

Фрейд описал четыре формы трансформации влечения:

- а) обращение в свою противоположность (замена активной роли на пассивную);
- б) поворот против себя (использование себя в качестве инстинктивного объекта);
- в) вытеснение;
- г) сублимация (психическая энергия проецируется в социально активный труд).

Фрейд выделял ряд последовательных либидных стадий.

Первая стадия — оральная. Она связана со ртом как с первичным органом удовольствия, через который младенец осуществляет контакт со своим первым объектом желания — материнской грудью. Когда грудь отнимается или является недоступной, он прибегает к заменителям (например, соска, палец, и т.п.) Этот интерес к области рта полностью не исчезает и во взрослой жизни проявляется при курении, еде, поцелуях и оральных формах секса.

Оральную стадию сменяет анальная стадия. Анально-садистический этап этой стадии заключается в появлении импульса к господству, укреплении мускулатуры тела и усилении контроля над сфинктерами. Анальная стадия развития связана также с тем, что эрогенная слизистая мембрана ануса проявляет себя как орган, характеризующийся пассивной сексуальной целью. Из-за этого агрессивное первоначальное выталкивание сменяется удержанием. С этой стадией связаны такие черты характера, как аккуратность, бережливость и упрямство.

В случае наступления фаллической стадии сексуальный интерес смещается на генитальный аппарат (фаллос). На Эдиповом этапе наступает высшая точка инфантильной сексуальности. Преодоление данного этапа необходимо для нормального развития, потому как бессознательная фиксация на эдиповых тенденциях является типичной для невротиков.

На ранних стадиях развития маленький мальчик идентифицирует себя с отцом в проявлении отношений к матери. Позже (в течение фаллической стадии) интерес к матери усиливается и у ребенка появляется желание избавиться от отца и занять его место рядом с матерью. Каstrationная тревога заставляет мальчика отказаться от инцестуозных желаний и подавлять их. Разрешение Эдипова комплекса для мальчика подразумевает отказ от его влечения к матери, что может вести к идентификации с матерью или к усилению идентификации с отцом. Ситуация Эдипа часто усложняется в связи с наличием у ребенка бисексуальной склонности. Так, вместо привязанности к матери и двойственного отношения к отцу может иметь место любовь к родителю того же пола и ревнивая ненависть к родителю противоположного пола или смесь привязанности и двойственного отношения к каждому из родителей. (Л.Ф.Бурлачук, А.С.Кочарян, М.Е.Жидко, 2003.)

Эрик Эриксон (2000) дополнил теорию Фрейда: оральная стадия -- состояние полной зависимости, во время которой формируется базовое доверие (или его отсутствие) —результат удовлетворения или неудовлетворения оральной потребности.

Анальная стадия -- стадия достижения автономии (или, в случае неправильного воспитания, стыдливости и нерешительности).

Фаллическая стадия -- развитие чувства удовлетворенности от идентификации с объектами любви.

Гарри Салливан (1999) предложил теорию стадий развития, которая подчеркивала коммуникативные достижения (например, речь или игру), а не удовлетворение влечений.

Маргарет Малер вывела теорию взаимоотношений матери и ребенка.

По Малер, нормальное развитие начинается с аутистической фазы, когда младенец проводит большую часть времени сосредоточенный на своих внутренних ощущениях, а не на стимулах внешнего мира. Такой ребенок начинает получать удовольствие от внешних стимулов (исходящих от матери), при этом находясь в иллюзии, что он и мать — единое целое. Для этого состояния характерна иллюзия всемогущества, ощущение, что весь окружающий мир находится в полной гармонии с желаниями ребенка. Мать непроизвольно поддерживает эти иллюзии, угадывая нужды ребенка. На данной фазе младенец может напрягать свое тело в ответ на раздражающие стимулы, что является первыми попытками обрести собственную независимость.

Фаза сепарации -- ребенок начинает исследовать мир вокруг себя, постепенно отстраняясь от матери и сравнивая окружающие объекты и людей с ней. Здесь впервые появляется сепарационная тревога — состояние пониженного настроения, возникающее вследствие разлуки с матерью. В случае если мать испытывает тревожные чувства в связи с



отделением ребенка, она прерывает исследовательскую деятельность малыша и вселяет в него свою тревогу.

Субфаза -- ребенок переживает восторг от свободного освоения мира, забывая о присутствии матери.

Субфаза повторного сближения -- ребенок вновь начинает осознавать потребность в матери, в ее эмоциональной поддержке и практической помощи. В это время ребенок переживает определенный кризис (игры, связанными с убеганием-преследованием: вырываясь и убегая, ребенок внезапно ощущает свою независимость и в то же время может тут же обрести единство, будучи пойманным).

Фаза консолидации -- ребенок разрешает кризис путем выработки у себя внутреннего образа матери, который сохраняется даже тогда, когда ее нет рядом.

По мнению Л.Ф.Бурлачука и др. (2003), постфрейдовские разработки теории стадий развития личности дали возможность говорить о том, что затруднения пациентов отражают семейные процессы, которые осложнили им доступ к чувству безопасности, автономии или удовлетворенности своей идентификацией (Эриксон), или в предпубертативный период у них не было близкого друга (Салливан), или же госпитализация матери в то время, когда им исполнилось два года, разрушила процесс воссоединения, присущий этому возрасту и необходимый для оптимальной сепарации (Малер).

Ученики Фрейда со временем создали свои научные школы в психотерапии, и отошли от своего учителя (А.Адлер, К.Г.Юнг, В.Штекель, Ш.Ференци, О.Ранк, В.Райх и др.).

После Первой мировой войны Фрейд вводит понятие первичного нарциссизма — любви к себе на ранней стадии развития, и вторичного нарциссизма — любви к себе, являющейся результатом изъятия либидо из объекта и обращения его вновь на Эго.

Фрейд (1991) также вводит понятие влечение к смерти (танатос), объясняя этим агрессивные и самодеструктивные желания индивида.

По Фрейду, влечение к смерти противостоит влечению к жизни (Эросу). Этим противостоянием объясняются состояния грусти и меланхолии, суицид, несчастные случаи, вредные привычки, преступления, совершаемые с бессознательным стремлением быть уличенным, а также садизм и мазохизм.

Влечение к смерти вызвало протест у ряда ученых прошлого, искренне заблуждавшихся по поводу существования того, свидетелями чего мы являемся до сих пор, наблюдая влечение к смерти у многих индивидов, бессознательно испытывавших, например, чувство вины, и проявляющих вследствие этого свои деструктивные наклонности.



Социальный (прикладной) психоанализ.

К концу жизни Фрейд стал рассматривать разработанную им теорию психоанализа в приложении к разрешению социальных вопросов общества, все больше отходя от ее клинического применения. Но большинство учеников продолжало заниматься только лечебным психоанализом.

Таким образом разделение психоанализа на клинический (лечебный) и прикладной произошло еще при жизни Фрейда. В прикладном психоанализе рассматривались варианты применения теории психоанализа в политике, литературе, и т.п.; при этом основное применения прикладной психоанализ нашел в теории манипулирования.

По прикладному психоанализу – любая жизнедеятельность индивида является проекцией бессознательного психики на окружающий мир. Бессознательное фактически формирует окружающий мир. Визуальные, аудиальные, кинестетические контакты человека с окружающей средой приводят к тому, что информация, полученная с помощью подобных контактов, откладывается в подсознание и начинает оказывать влияние на сознание. При этом определенная часть информации уже находится в бессознательном изначально. В этом случае мы говорим о коллективном бессознательном.

На любого человека общество оказывает воздействие, выражающееся в необходимости придерживаться определенных правил и норм поведения.

Фрейд (1997) прослеживал пути возникновения подобных правил и норм исходя из времен существования первобытного человека. Психика современного человека в своих глубинных основах ничем отличается от психики первобытного человека. Отличие лишь в соблюдении современным человеком норм поведения, сформированных в свод законов и являющиеся следствием развития цивилизации (развития в обществе культуры).

Как наиболее явное доказательство схожести психики – поведение современного человека при его попадании в толпу или при нахождения в измененном состоянии сознания (алкогольное опьянение, например).

В обычном состоянии психика человека контролируется сознанием. Но если подобный контроль ослабевает – наружу прорывается то, что таится в подсознании, и что сдерживается цензурой психики, роль которой выполняет Сверх-Я.

Любая информация из внешнего мира программирует человека на совершение поступков. Поступки являются следствием мыслей. Таким образом мысли являются трансформацией полученной из внешнего мира информации. Трансформации, потому что информация, поступающая в подсознание, переводится в сознание не в чистом виде. Такая информация смешивается с уже имеющейся в подсознании информацией, полученной как в

процессе жизненного опыта самого индивида, так и в результате филогенетического наполнения.

В процессе жизнедеятельности большинству индивидов удается сдерживать первобытные инстинкты (сохранившиеся в психике в латентной форме) с помощью Сверх-Я. Человек освобождается от Сверх-Я когда его психика переходит в режим измененных состояниях сознания (ИСС).

ИСС -- алкогольное или наркотическое опьянение, усталость, стресс, внутреннее расстройство, вызванное, например, переключением внимания на какой-либо посторонний объект, и т.п. трансовые и полутрансовые состояния. В этом случае ослабевает контроль Сверх-Я (пропускная способность цензуры психики).

Сверх-Я находится между Я и Оно. Бессознательное (Оно) стремится вывести в сознание свои первобытные желания, которые запрещает мораль и закон современного общества. Сверх-Я противится этому, сдерживая деструктивные желания индивида.

По Фрейду (1992) культура несет в себе тревожность и нервоз для индивида, т.к. загоняет его в рамки цивилизации. Фрейд выделял, что цель жизни задана удовольствием. Мы уже говорили, что психика современного человека мало чем отличается от психики человека первобытного; наиболее яркое отличие заключается в следующем: то что у первобытного человека было представлено в сознании, современный, цивилизованный и культурный человек, вынужден скрывать в бессознательном (подсознании). Речь идет о желаниях, которыми активно жил первобытный человек, и которые современный человек вынужден подавлять. Это три основные желания: убить, съесть, изнасиловать. И только когда психика современного человека переводится в ИСС такие желания (как минимум два из них) он свободно реализует (например войны).

Фрейд (2003) отмечал, что то, что называется счастьем, проистекает из внезапного удовлетворения достигшей высокого уровня напряженности потребности. Любое постоянство вызывает лишь чувство равнодушного довольства. Психика устроена таким образом, что способна наслаждаться лишь при наличии контраста. Иное с испытанием несчастья. С трех сторон психике угрожают страдания: со стороны тела, приговоренного к упадку и разложению, предупредительными сигналами которых являются боль и страх. Со стороны внешнего мира. И со стороны наших отношений с другими людьми. Поэтому принцип удовольствия под влиянием жизненных обстоятельств преобразуется в принцип реальности. Задача избавления от страдания вытесняет принцип удовольствия, т.е. – удовлетворение низменных желаний. При этом можно или сознательно контролировать проявление таких желаний или сознательно уходить от мира, например, в монастырь.

И в том и в другом случае это сознательный уход от реальности проявления тайных желаний, которые современный человек вытесняет в бессознательное, и сдерживает там с помощью барьера психики, воздвигаемого между сознанием и бессознательным.

Существует также бессознательный уход от проблем окружающего мира (психические заболевания).

Среди полусознательных можно назвать наркотики и алкоголь, как своего рода бегство от реальности. Но это путь в никуда. (Любопытная деталь: В молодости З.Фрейд 20 лет подряд употреблял кокаин, защитив за это время докторскую диссертацию врача-психиатра и разработав все основные концепции психоанализа; при этом до конца жизни он выкуривал каждый день больше 20 сигар, прожил почти 84 года и закончил жизнь самоубийством).

Необходимость сдерживать позывы бессознательного в ряде случаев приводит к неврозу. В других случаях человек пребывает в т.н. пограничном состоянии. Таких людей большинство.

Наиболее частым проявлением симптоматики пограничных состояний вследствие отказа от удовлетворения бессознательных желаний является чувство вины. Фрейд (1992) писал, что существуют два источника чувства вины: страх перед авторитетом отца (Эдипов комплекс) и страх перед «Сверх-Я». Даже при самом мягком воспитании у ребенка может развиваться суровая совесть. Совесть – одна из структур Сверх-Я, и действует как цензор, отсеивая поступающую в сознание информацию.

Всякая культура, замечал Фрейд (2003), покоится на принуждении к труду и на отказе от влечений. В итоге это вызывает сопротивление со стороны психики. Значительное число людей повинуются культурным запретам лишь под давлением внешнего принуждения (когда нарушение запрета грозит наказанием). «Бесконечно многие культурные люди,--пишет Фрейд (2003),-- ...не отказывают себе в удовлетворении своей алчности, своей агрессивности, своих сексуальных страстей, не упускают случая навредить другим ложью, обманом, клеветой, если могут при этом остаться безнаказанными, и это продолжается без изменения на протяжении многих культурных эпох».

Фрейд (1997) обращает внимание, что деструктивные желания можно реализовывать в творчестве. Это называется сублимацией.

На пути удовлетворения влечений в обычной жизни становится, по мнению Фрейда, религия. «В чем заключена особая ценность религиозных представлений?—задается вопросом Фрейд<sup>3</sup>.—... Если вообразить, что ее запреты сняты и что отныне всякий вправе избирать своим сексуальным объектом любую женщину, какая ему нравится, вправе убить любого, кто

---

<sup>3</sup> Фрейд З. Психоанализ. Религия. Культура. М.1992.

соперничает с ним за женщину или вообще встает на его пути, может взять у другого что угодно из его имущества, не спрашивая разрешения,— какая красота, какой вереницей удовлетворении стала бы тогда жизнь! Правда, мы сразу натываемся на следующее затруднение. Каждый другой имеет в точности те же желания... По существу, только единственный человек может поэтому стать безгранично счастливым за счет снятия всех культурных ограничений — тиран, диктатор, захвативший в свои руки все средства власти; и даже он имеет все основания желать, чтобы другие соблюдали по крайней мере одну культурную заповедь: не убивай».

При этом, в случае избавления от культурных запретов, единственной участью человека окажется природное состояние. Но в этом случае природа погубит человечество. Поэтому люди создали культуру. По мнению Фрейда, любая религия это иллюзия. При этом религия способна сдерживать асоциальные влечения индивида. «Когда культура выставила требование не убивать соседа, которого ты ненавидишь, который стоит на твоём пути и имуществу которого ты завидуешь, то это было сделано явно в интересах человеческого общежития, на иных условиях невозможного,—замечает Фрейд<sup>4</sup>.—В самом деле, убийца навлек бы на себя месть близких убитого и глухую зависть остальных, ощущающих не менее сильную внутреннюю склонность к подобному насильственному деянию. Он поэтому недолго бы наслаждался своей мстостью или награбленным добром, имея все шансы самому быть убитым. Даже если бы незаурядная сила и осторожность оградили его от одиночных противников, он неизбежно потерпел бы поражение от союза слабейших. Если бы такой союз не сформировался, убийство продолжалось бы без конца, и в конце концов люди взаимно истребили бы друг друга... Одинаковая для всех небезопасность жизни сплывает людей в общество, которое запрещает убийство отдельному индивиду и удерживает за собой право совместного убийства всякого, кто переступит через запрет. Так со временем возникают юстиция и система наказаний».

Важная позиция в вопросе психоаналитического понимания общества принадлежит Карен Хорни. К.Хорни (1997) находила схожие причины в развитии невроза у разных индивидов (несмотря на то, что у каждого по-своему сформировано личное бессознательное); и при этом оказывалось, что схожими с невротическими конфликтами подвержен и человек в результате влияния на него культуры. Хорни прослеживала связь между характером индивидуальных конфликтов и характером трудностей, порождаемых культурой. Говоря о культуре и неврозе, Хорни (1997) отмечала, что культура основывается на принципе индивидуального соперничества. Отдельному человеку приходится бороться с другими

---

<sup>4</sup> Там же.

представителями той же группы. Превосходство одного означает неудачу для другого. Психологическим результатом такой ситуации является враждебная напряженность между людьми. Каждый представляет собой потенциального соперника для другого. Эта ситуация вполне очевидна для членов одной профессиональной группы, независимо от стремлений быть справедливым или от попыток замаскировать соперничество вежливым обращением. Соперничеством и сопутствовавшей ей враждебностью проникнуты все человеческие отношения. Соревновательность является одним из господствующих факторов в социальных отношениях. Соперничество присутствует в отношениях как мужчин с мужчинами, так и женщин с женщинами. Соперничество между отцом и сыном, матерью и дочерью, одним и другим ребенком является реакцией на культурно обусловленные воздействия. Соперничество является результатом данных культурных условий. Семейная ситуация порождает соперничество и стимулирует его. Враждебное напряжение между людьми приводит к развитию страха, как следствию враждебности или перспективы неудачи. Страх неудачи реален потому, что шансы потерпеть неудачу намного больше шансов достичь успеха, так как неудачи в обществе, основанном на соперничестве, означают потерю престижа и все виды эмоциональных переживаний неудачи.

Успех оказывает воздействие на чувство самоуважения индивида. При этом успех зависит от многих случайных факторов: случайных обстоятельств, чьей-то недобросовестности и т.п. «Тем не менее под давлением существующей идеологии даже абсолютно нормальный человек считает, что его значимость напрямую связана с успехом, сопутствующим ему»,--замечает К.Хорни<sup>5</sup>.

И соперничество и сопутствующие ему враждебные отношения между людьми приводят к тому, что человек чувствует себя изолированным. Даже когда у него много друзей, эмоционально он все же изолирован. Такая ситуация вызывает у современного человека потребность в любви и привязанности как своего рода лекарстве. Получение любви и расположения способствует тому, что у него растет уверенность в себе. Так как это соответствует жизненно важной потребности, роль любви переоценивается в культуре. Она становится иллюзией того, что является решением всех проблем. Любовь служит ширмой для удовлетворения желаний; и она превращается в иллюзию, так как мы ждем от нее намного больше того, что она в состоянии дать. Идеологический упор, который мы делаем на любовь, служит сокрытию факторов, которые порождают нашу в ней потребность. Поэтому человек стоит перед дилеммой: у него огромная потребность в любви, и в тоже время он знает о трудности ее достижения. Такая ситуация служит развитию неврозов.

---

<sup>5</sup> Хорни К. Собрание сочинений: В 3 т. М. 1997.

Хорни (1997) обращает внимание, что культуре и в основе типичных невротических конфликтов возможны следующие противоречия:

1) Противоречие между соперничеством и успехом, с одной стороны, и человечностью – с другой.

В этом случае наблюдается парадокс: для того чтобы чего-то достигнуть в жизни необходимо быть уверенным и напористым (а значит сметать других со своего пути, т.е. быть агрессивным), а с другой стороны, следование христианским позициям предполагает смирения и уступчивость.

Для разрешения такого противоречия есть два варианта: всерьез следовать одному из этих стремлений и отказаться от другого или воспринимать оба этих стремления и в результате испытывать внутренние запреты в отношении того и другого.

2) Противоречие между стимуляцией потребностей индивида и фактическими препятствиями на пути их удовлетворения.

Потребности постоянно стимулируются рекламой. Однако для большинства осуществление потребностей ограничено.

3) Противоречие между утверждаемой свободой человека и всеми его фактическими ограничениями.

Общество говорит индивиду что он свободен и может строить жизнь в соответствии со своей волей. В действительности возможности большинства людей ограничены. В итоге человек колеблется между ощущением безграничной власти в определении собственной судьбы и ощущением полнейшей беспомощности.

Эти противоречия, заложенные в культуре, представляют собой те же конфликты, которые невротик отчаянно пытается примирить: склонность к агрессивности и тенденцию уступать; чрезмерные притязания и страх никогда ничего не получить; стремление к самовозвеличиванию и ощущение личной беспомощности. Отличие от нормы имеет чисто количественный характер. В то время как нормальный человек способен преодолевать трудности без ущерба для своей личности, у невротика все конфликты усиливаются до такой степени, что делают какое-либо удовлетворительное решение невозможным. При этом невротиком может стать человек, который пережил обусловленные культурой трудности в обостренной форме, преломив их главным образом через сферу детских переживаний, и вследствие этого оказался неспособен их разрешить или разрешил их ценой ущерба для себя.

Массовая культура и социальная среда.

В настоящее время можно говорить о том, что в ходе исторического развития в информационной сфере сформировались группы определенных психокоррекционных алгоритмов действий, которые органически вошли в культуру, составив три следующих направления:

- литературно-художественную и эстетическую коммуникацию;
- традиции оккультно-медицинских подходов со сложившейся позже системой психотерапии;
- систему учебно-воспитательной и трудовой подготовки. (Л.П.Гримак, 2004).

Рассмотрим вопрос массовой культуры на примере песенного творчества.

Песенный жанр оказывает мощное манипулятивное воздействие, закладывая установки в подсознание и моделируя поведение, а значит и жизненный путь человека.

Если человек не только слушает, но и запоминает слова, а после напевает понравившийся куплет, значит таким образом происходит психокодирование наподобие аутотренинга или гипноза. Кроме того подобное кодирование усиливается с помощью эмоций (понаравившиеся песни вызывают эмоции), и установки прочно закладываются в подсознании механизмы последующих действий такого человека.

Психика человека оказывается бессильной перед сочетанием слов, наложенных на музыкальную основу. При объединении в массы (например на концертах), эффект подобного воздействия многократно усиливается. В толпе заразительно любое чувство и действие. При нахождении в массах, как замечал Лебон (1996), в психике исчезает сознательность, а значит «...каковы бы ни были индивиды, составляющие ее, каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности».

В.М.Бехтерев (1994), исследуя вопрос манипуляций в массах, обращал внимание на взаимовнушение, которое производится отдельными индивидами друг на друга. Через время находящийся в толпе индивид впадает в состояние, схожее с гипнотическим. Его воля, разум, чувства и мысли направляются волей гипнотизера. Подобным «гипнотизером» на концерте выступает исполнитель песен, который подчиняет себе слушателей. На концерте толпа реагирует одинаково, подчиняясь единому порыву.

Современная массовая культура направлена на формирование установок в массах. В этом направлении активно работают идеологи, выбрасывая на рынок художественную макулатуру, которую жадно разбирают массы, удовлетворяющие посредством изучения жизни звезд (желтая пресса) и просмотра судеб других семей (сериалы и ток-шоу) подсознательный



голод по самосовершенствованию, а вместе с тем и временно избавляясь от невротических зависимостей путем приобщения к иной жизни, в которую большинство из них никогда не попадет. Ко времени, когда потребуется «новая доза», они вновь купят «желтую» прессу, пиратский диск с кинофильмами, или книгу сомнительного литературного содержания, но простую и удобную в употреблении.

Массовая культура, отмечает С.Г.Кара-Мурза (2005) выносит на рынок соблазнительный продукт, идеологическое содержание которого целенаправленно принижает человека, делает его мышление инфантильным и сильно повышает восприимчивость к внушению. Лебон писал, что для образования толпы не нужен непосредственный физический контакт между отдельными индивидами. Это мы наблюдаем сейчас, когда население, подверженное постоянному воздействию масс-культуры и телевидения, превращается в огромную виртуальную толпу. Такая толпа располагается в своих квартирах у телевизоров.

Массовая культура отучает людей думать, формируя общество людей, реагирующих на штампы и стереотипы. Кроме того, в создании, например, кинофильмов, помимо сценаристов, режиссеров и т.п., важное место играют специалисты по манипулированию сознанием. В ведении таких специалистов находится задача воздействия на подсознание масс с целью провоцирования базовых инстинктов (страх, секс, проч.) и задействования архетипов коллективного бессознательного психики (жажда мщения, торжество справедливости, противостояние добра и зла, проч.). Человек, посмотревший, например, фильм, никогда не сможет пересказать «вшитые» в него мысли, обращают внимание авторы «Проекта Россия» (2007). Он начнет пересказывать сюжетную линию, игру актеров, запомнившиеся эпизоды, спецэффекты и прочее. Самой мысли он никогда не увидит. Главная мысль в такой продукции ориентирована не на сознание, а на подсознание. Мысль как бы разбросана по всему фильму в никак не связанных друг с другом деталях. И эти детали, попав в подсознание, объединяются в целое. Это образует точку отсчета, которую человек никогда не осмыслит, но всегда отталкивается от нее, принимая решение. Люди, придя в кино за удовольствием, как бы отключаются от действительности. Они сидят в состоянии отрешенности и получают удовольствие. А в это время им в сознание закачивают установки. При этом создатели фильма получают прибыль, делают новый фильм, еще более привлекательный, и снова продают его. В итоге с каждым разом народ глупеет все больше, понимает все меньше и покупает такую продукцию все чаще. Технология достаточно проста. Посредством сюжета, спецэффектов, игры актеров и прочего основную мысль упаковывают в привлекательный «фантик». Упаковка призвана соблазнить человека. Основная мысль вшита между строк, вплетена в поведение героя, в сюжет, а общую атмосферу произведения. Зрители никогда не догадаются, что их не



развлекают, им дают модель поведения, преподносят образцы для подражания, формируют взгляд на мир. Самое глубокое внушение — когда человек вообще не думает. Вот почему так важно ввести человека в состояние эмоций. Пока он сидит с широко открытыми глазами, он ничего не соображает. Он весь в виртуальной реальности. Логическая проверка информации в таком состоянии невозможна. Человек в этот момент беззащитен. Ему можно записать в подсознание любую установку. Наличие установок человек никогда не осознает. Но именно установки лежат в основе всех поступков человека.

Во время просмотра телепередач происходит запоминание больших объемов информации. Для этого используются: музыка за кадром, речь ведущего передачи, зрительные образы посредством движущихся картинок-кадров, и т.п. Запоминание достигается за счет того, что цензура психики не в состоянии анализировать поток информации, поступающий через визуальную и аудиальную системы, а значит, в результате образования в коре головного мозга доминанты (очагового возбуждения) формируются установки в подсознании и паттерны поведения в бессознательном. Кроме того частично информация пересекается с уже имеющейся в подсознании информацией и такая информация вступает в коррелят с сформированными ранее установками или архетипами бессознательного. Кроме того, всего через 20-30 минут просмотра телепередачи барьер на пути потока информации – цензура психики – отключается, и тогда уже вообще вся информация откладывается в подсознании. Подобная информация может перейти в сознание, вылившись в поступки, уже на следующий день, а может только через годы.

В подсознании (бессознательном) зарождаются мысли, поступки, желания индивида, которые в последующем переходят в сознание, а значит отражают след индивида в окружающем мире.

Окружающий мир состоит из социальной среды.

Социальная среда представляет некий срез общественной жизни индивида, заключающейся во взаимодействии индивида с различными социальными институтами.

Под социальными институтами помимо прочего мы будем понимать возможности формирования личности индивида путем непосредственного взаимодействия личности с социумом.

Социум в данном случае – есть совокупность факторов, окружающих индивида при его контактах с внешней средой, т. е. соотношение внутреннего мира индивида – с миром внешним.

В социальной среде «доформируется» то, что получил индивид от рождения.

А значит социальная среда оказывает влияние на характер поведения индивида, формируя те установки и паттерны поведения, которые в последующем будут влиять как на жизнь самого индивида, так и на его взаимосвязь с микросоциумом<sup>6</sup>, формирует бессознательное психики.

О роли социальной среды в вопросе формирования бессознательного психики и последующего воздействия бессознательного (подсознания) на сознание удачно подмечают авторы «Проекта Россия»<sup>7</sup>: «Не только книги и фильмы формируют наше миропонимание. Этим занимаются эстрада, мода и прочее. Множество областей, не считающихся источниками информации, на самом деле несут огромный информационный поток. На подсознание помимо нашей воли воздействует не только прямая реклама, но и любое изображение, звук и даже дизайн. Вы заходите в магазин одежды, меряете, выбираете. Ни о какой политике, идеологии и мировоззрении думать не думаете. Но ваше сознание получает информацию от формы, дизайна, рисунков, цвета, этикеток и прочее, и ваше мировоззрение формируется. Вы заходите в столовую, кафе, ресторан и любое иное заведение общепита. В формировании вашего подсознания участвуют дизайн заведения, музыка, видеоряд и прочее. Вы идете по улице, и архитектура зданий несет определенную информацию. Дизайн предметов, от ручки до автомобиля, несет информацию, формирующую ваше подсознание. Кажется, это такой бред! При чем тут ручки с дизайном, если человек на это и внимания-то не обращает. Оказывается, очень даже при чем. Сознание личности формируется исключительно благодаря информации, получаемой из внешней среды. Сам в себе человек никакой информации образовать не может. Отсюда такая страсть людей к подражанию. Если человека с детства поместить в информационный вакуум, человека не будет. Будет просто растение, туловище человека, в котором нет личности. Чтобы сформировалась личность, необходимо поступление информации извне. Какая информация будет поступать, такая личность будет формироваться».

Таким образом мы можем заключить, что социальная среда, являющаяся частью того общества, в котором пребывает все время индивид, оказывает на него мощнейшее манипулятивное воздействие, вынуждая в большинстве случаев совершать поступки, на которые сам по себе он никогда бы не решился. Но противиться этому человек не может. Над ним довлеет как бессознательное, сформированное в результате проживания в социуме, так и манипуляторы, воздействующие на его подсознание в своих корыстных целях. Какие это цели? Обогащение и власть. А массы в большинстве случаев всегда подвержены и легко

---

<sup>6</sup> Микросоциум -- взаимоотношения индивида с теми людьми и предметами, которые его окружают в процессе жизнедеятельности.

<sup>7</sup> Проект Россия. Книга вторая. М. 2007. С. 178-179.

поддаются манипуляциям над ними. Тем более на манипуляции со стороны власти капитала, использующих соответствующие методики для формирования нужной идеологии, необходимой для удовлетворения желаний еще большего обогащения и стяжательства.

## Тема 4: Основы массовой психологии

*«Бесконечно многие культурные люди... не отказывают себе в удовлетворении своей алчности, своей агрессивности, своих сексуальных страстей, не упускают случая навредить другим ложью, обманом, клеветой, если могут при этом остаться безнаказанными, и это продолжается без изменения на протяжении многих культурных эпох».*

Фрейд

### 1. Принципы и законы массовой психологии.

- Основные определения.
- Законы массообразования.
- Основные признаки, свойственные массовому поведению.
- Варианты агрессивного поведения толпы.
- Характеристики преобразований психики в толпе.
- Характеристики вождей массы.
- Масса – как первобытная орда. Теория Фрейда.

### 2. Способы, средства массообразования

- Феномен возникновения толпы.
- Типы толпы.
- Поведение индивида в толпе.
- Воздействие на толпу.
- Технологии управления массами.

Толпа представляет собой временное скопление большого числа людей на территории, допускающей непосредственный контакт, спонтанно реагирующих на одни и те же стимулы сходным или идентичным образом. (Щепаньский, 1969).

Толпа — это контактная внешне не организованная общность, отличающаяся высокой степенью конформизма составляющих ее индивидов, действующих крайне эмоционально и единодушно (Ю.А.Шерковин, 1975).

Толпа — это иногда совершенно случайное множество людей. Между ними может не быть никаких внутренних связей, и они становятся общностью лишь в той мере, в какой

охвачены одинаковой негативной, разрушительной эмоцией по отношению к каким-либо лицам, установлениям, событиям. (Б.Ф.Поршнева, 1966).

Главные черты, характеризующие толпу, исчезновение сознательной личности. Стоит какой-нибудь случайности свести индивидов вместе, и все их поступки немедленно приобретают характер поступков толпы. (Г.Лебон, 1996).

Массу образует скопление людей в определенное время и в определенном пространстве вне их постоянной деятельности, причем в тот период, когда они предоставлены самим себе. Масса в этом смысле образуется из обычных граждан общества, способных проводить свободное время по своему усмотрению. (А.А.Зиновьев, 2000).

Массовое сознание является особым видом общественного сознания, свойственным большим множествам людей (массам). (Д.В.Ольшанский, 2001).

Образовавшаяся из сходных эмоций, толпа не обладает каким-либо комплексом моральных норм. В толпе проявляется примитивные импульсы, не сдерживаемые никакими этическими нормами. Толпа создает ощущение правильности предпринимаемых действий. Обусловленные эмоциями способы действия не оцениваются критически. Господствующая в толпе эмоциональная напряженность увеличивает ощущение собственной силы и уменьшает чувство ответственности за совершаемые поступки. (Д.В.Ольшанский, 2001).

После того как человек попал в толпу, он опускается вниз на несколько ступенек по лестнице цивилизации. А значит становится доступен различным манипулятивным технологиям. В массовом поведении реализуются более примитивные механизмы управления. События и цели таких групп часто несут в себе деструктивную основу. Но при этом знание таких механизмов оказывается необходимо в современной жизни. Чем лучше мы будем знать приемы манипулирования, тем труднее будет манипулировать нами. (А.П.Назаретян, 1999).

Существуют законы массообразования.

Подобные законы базируются на знании функционирования психики.

Кратко обозначим роль подсознания.

Ведущая роль в отображении контактов человека с реальностью играет сознание.

Помимо сознания существует подсознание. Таким образом психика индивида состоит из двух слоев – сознания и бессознательного. От наполняемости подсознания зависит выполнения индивидом скрытых, сублиминальных воздействий, т.е. воздействий со стороны манипуляторов посредством введения установок в подсознание.

Бессознательное тоже представлено двумя слоями. Это личное бессознательное и коллективное (т.н. филогенетическая память). Личное бессознательное формируется при жизни индивида посредством активации его репрезентативных систем (аудиальной,

визуальной и кинестической) и сигнальных систем организма (чувство, запахи, и т.п.), а коллективное бессознательное зависит от опыта предшествующих поколений.

Бессознательное это багаж знаний, накопленный в процессе жизни человека. При этом происходит постоянная «пополняемость материала». Информация, поступаая в мозг, перерабатывается, и является следствием возникновения у индивида определенных мыслей и поступков.

Мы заметили, что массу определяет собрание индивидов в одном месте. Руководить массой следует в вертикальной иерархии, т.е. строго и в приказном порядке. При этом рекомендуется действовать методом «кнута и пряника», сначала инсценируя в массе страхи и невроз, а после снимая ее «благами», за которые масса будет охотней подчиняться.

Следует добиться слепого подчинения (искренней, фанатичной веры) вождю – руководителю массы.

В массе образуется безличностный род коллективной души. Каждый индивид сам по себе может быть личностью, но, оказываясь в массе, у таких индивидов исчезают признаки, свойственные, как считал Фрейд (2003), признакам цивилизованного человека. В толпе берет вверх бессознательное психики, исчезает наносной пласт цивилизации, предоставляя главенство психики первобытного человека. Если масса окажется подчинена общей идее под руководством фанатика (массой лучше всего может управлять фанатик (Лебон, 1996), то человек в массе будет вынужден выполнять общие установки.

Рассмотрим основные признаки, свойственные массовому поведению.

1) Эффект подчинения своего «Я» — «Я» коллективному.

Лебон (1996) заметил, что когда человек находится в массе, он испытывает чувство непреодолимой мощи, позволяющее ему предаться первичным позывам, которые он, будучи один, вынужден был бы обуздывать. Он может дать волю инстинктам. Все, что вынужден скрывать, живя в современном культурном обществе. Культура накладывает отпечаток на поведение индивида, вынуждая его обуздывать свои желания. В итоге, как заметил Фрейд (2003), наблюдается развитие симптоматики психических заболеваний.

2) Эффект заразительности.

Лебон (1996) отмечал, что заразительность следует причислить к феномену гипнотического рода. В толпе заразительно каждое действие, каждое чувство. И в такой сильной степени, что индивид легко жертвует личным интересом в пользу интересов общего.

А.П.Назаретян (2003) под заразительностью понимает циркулярную реакцию, т. е. передачу эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между людьми. Циркулярная реакция стирает различия между индивидами в личном опыте и ролевой

идентификации, уничтожает здравый смысл. А значит в толпе актуализируются низшие, исторически примитивные пласты психики.

Толпу охватывает повышенное эмоциональное возбуждение. Такое коллективное возбуждение повышает подверженность толпы к суггестивным воздействиям (к внушению). В результате, человек в толпе, загипнотизированный одинаковыми поступками других участников толпы, бессознательно совершает такие же действия.

Владычество толпы указывает на фазу варварства. Цивилизация предполагает существование определенных правил, дисциплину, переход от инстинктивного к рациональному, более высокую степень культуры. Эти условия в толпе не осуществимы. (Г.Лебон, 1996).

Масса производит на отдельного человека впечатление неограниченной мощи. На мгновение она заменяет человеческое общество, являющееся носителем авторитета, наказаний которого страшились и во имя которого себя ограничивали. Массе опасно противоречить, и можно себя обезопасить, только следуя окружающему тебя примеру. Таким образом можно выключить свою совесть, предавшись соблазну услады. В отдельном индивиде, под влиянием массы происходят изменения в его душевной деятельности. Повышается аффективность и понижаются интеллектуальные достижения. Это результат внушающего влияние массы. (З.Фрейд, 2003).

Внушение в толпе проходит сквозь сознание, и воздействует сразу на чувства. Сила внушения берет перевес над убеждением и волей. Благодаря этому взаимовнушению те чувства, которые испытывают отдельные лица, нарастают до необычайной степени напряжения, делая толпу могучим существом. (В.М.Бехтерев, 1994).

Варианты агрессивного поведения толпы.

Экспрессивная агрессия -- это устрашающе-агрессивное поведение, главной целью которого является выразить и обозначить свои потенциально агрессивные намерения. Примеры подобных действий – ритуальные танцы, военные парады, или факельные шествия (фашистская Германия).

Импульсивная агрессия — агрессивное поведение, спровоцированное каким-либо фактором. Такая агрессия может носить прерывистый («импульсный») характер, возникая как бы «волнами», в виде своеобразных «приливов» и «отливов» агрессивного поведения.

Аффективная агрессия – агрессия толпы носит временный характер. Это особое состояние, требующее немедленных, любой ценой, жертв и разрушений.

Враждебная агрессия – характеризуется целенаправленно-осознанным намерением нанесения вреда другому.

Инструментальная агрессия – одна из форм организованной агрессии, где агрессия используется как одно из средств достижения цели. (Д.В.Ольшанский, 2002).

Характеристики преобразований, которые психика индивида приобретает в толпе:

- 1) повышение эмоциональности восприятия всего, что он видит и слышит;
- 2) снижение способности рациональной переработки воспринимаемой информации;
- 3) усиление внушаемости и уменьшение критичности по отношению к себе;
- 4) подавление массой чувства ответственности за поведение индивида;
- 5) появление чувства своей силы;
- 6) возникновение ощущения анонимности и безнаказанности своих действий.

(Д.В.Ольшанский, 2002)

Говоря о поведении в массах, следует выделить стремление массы добиться расположения вождя, руководителя массы. Если толпой руководит лидер, поступки толпы продиктованы в т.ч. и желанием заслужить похвалу вождя.

Д.В.Ольшанский (2002), отталкиваясь от Лебона, приводит четыре характеристики вождей массы:

«Апостол».

Первый тип. Убежденные проповедники и «мессии».

Харизматические лидеры, обладающие именно теми качествами, которые востребованы массой. Такие лидеры — как бы прообраз толпы; в себе они несут все основные свойства толпы. Они готовы на жертвы ради распространения толпы. Эти люди находятся как в полубреду. Такой апостол представляет собой религиозно настроенный ум, одержимый желанием распространить свое верование; вместе с тем это простой ум, не поддающийся влиянию доводов разума. Его логика — элементарна. Законы и всякие разъяснения недоступны пониманию. Для таких людей главное перестроить общество. В структуре поведения такого лидера выделяется жажда разрушения.

«Случайный фанатик».

Второй тип лидеров массы: фанатики одной идеи. В обычных условиях это могут быть нормальные люди. Но при возникновении экстремальных обстоятельств (возникновение массы, появление «апостола» и т. п.) в них просыпается фанатизм. И тогда они становятся верными помощниками «апостолов».

«Дегенерат-аутсайдер».

Третий тип лидеров массы.

Занимая благодаря своим наследственным порокам, физическим или умственным, низкие положения, из которых нет выхода, они становятся естественными врагами общества, к



которому они не могут приспособиться вследствие своей наследственной болезни. У них нет фанатизма, веры, увлечения одной идеей. Все решает чувство обиды на жизнь и личная заинтересованность в ее изменении. По своей психологической сути это лица с сильным комплексом неполноценности, у которых желание преодолеть внутренние комплексы с помощью толпы, которую они хотят возглавить.

«Диктатор».

Четвертый тип лидеров массы: тиран или диктатор.

Приходит на смену предшественникам. Основное его качество: он умеет заставить массу полюбить себя.

Г.Тард (1999) считал, что масса сама находит себе лидеров, выталкивая их из своей среды.

Фрейд (2003) отмечал, что, несмотря на то, что масса идет навстречу вождю, вождь должен соответствовать этой потребности своими личными качествами. Он должен быть захвачен глубокой верой в идею, чтобы пробудить эту веру в массе и должен обладать сильной волей, которую переймет от него масса.

Вождем редко становится мыслитель, потому как мысли рождают сомнения, а сомневаться перед толпой нельзя. Толпа понимает только силу и власть. Силу разума и убеждения.

Массы уважают только силу. На доброту они смотрят как на проявление слабости. Симпатии толпы всегда были на стороне тиранов, подчиняющих ее себе. (Г.Лебон, 1996).

Вождю необходимо дистанцироваться от массы и не показывать свои слабости. Необходимо возвести вокруг себя некий ореол. Его одежда и средства передвижения должны отличаться от представителей толпы.

В ряде случаев вождь может представлять собой невротичную фигуру (А.Гитлер, Б.Муссолини), или наоборот – спокойного и расчетливого в своих действиях вождя (И.Сталин, В.Путин). Но всегда вождь должен быть уверен в своих действиях, проявлять заботу о людях, периодически находить и наказывать виновных в несчастьях народа.

По мнению Лебона (1996), вожди должны создавать в массах какую-нибудь веру (религиозную, политическую, социальную, или веру в какое-нибудь дело, человека или идею).

Управление массами строится внушением, повторением простых истин, личным примером. Оратор, желающий увлечь толпу, замечает Лебон (1996), должен злоупотреблять сильными выражениями. Преувеличивать, утверждать, повторять и никогда не пробовать доказывать что-нибудь рассуждениями. Простое утверждение, не подкрепляемое рассуждениями и доказательствами, служит надежным способом заставить эту идею



проникнуть в душу толпы. Чем более кратко утверждение, тем более оно оказывает влияние на толпу.

Кроме того, человек склонен к подражанию. Эта потребность обуславливает влияние моды. Управляют толпой не при помощи аргументов, а при помощи образцов. Во всякую эпоху существует небольшое число индивидов, внушающих толпе свои действия, и бессознательная масса подражает им. (Г.Лебон, 1996).

Масса завораживает любого индивида, но не всех может подчинить. Не подчиниться толпе можно только одним способом – выйти из ее состава.

Фрейд (2003) характеризовал массу следующим образом. Масса напоминает первобытную орду. Так же как в каждом отдельном индивиде сохранился первобытный человек, так и из любой человеческой толпы может снова возникнуть первобытная орда. Масса производит на отдельного человека впечатление неограниченной мощи и непреодолимой опасности. На мгновение масса заменяет все человеческое общество, являющееся носителем авторитета, наказаний которого страшились и во имя которого себя столь ограничивали. Совершенно очевидна опасность массе противоречить, и можно себя обезопасить, следуя окружающему тебя примеру, иной раз даже «по-волчьи воя». Масса импульсивна, изменчива и возбудима. Ею почти исключительно руководит бессознательное. Импульсы, которым повинуются толпа, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными и жестокими, героическими или трусливыми. Толпа не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного. Масса легковерна и чрезвычайно легко поддается влиянию, она не критична, неправдоподобного для нее не существует. Она думает образами. Чувства массы всегда просты и гиперболичны. Она не знает ни сомнений, ни неуверенности. Масса немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается в уверенность, зерно антипатии — в дикую ненависть. Тот, кто хочет влиять на массу, не нуждается в логической проверке своей аргументации, ему подобает живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое. Масса уважает силу. От своего вождя масса требует силы и даже насилия. Масса легко подпадает под магическую власть слов. (З.Фрейд, 2003).

Попадая в толпу, любой индивид бессознательно меняет свои привычки, желания, наклонности, и становится частью толпы.

Лебон (1996) отмечал: индивид в толпе приобретает, благодаря только численности, сознание непреодолимой силы, и это сознание позволяет ему поддаваться таким инстинктам, которым он никогда не дает волю, когда бывает один. В толпе человек менее склонен

обуздывать инстинкты. Чувство ответственности, сдерживающее всегда отдельных индивидов, совершенно исчезает в толпе.

В наше время, с развитием СМИ, стало возможно эффективно программировать массовое сознание.

Для эффективного управления массами необходимо предварительно провоцировать в массах невроз или страх. После, лидер массы (вождь толпы) «снимает» подобную зависимость, освобождая каждого представителя массы от симптоматики невроза.

Фрейд (2003) сравнивал вождя массы и архаичного отца, отмечая что с самого начала существовало две психологии: одна — психология массовых индивидов, другая — психология отца, вождя. Отдельные индивиды массы были так же связаны, как и сегодня; отец первобытной орды всегда был свободен. Его воля не нуждалась в подтверждении волей других. На заре истории человечества он был тем сверхчеловеком, которого Ницше ожидал от будущего. Еще и теперь индивиды в массе нуждаются в иллюзии, что все они равным и справедливым образом любимы вождем, сам же вождь никого любить не обязан, он имеет право быть уверенным в себе и самостоятельным.

Идентифицируя вождя массы с отцом (как с архаичным, так и с собственным) представитель толпы бессознательно готов выполнить любой приказ вождя лишь для того, чтобы заслужить одобрение собственного поступка. Вспомним из истории, какое влияние на массы оказывал тот факт, что какой-нибудь из крупных военачальников лично награждал отличившихся бойцов орденами и медалями. «Вождь массы — все еще праотец, к которому все преисполнены страха, масса все еще хочет, чтобы ею управляла неограниченная власть, страстно ищет авторитета»,--писал Фрейд<sup>8</sup>.

В массах, по мнению Фрейда (2003), отдельный индивид стремится отождествиться с вождем, в котором воплощается его массовый идеал. Поэтому вождю массы становится легче управлять массообразованием. Необходимо только производить впечатление силы и могущества; причем не обязательно это распространять на всех. Благодаря внушению, другие индивиды быстро индуцируются (заразятся) от тех, кто попал под воздействия вождя, слившись с его образом, и тем самым получая от него силу и исчезновение от собственного страха.

Психика представлена двумя уровнями: личным и коллективным бессознательным. На первом уровне бессознательного залегают воспоминания обо всем, что пережито, прочувствовано, продумано индивидом или узнано им, но что больше не удерживается в активном осознании по причине защитного вытеснения или простой забывчивости. Юнг

---

<sup>8</sup> Фрейд. Психоаналитические этюды. Мн. 2003.

открыл второй уровень бессознательного, который он обозначил как коллективное бессознательное. Этот уровень бессознательного содержал общие для всего человечества паттерны психического восприятия — архетипы. (В.В.Зеленский, 1996).

Архетипами являются коллективные модели (паттерны) поведения, исходящие из коллективного бессознательного и являющиеся основным содержанием сказок, мифологий, легенд, и проч. Архетипов существует очень много. Архетип представляет то бессознательное содержание, которое изменяется, становясь осознанным и воспринятым. (К.Г.Юнг, 1997).

Если человек теряет мысль, забывая, что хотел сказать, то такая мысль не перестает существовать, а исчезает в подсознании. Подсознание бывает занято множеством временно угасших образов, впечатлений, мыслей, которые продолжают влиять на сознательное мышление, хотя и являются потерянными. Забытые идеи не прекращают своего существования. Хотя их нельзя воспроизвести по собственному желанию, они пребывают под порогом сознания, ниже порога памяти, откуда могут всплыть в любой момент, иногда после многих лет полного забвения. В данном случае имеется в виду ситуация, когда мы видим и слышим что-то вполне осознанно, а впоследствии забываем. Наряду с этим мы видим, слышим, чувствуем запах и вкус множества вещей, не замечая этого либо потому, что наше внимание отвлечено, либо потому, что раздражитель, воздействующий на наши органы чувств, слишком слаб для осознанного восприятия. Тем не менее, эту информацию впитывает подсознание, и подобное подпороговое восприятие играет значительную роль в нашей повседневной жизни. Хотя мы не осознаем этого, оно влияет на наше восприятие событий и людей. (К.Г.Юнг, 1997).

Феномен толпы возникает в результате двух типов условий: долговременного и ситуативного характера. К первым относятся любые экономические, социальные, политические и другие факторы относительно длительного действия, которые создают высокий уровень напряженности в обществе, формируют и нагнетают чувства беспомощности и отчаяния. В условиях тоталитарного режима эти чувства не могут найти выхода в форме массовых действий и поэтому трансформируются в состояние общественной апатии. Однако при первой же возможности назревают ситуации социального взрыва.

Существуют и естественные причины образования масс. К таковым можно отнести:

- стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, пожары),
- общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро и т. д.),
- массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты и т. п.),
- политические акции (митинги, демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста),

-- места массовых празднований и отдыха (стадионы, площади и улицы городов, помещения и площадки для крупных дискотек и т.д.) и др. (С.К.Рощин, 1990).

Толпы делятся на активные и пассивные<sup>9</sup>. Одним из видов активной толпы является агрессивная толпа. Это толпа, которая вымещает свою бессознательную агрессию на внешнем объекте. Также различают спасающуюся толпу, паническую, стяжательную (массовый грабеж) и демонстрирующую (демонстрация, протест). Спасающаяся толпа превращается в паническую, если доступ людей к средствам и способам спасения оказывается неопределенным или ограниченным. (С.К.Рощин, 1990).

Типы толпы:

Окказиональная толпа – случайная толпа, собравшаяся, например, посмотреть на какое-либо происшествие.

Конвенциональная толпа – заранее обусловленное каким-либо событием скопление людей (например, концерт, или боксерский матч).

Экспрессивная толпа – толпа, члены которой ритмично выражают одну эмоцию (например, радость, возмущение и т.п., проявляющиеся на митингах, футбольных трибунах и проч.)

Экстатическая толпа – толпа, доводящая себя до экстаза выполнением каких-либо действий (например, шаманские пляски и проч.)

Подвиды толпы:

- агрессивная (доминанта – агрессия),
- паническая (доминанта – паника),
- стяжательная (доминанта – жадность),
- повстанческая. (А.П.Назаретян, 2003).

Поведение индивида в толпе характеризуется следующими категориями:

-- Снижение самоконтроля. (У человека усиливается зависимость от толпы, и снижаются функции самоконтроля.)

-- Деиндивидуализация поведения. (Попадая в толпу, человек легко утрачивает свою индивидуальность. Становится «как все».)

--Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте. (Является следствием общего снижения интеллектуального уровня каждого отдельного индивида при попадании в толпу.)

-- Характерные особенности переработки информации. (Информация в толпе подвергается постоянному искажению, распространяясь по коммуникативным контактам

---

<sup>9</sup> Социальная психология / Отв. ред. А.Л.Журавлев. М. 2002.

внутри толпы, от одного индивида другому. Каждый участник толпы бессознательно стремится адаптировать подобную информацию «под себя». Вследствие этого наблюдается искажение информации и резкое отличие ее от первоначальной.)

-- Повышенная внушаемость. (Человек в толпе способен поверить в самую необычную информацию или заведомо невыполнимые обещания, а также следовать абсолютно абсурдным лозунгам).

-- Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация. (В толпе происходит мобилизация всех ресурсов индивида, поэтому в толпе человек может проявить такие физические и психологические качества, которые становятся ему недоступными вне толпы, например: поднять что-то тяжелое, сломать прочное, быстро бежать, высоко прыгнуть и т. п.)

-- Нетипичность, необычность поведения. (Находясь в толпе человек способен на нетипичные для него формы поведения, порой заметно отличающиеся от того его психоэмоционального состояния, когда он находится наедине с собой, или вне толпы.)

Следует обратить внимание на такую особенность, как управление толпой (массами). Можно предположить, что если существует какая-либо толпа (масса), то рано или поздно найдется кто-то, кто захочет такую массу подчинить для реализации собственных интересов.

А.П.Назаретян (2003) обращает внимание, что толпа имеет ядро, и более разрозненно на периферии.

Воздействие на толпу может быть различным.

Если воздействовать на периферию, тогда начнет играть роль такой механизм психики масс как заражение (циркулярная реакция), появляющееся в том, что если кто-то, находясь в толпе, начнет выполнять какие-либо действия, то через время остальные подхватят, и в этом случае толпа переключит свое внимание с недавнего объекта – на новый.

Можно воздействовать на центр толпы (на ядро), например через агентов, внедрившихся в толпу.

Если ситуация начинает выходить из под контроля, рекомендуется жертвовать чем-то малым для того, чтобы спасти целое. Например, если толпа идет устраивать массовые погромы, рекомендуется переключить внимание толпы на какой-либо попавшийся на пути крупный и пустой супермаркет, начав громить который толпа успокоится, переключившись на удовлетворение такого архаичного инстинкта в психике индивида как жажда обогащения.

Толпа подчиняется ритму.

Э. Канетти (1997) выделял четыре черты массы:

1. Масса хочет постоянно расти.
2. Внутри массы господствует равенство.
3. Масса любит плотность.
4. Массе нужно направление.

Э. Канетти (1997) обращал внимание на такую характеристику массы, как разрядка.

Под разрядкой он понимал такое состояние, когда индивиды, находящиеся в массе, отбрасывают все различия, отделяющие их друг от друга в обычной жизни, и становятся все как один. С равными условиями и правами. В обычной жизни, вне массы, люди отличаются друг от друга по должностным, социальным, имущественным и прочим различиям. Жизнь человека основана на чувстве дистанции: дом, которым он владеет и в котором запирается, должность, которую он занимает, положение, к которому он стремится, все служит тому, чтобы укрепить и увеличить расстояние между ним и другим. Освободиться от этого сознания дистанции можно только в массе. Разрядка позволяет отбросить все различия и почувствовать себя равными. В тесноте между людьми каждый ощущает другого как самого себя и испытывает от этого облегчение. Ради этого счастливого мгновения, по мнению Канетти (1997), люди соединяются в массу.

Способом противодействия толпе является исключение анонимности. В толпе любой индивид безличностен. Поэтому если вычертить его индивидуальность (например, проверкой паспортов или фотографированием на камеру), то в этом случае толпа распадется.

(А.П.Назаретян, 2003).

Для создания массы необходим повод. В этом случае будет соблюдено главное условие -- накал социального беспокойства. Вожди массы и провокаторы, сознательно создавая у массы бессознательное чувство вины и страх, формируют невротические установки, снятие которых возможно только при выполнении условий, выдвигаемых вождем массы (манипулятором). Невроз в толпе передается посредством нарастания коллективного возбуждения. Далее происходит какое-либо волнующее массу событие. Это событие приковывает внимание толпы. Тем самым вызывая у толпы интерес. Удовлетворение интереса вследствие поглощенности событием склоняет толпу к утрате самоконтроля. А значит приводит к подчинению. Толчея порождает коллективное возбуждение. Коллективное возбуждение способствует тому, что индивиды становятся менее устойчивы к воздействиям на их психику манипуляторов, и в своих поступках руководствуются эмоциями и сиюминутными желаниями (т.е. правое, животное, полушарие преобладает над левым, логическим). Повышенное эмоциональное возбуждение отдельных индивидов по цепочке захватывает толпу в целом. В результате нарастает коллективное возбуждение. У отдельных индивидов

коллективное возбуждение подавляет индивидуальные поведенческие механизмы и служит образованию новых, ранее не свойственных форм поведения, что говорит о снижении роли цензуры психики и устранении критичности в отношении принимаемой информации, и в целом повышает подверженность массы к внушению.

Любое внушение в толпе заразительно. Толпа всегда находится в состоянии выжидательного внимания, которое облегчает внушение. Внушение передается вследствие заразительности другим участникам толпы. У всех, кто находится под влиянием внушения, идея, овладевшая умом, стремится выразиться в действии. Блуждая на границе бессознательного толпа чрезвычайно легковерна. Невероятное для ее не существует; этим объясняется та легкость, с которой создаются и распространяются легенды и самые неправдоподобные рассказы. (Г.Лебон, 1996).

Агрессию толпы можно использовать в направлении социальных изменений, что приводит к возникновению нового политического строя. Эти убеждения напоминают религиозное чувство: обожание предполагаемого верховного существа, боязнь приписываемой ему магической силы, слепое подчинение его велениям, невозможность оспаривать его догматы, желание распространять их, стремление смотреть как на врагов на всех тех, кто не признает их. Относится ли это чувство к Богу, к деревянному идолу, или к политической идее, — с момента, как в нем обнаруживаются вышеуказанные черты, оно уже имеет религиозную сущность. Сверхъестественное и чудесное встречаются в нем в одинаковой степени. Толпа бессознательно награждает таинственной силой вождя, возбуждающего в данный момент ее фанатизм. (Г.Лебон, 1996).

Лебон (1996) отмечал, что толпа обладает незаурядным воображением. Истинным источником мотивации толпы являются чувства. Поэтому рациональная аргументация на толпу не действует; т. к. рассуждения толпы основываются на свободных ассоциациях, лидер толпы должен мыслить исключительно образами, и помимо применения трех методов воздействия – убеждения, повторения и внушения, использовать внутреннюю убежденность в собственной правоте.

Для поведения индивида в массе характерно:

- сознательная личность утеряна;
- воля отсутствуют;
- чувства и мысли ориентированы в направлении, указанным вождем.

Законы толпы:

- толпа спонтанна и живет только настоящим;



--толпа непостоянна, безответственна, и легко подвергается различного рода внушениям;

--толпа руководствуется инстинктами и сиюминутными желаниями, и действует на основании единого порыва, направляющего ее.

--толпа легко поддается манипуляциям.

--в толпе может происходить накопление только глупости, а не ума.

--толпа руководствуется только бессознательным.

--в толпе человек живет по принципу несдерживаемого желания -- будучи уверен в своей безнаказанности. Эта безнаказанность порождает новую безнаказанность.

В.Райх (2004) проводил параллель между развитием авторитаризма в обществе – и авторитаризма в семье, доказывая, что именно семья формирует в последующем послушных членов общества, которые психологически готовы к восприятию вождя, потому что до этого точно также идентифицировались с отцом, а отец теперь идентифицируется с вождем.

В результате морального сдерживания естественной сексуальности, у ребенка развивается пугливость, робость, страх перед авторитетом, покорность, «доброта» и «послушание». Такое сдерживание парализует развития протеста в ребенке, а значит превращает ребенка в будущего послушного члена любого тоталитарного общества. «...задача морали,-- писал В.Райх<sup>10</sup>,--заключается в формировании покорных личностей, которые, несмотря на нищету и унижение, должны соответствовать требованиям авторитарного строя. Таким образом, семья представляет собой авторитарное государство в миниатюре, в котором ребенок должен научиться приспосабливаться к социальным условиям». В лице отца авторитарное государство имеет своего представителя в каждой семье, и поэтому семья превращается в важнейший инструмент его власти. Авторитарное положение отца отражает его политическую роль и раскрывает связь семьи с авторитарным государством. Отец занимает в семье такое же положение, какое занимает по отношению к нему начальник. В своих детях, особенно в сыновьях, он воспроизводит свое раболепное отношение к авторитету. Это приводит к подавлению женской и детской сексуальности. Если под влиянием среды у женщин развивается покорность, усиленная вытесненной сексуальной непокорностью, то у сыновей, наряду с раболепным отношением к авторитету, формируется глубокая идентификация с отцом, которая служит основой эмоциональной идентификации с любой формой авторитета. (В.Райх, 2004).

Точку зрения В.Райха разделяет С.Московичи (1996), отмечая, что источником и прототипом любого авторитета является отец. Любой человек в какой-то момент пассивно

---

<sup>10</sup> Райх В. Психология масс и фашизм. М. 2004



подчиняется решениям своих начальников или вышестоящих лиц. Он без размышления принимает мнения друзей, соседей или своей партии. Он принимает установки, манеру говорить и вкусы своего окружения. Он становится способным на крайние формы насилия или паники, энтузиазма или жестокости. Он совершает действия, которые осуждает его совесть и которые противоречат его интересам. В этих условиях все происходит так, как если бы человек совершенно переменялся и стал другим.

Когда люди попадают в массу, то начинают демонстрировать свои худшие качества. В этом случае они образуют толпу. В толпе люди преображаются, приобретают общую сущность, которая подавляет их собственную. Вместо личной воли, такие индивиды проявляют волю коллективную. Следствием погружения в толпу является обезличивание умов, паралич инициативы, порабощение индивидуальной души. Массы живут под влиянием сильных эмоций и аффективных порывов. У индивида, находящегося в массе изменяется личность. Внушение или влияние - это в коллективном плане то, что в индивидуальном плане является неврозом. Наблюдается утрата связи с реальностью и потеря веры в себя. Человек с готовностью подчиняется авторитету группы или вождя, и становится податливым к приказам. Невроз подтачивает сознательный слой личности до такой степени, что его слова и действия становятся не более, чем живым повторением травмирующих воспоминаний его детства. Люди впадают в состояние внушаемости, сходное с гипнотическим. И пока они пребывают в этом состоянии, они верят всему, что им скажут, и сделают все, что им прикажут. Они будут подчиняться каждому призыву, каким бы бессмысленным он ни был. При нахождении в толпе реакции людей обостряются. (С.Московичи, 1996).

Находясь в толпе, людьми начинает руководить воображение. Они возбуждены эмоциями, обладают предрасположенностью верить тому, что им говорят, они идентифицируют себя с персоной, которая избавляет их от одиночества, и поклоняются ей. Единственный язык, который они понимают, это язык обращенный к чувству. Человек-индивид и человек-масса - это две разные вещи. Разница между ними проста: индивида убеждают, а массе внушают. Желая влиять на людей необходимо обращаться к самым древним слоям их психики. Если массы сформировались, замечает Московичи (1996), необходимо выявить среди них вожака, и управлять массами, взывая к их страстям, верованиям и фантазии.

В теме массового поведения рассмотрим такое проявление массового поведения, как массовая паника.

А.П.Назаретян (1999) приводит четыре комплекса факторов превращения организованной группы в паническую толпу.

1. Социальные факторы - общая напряженность в обществе, вызванная происшедшими или ожидаемыми природными, экономическими, политическими бедствиями (землетрясение, наводнение, государственный переворот, и т. д.)

2. Физиологические факторы -- усталость, голод, алкогольное и наркотическое опьянение и т.п. снижают контроль сознанием индивида действительности, а значит при массовом скоплении людей могут нести в себе тяжелые последствия для попавших в панику людей.

3. Общепсихологические факторы - неожиданность, удивление, испуг, и т.п., вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах спасения.

4. Социально-психологические и идеологические факторы -- отсутствие общей цели, пользующихся доверием лидеров, низкий уровень групповой сплоченности.

Рассмотрим механизмы развития паники.

Шокирующий стимул вызывает испуг сначала у одного или нескольких человек. В толпе минимальный порог возбудимости обычно имеют женщины или дети. Их испуг проявляется криками, выражением лиц и суетливыми телодвижениями. Такие люди становятся источником, от которого страх передается остальным. Происходит взаимная индукция и нагнетание эмоционального напряжения через механизм циркулярной реакции. Далее, если не приняты меры, люди теряют самоконтроль и начинается паника.

Присутствие в толпе женщин и детей плохо еще и потому, что звук высокой частоты - женские или детские крики - в стрессовой ситуации оказывает разрушительное влияние на психику. Сразу после шокирующего стимула обычно наступает т. н. психологический момент. Люди оказываются во взвешенном состоянии и готовы следовать первой реакции.

Три правила безопасности в толпе: (А.П.Назаретян, 1999).

1. Держись от толпы подальше.
2. Проникая в толпу, думай, как будешь из нее выбираться.
3. Оказавшись в толпе случайно, не поддавайся эмоциям.

## Тема 5: Основы власти и властных отношений

*«Страх лежит в основе этого мира. Страх правит миром. Власть по природе своей пользуется страхом».*

*Н.А.Бердяев*

## *1. Власть и лидеры.*

-- *Стили лидерства.*

-- *Определение власти.*

-- *Основные характеристики власти.*

-- *Основные подходы к проблеме лидерства.*

## *2. Типологии лидерства.*

-- *Ранние типологии лидерства.*

-- *Современные типологии лидерства.*

-- *Отечественные типологии лидерства.*

Существуют различные типы руководителей – авторитарный, демократический, либеральный, бюрократический, лидер мнений, номинальный, харизматический, и проч.

Выделяют три основных стиля лидерства: авторитарный, демократический и либеральный. Встречаются: комбинированный и гибкий.

Кратко рассмотрим перечисленные стили управления.

1) Авторитарный: властность, стремление единолично принимать решения, навязывать другим свое мнение; игнорирование других как личностей, избегание личных взаимоотношений с зависимыми людьми, использование приказов -- как основных методов работы.

2) Демократический лидер: преобладание уважение к подчиненным, признание права других на свое мнение, общение с подчиненными как с равными, обращение к другим – с просьбами и советами, а не с приказами и распоряжениями.

3) Либеральный: предоставление подчиненным полной свободы действий.

4) Бюрократический: власть и авторитет поддерживается бюрократическими методами.

5) Лидер мнений: к его мнению прислушиваются остальные.

6) Номинальный лидер: возглавляет группу формально, к его мнению не прислушиваются.

7) Лидер, ориентированный на людей: главным в деятельности является благополучие составляющих группу людей.

8) Лидер, ориентированный на работу: главным в руководстве является решение стоящей перед группой задачи.

9) Харизматический лидер: наделенный от природы лидерскими качествами.

10) Ситуационный лидер: становящийся лидером на время, в зависимости от сложившихся обстоятельств.

Комбинированный лидер: использует в руководстве элементы трех основных стилей лидерства (авторитарный, демократический, либеральный).

Гибкий лидер: использует комбинацию трех основных стилей руководства, но все время – в зависимости от обстоятельств – преобладает какой-то один.

Власть над другими людьми предполагает наделенность определенными полномочиями.

Власть -- это ответственность. Обладание властью способен выдержать не каждый из-за наличия дополнительного рода обязанностей, которые присутствуют в психике индивида после наделения его властными полномочиями. Кроме того, природе психики большинства индивидов свойственно подчинение.

Что такое подчинение? Подчинение это избавление от ответственности. Принятие решений предполагает брать на себя различные обязательства, что предполагает ответственность. Большинство индивидов стремятся уйти от ответственности. Ответственность вызывает в их психике тревогу, обеспокоенность, чувство вины, и т.п. симптоматику невроза. Поэтому для большинства предпочтительным является выполнение приказов других. Тех, кто за все и будут нести ответственность.

Проявление власти или подчинения начинается с первых лет жизни индивида. Ребенок подчиняется старшим, но может реализовать властные амбиции в общении со сверстниками. При этом делает попытки достижения подобного результата и в общении с более старшими: родителями, воспитателями, учителями, и т.п.

Наделенность властными полномочиями может быть в семье (одного члена семьи в отношении другого), в общении с друзьями (тот, кто наделен стремлением к власти, подбирает зависимых в отношении него подруг или друзей, и наоборот), простирается в плоскости иных форм межличностных взаимоотношений.

В рабочем или учебном коллективе играет роль дополнительный фактор, выражающийся, например, в официальных властных полномочиях (в рабочем коллективе), или обладание большими знаниями, большей приспособляемостью к обучению и т.п. (в учебном коллективе).

Стремление к власти различно: кому-то достаточно стать бригадиром над несколькими рабочими, и он уже реализует свои властные амбиции, а кому-то мало и поста министра.

Существует временная власть в рамках одной группы. Например, при выполнении какого-либо задания, из нескольких человек, обладающим равным статусом, выделяется один, который как бы «за главного». Скажем, на выполнение задания по разноске праздничных подарков от магазина посылаются несколько посыльных, и одному из них говорится, что он «за

старшего», потому что, например, дольше работает на этом предприятии, магазине. Властные полномочия в данном случае носят кратковременный характер.

Также следует помнить, что для некоторых индивидов власть, это спасение от невроза. Д.В.Ольшанский (2002) выделяет семь основных подходов к проблеме лидерства.

- 1) Теории «героев» и «теории черт».
- 2) Теории среды.
- 3) Личностно-ситуационные теории.
- 4) Теории взаимодействия-ожидания.
- 5) «Гуманистические» теории лидерства.
- 6) Теории обмена.
- 7) Мотивационные теории лидерства.

Перечислим их в кратком варианте.

- 1) Теории «героев» и «теории черт».

Основные качества, которые инициируют сторонники подобной теории следующие:

- сильное стремление к ответственности и завершению дела;
- энергия и упорство в достижении цели, рискованность и оригинальность в решении проблем;
- инициативность;
- самоуверенность;
- способность влиять на поведение окружающих, структурировать социальные взаимоотношения;
- желание принять на себя все последствия действий и решений;
- способность противостоять фрустрации и распаду группы.

- 2) Теории среды.

Подобная теория объясняет функцию лидерства средой обитания. Например, согласно Е.Богардусу, тип лидерства в группе зависит от природы группы и проблем, которые ей предстоит решать. В.Хоккинг считает, что лидерство — функция группы, которая передается лидеру, только когда группа желает следовать выдвинутой им программе. Х.Персон полагает: а) каждая ситуация определяет как качества лидера, так и самого лидера; б) качества индивида, которые определяются ситуацией как лидерские качества, являются результатом предыдущих лидерских ситуаций. Дж.Шнейдер приводит данные, что количество генералов в Англии в разные времена было прямо пропорционально количеству военных конфликтов, в

которых участвовала страна. А.Мэрфи делает вывод: ситуация вызывает лидера, который и должен стать инструментом разрешения проблемы.

### 3) Личностно-ситуационные теории.

Данная теория является неким симбиозом первых двух, и согласно различным исследователям (С.Казе, Р.Стогдилл, С.Шартл, Х.Герт, С.Миллз, и др.) рассматривает как психологические черты лидера, условия среды обитания, которая выдвинула подобного лидера, и, соответственно, сторонников лидера, той группой, которая его поддержала и готова ему подчиняться для выполнения совместных целей и задач.

### 4) Теории взаимодействия-ожидания.

Согласно данной теории (Дж.Хоманс, Дж.Хемфилд), теория лидерства должна рассматривать три основные переменные: действие, взаимодействие и настроения. Усиление взаимодействия и участие в совместной деятельности связано с усилением чувства взаимной симпатии. Лидер определяется как инициатор взаимодействия.

### 5) «Гуманистические» теории лидерства.

Данная теория на первый план выдвигает развитие организации. Согласно этой теории, человек всегда мотивирован на работу во взаимодействии с другими, а организация -- структурирована и контролируема. Чертой лидерства в данном случае будет являться модификация организации с целью обеспечения свободы индивидов для реализации их мотивационного потенциала и удовлетворения своих нужд — при одновременном достижении целей организации.

Ряд ученых (Д.Мак-Грегор, С.Аргирис, Р.Ликерт) предполагают, что участников организации необходимо контролировать, мотивировать, и давать возможность реализации собственных амбиций, самореализовываться.

### 6) Теории обмена.

Представители данной теории (Дж.Хоманс, Дж.Марч, Х.Саймон, Х.Келли и др.) считают, что общественные отношения представляют собой форму особого обмена, в ходе которого члены группы вносят производительный и психологический вклад, за что получают некий психологический «доход». Взаимодействие продолжается до тех пор, пока все участники находят такой обмен взаимовыгодным. Т.Джакобс сформулировал этот вариант теории обмена следующим образом: группа предоставляет лидеру статус и уважение в обмен на его способности к достижению цели.

### 7) Мотивационные теории лидерства.

Согласно этой теории, для лидерства важен мотив плюс возможность его реализации (так как мотив без возможности его реализации равен движению в никуда).

А. Маслоу считал, что корни лидерства возникают в процессе трансформации человеческих желаний (мотивы, исходящие из чувств) в потребности, социальные стремления, коллективные ожидания и политические требования.

А. Маслоу выделял два типа властных потребностей:

- а) потребность в силе, достижениях, автономности и свободе; и
- б) потребность в доминировании, репутации, престиже, успехе, статусе и т. д.

Типологии лидерства.

Ранние типологии лидерства<sup>11</sup>.

Е. Богардус выделял четыре типа лидеров:

- Авторитарный (в сильной организации),
- Демократический (представитель интересов группы),
- Исполнительный (в состоянии выполнить какую-либо работу),
- Рефлексивно-интеллектуальный (неспособный руководить масштабной группой).

Ф. Бартлетт выделял три типа лидеров:

- Институциональный тип (лидер вследствие престижа занимаемой позиции);
- Доминирующий (поддерживает свою позицию с помощью силы и влияния);
- Убеждающий (оказывает влияние на настроения подчиненных и побуждает их к действиям).

С. Кичело выделял тип «лидера без офиса» и назвал его «пророком», полагая что «пророки выходят на авансцену истории в смутные времена и, вызывая поддержку ведомых, становятся символами инициированного ими самими движения».

Ф. Редл считал, что групповые процессы могут происходить только вокруг девяти типов личности («патриарх», «лидер», «тиран», «объект любви», «объект агрессии», «организатор», «искуситель», «герой» и «пример для подражания») (как позитивный, так и негативный).

Дж. Гетцель и Е. Губа выделяли три типа лидерства:

- «законодательное лидерство» (роли и ожидания определяют нормативные измерения деятельности в общественных системах);
- «идеографическое лидерство» (потребности и предрасположенности индивидов определяют личностные измерения групповой деятельности); и
- «синтетическое лидерство» (примиряющее конфликтующие стороны).

В. Белл, Р. Хилл и С. Миллз рассматривали четыре типа лидеров:

---

<sup>11</sup> Ольшанский Д.В. Политико-психологическая типология лидерства. Политическая психология. М. 2002.

- «формальный» (на официальных постах);
- «известный» (считается что имеет влияние в обществе);
- «влиятельный» (реально оказывающий влияние); и
- «общественный» (активно участвует в самодеятельных организациях).

М.Конвей, рассматривая лидера в факторе феномена толпы, выделял три лидерские роли:

- «вожак толпы» (реальный вождь толпы, гипнотизирующий ее своей личностью);
- «представитель толпы» (выражает известные устоявшиеся «правильные» мнения народа);
- «толкователь мнений» (выражает скрытые страхи и переживания толпы).

Макс Вебер выделял три типа легитимности лидерства:

- «Легальная легитимность» (вера в право занимать лидером соответствующий руководящий пост; подобная вера базируется на бюрократических устоях общества, держится на страхе перед властью перед теми, кто назначил такого лидера на пост, и на тех атрибутах власти, которыми себя окружает такой лидер);
- «Традиционная легитимность» (например, власть монарха);
- «Харизматическая легитимность» (подчинение харизме<sup>12</sup> лидера и исключительному влиянию, оказываемому вследствие этого лидером на других индивидов).

Современные типологии лидерства.

В настоящее время выделяют следующие типологии лидерства<sup>13</sup>:

Западные:

- 1) Психопатологическая типология Г.Лассуэлла.
- 2) Типология политических лидеров Д.Рисмана.
- 3) Типология «макиавеллистской личности».
- 4) Типология президентов Дж.Барбера.
- 5) Типология Д. Варне.

---

<sup>12</sup> «Харизма (греч. *karisma* — «милость, благодать, божественный дар»), особое свойство, благодаря которому человека оценивают как одаренного особыми качествами и способного оказывать эффективное влияние на других. Понятие «харизма» ведет свое начало из древнегреческой мифологии — означает притягивать к себе внимание. Хариты — древнегреческие богини красоты, грации и изящества. Термин впервые применен в социологических концепциях Э.Трельча и М.Вебера.

<sup>13</sup> Ольшанский Д.В. Политическая психология. М. 2002.



Отечественные:

- 1) Психиатрический подход.
- 2) Клинико-психологический подход к типологии лидерства.
- 3) Тестологический подход.
- 4) Психо-семантический подход.
- 5) Соционический подход.

Кратко рассмотрим соответствующие типологии лидерства.

Западные.

- 1) Психопатологическая типология Г.Лассуэлла.

Г.Лассуэлл рассматривал роль становления лидеров в направлении движения бессознательных факторов поведения в критических ситуациях каждого из обозначенных им трех типов: «агитатора», «администратора», «теоретика».

-- «Агитатор».

Г.Лассуэлл считал, что с психоаналитической точки зрения подобный тип лидерства является нарциссическим. Функция подобных лидеров – убеждение общества в собственной позиции в отношении того или иного вопроса.

-- «Администратор».

В отличие от «агитаторов», влияние подобного типа распространяется на конкретную целевую аудиторию. Внешне они хладнокровны и независимы.

-- «Теоретик».

Стремятся к абстракции, их привлекают больше идеи, чем сами действия (действия – как реальное воплощение идей). Это теоретики. Абстракции таким лидерам необходимы для отыгрывания собственных эмоциональных состояний. Обычно такие лидеры характеризуются высоким развитием интеллекта.

- 2) Типология политических лидеров Д.Рисмана.

По мнению Д.Рисмана характер определяется типом общества. Он выделял три типа характера-общества.

-- «Безразличный» (сознательно и бессознательно дистанцируется от руководства, не стремится к абсолютной власти);

-- «Морализатор» (лидер, чрезмерно эмоционально реагирующий на какую-либо ситуацию, не сдерживающий себя в проявлении эмоций);

-- «Внутренний наблюдатель» (контролирующий эмоции человек, стремящийся войти в суть проблемы или вопроса, но не показывающий вида, если не может управлять какой-либо ситуацией, реалист).

### 3) Типология «макиавеллистской личности».

Выстроенная учеными Р.Кристи и Ф.Гайсом шкала «макиавеллистской личности» выделяющая два типа подобной личности с высоким (оказывает сопротивление социальному влиянию) и низким (восприимчив к социальному влиянию) МАК-коэффициентом.

### 4) Типология президентов Дж.Барбера.

Дж. Барбер рассмотрел типологию президентов США и выделял три типа индивидуального стиля лидерства:

- индивидуальный (привычный способ исполнения политической роли),
- взгляд на мир (личностно-психологическое восприятие президентом действительности),
- характер (жизненная ориентация).

Согласно Дж.Барберу, на личность президента дополнительно влияют два аспекта политической ситуации:

- характер властных отношений (система власти)
- и
- т.н. «климат ожиданий» (основные нужды и требования граждан, обращенные к президенту).

Дж. Барбер выделял три типа ожиданий:

а) Народ нуждается в уверенности, что все будет хорошо, и президент обо всем позаботится.

б) Народу нужно ощущение прогресса и динамики.

в) Народу необходима президентская легитимность.

Кроме того Дж. Барбер выделял четыре типа президентского характера:

- Активный-позитивный тип (стремится к постоянному развитию, испытывает удовлетворение от работы, активно претворяет собственные решения в жизнь);
- Активный-негативный тип (непостоянен и непоследователен, ищет спасения от внутреннего беспокойства и тревоги в чрезмерной работе, амбициозен и стремится к власти);
- Пассивный-позитивный тип (низкая самооценка, стремление получить поддержку-одобрение у других, ложный – психологическо-вынужденный -- оптимизм);

-- Пассивный-негативный тип (характеризуется бегством от проблем, низкую самооценку компенсирует чувством долга, склонен к неопределенности, адаптирован к различным неполитическим ролям).

#### 5) Типология Д.Варне.

Д.Варне различал два типа взаимоотношений между лидерами и ведомыми: «трансформационное» и «трансдейственное».

«Трансформационное лидерство» --динамический тип лидерства, характеризующийся тем, что в результате взаимодействия индивиды мотивируют друг друга, поднимаясь на более высокий социальный уровень. Лидер в таком случае формирует мотивы, ценности и цели ведомых, а те, в свою очередь, начинают действовать активнее и результативнее.

Д.Варне различал четыре вида трансформационного лидерства:

-- Интеллектуальное лидерство (возникает и реализуется внутри общества, в соответствии с его условиями, требованиями, и необходимостью их реализации, выполнения);

-- Реформаторское лидерство (преобразовывают существующие институты власти в результате осуществляемых ими реформ);

-- Революционное лидерство (преданность делу, идеалам, стремление к переустройству общества);

-- Героическое лидерство (исключительная вера в лидера, в его качество, легитимность власти, умение преодолевать трудности, разрешать кризисы и т.п.).

«Трансдейственное лидерство» -- напоминает сделку, возникает тогда, когда один человек проявляет инициативу в контактах с другими в целях обмена ценностями (экономическими, политическими, психологическими и т. д.), прекращается в случае достижения результатов.

Д.Варне рассматривал пять типов подобного лидерства:

-- Лидерство мнений (мобилизация мнений через обращение к желаниям и потребностям граждан, реализация подобных потребностей в результате власти);

-- Групповое лидерство (происходит совместная и взаимодополняемая деятельность группы и лидеров; лидер помогает понять группе ее потребности, и тем самым становится незаменим);

-- Партийное лидерство (стремление лидера задействовать различные ресурсы – социальные, экономические, психологические – для реализации потребностей и ожиданий группы);

-- Законодательное лидерство (функции мониторинга действий группы и лидера. На этом этапе Д.Варне выделял такие подразделы законодательного лидерства и дополнительных ролей лидеров, как:

- а) идеолог — стремится оказать воздействие как бы наверняка – на избирательную и небольшую группу, о которой заранее знает, что она поддержит его выступление;
- б) трибун — местечковый лидер, считающий что знает чаяния жителей своего района, и поэтому охотно представляет их интересы;
- в) карьерист — использует любые способы для поднятия вверх по карьерной лестнице;
- г) парламентарий — стремится сочетать роль эксперта в области парламентских процедур с желанием сохранить парламентский институт в целом;
- д) брокер — выполняет роль посредника в трениях между законодателями;
- е) стратег — лидер мыслящий масштабными категориями (например -- работа над партийной программой и т.п.);
- ж) политолог — концентрирует внимание на какой-либо проблеме.

-- Исполнительное лидерство (представлен почти исключительно харизмой самого лидера, его талантом, способностями, и проч.)

Отечественные типологии лидерства.

1) Психиатрический подход.

Используя психиатрическую терминологию, Е.Коблянская и Е.Лабковская описали проявление стиля лидерства в экстремальных ситуациях.

Подобный стиль определяют пять параметров:

- темперамент (в т.ч. и черты характера, поведенческое отреагирование и проч.),
- когнитивные процессы (индивидуальные особенности лидера, проявляющиеся в способности работы с информацией),
- подход к управлению (позиционирование лидера как руководителя);
- личная модель лидерства (лидерство на собственном примере);
- общение с народом (с публикой, избирателями, и т.п.).

Выделяют пять стилей индивидуального поведения:

- Параноидальный стиль (подозрительность, недоверие к другим);
- Демонстративный стиль (показной артистизм);
- Компulsive стиль (желание все сделать наилучшим образом, стремление действовать исключительно по разработанному плану; вызывание тревоги и беспокойства, когда что-то нарушает привычный ход вещей);
- Депрессивный стиль (пессимистично настроенный политик);

-- Шизоидный стиль (выражен уход от решения вопросов; стремление выступать в роли стороннего наблюдателя за событиями).

#### 2) Клинико-психологический подход к типологии лидерства.

М.Глобот описала типы политиков, используя терминологию «пограничных» состояний личности, акцентуированных черт характера и индивидуальных особенностей (истерики, параноики, эгоисты, альтруисты и т. д.).

#### 3) Тестологический подход.

Основан на тесте цветовых предпочтений Люшера (синий цвет предпочитают те, кто стремится к надежности и работе в команде, зеленый – цвет индивидов с хорошей эмоциональной памятью, красный цвет — агрессия, желтый — оптимизм и фантазия, и проч.).

#### 4) Психо-семантический подход.

В.Петренко, О.Митина и И.Шевчук выделили три фактора оценки лидеров:

-- популярность (способность решать проблемы, жертвовать своими интересами ради общественных, и т.п.),

-- фактор предпочтения свободного рынка или плановой экономики (включает шкалы-позиции: сторонник свободного рынка; сторонник демократических преобразований; сторонник позитивного отношения к религии; сторонник плановой экономики; ставленник мафиозных структур), и

-- фактор авторитаризма.

#### 5) Соционический подход.

Согласно этому подходу, как отмечает Д.В.Ольшанский (2002), существуют 16 психологических типов, которыми исчерпываются все возможные разновидности людей и описываются их возможности.

Эти 16 типов разбиты на четыре четверки — «квадры».

Каждая «квадра» — «психологическая семья», в которой каждому из четырех типов отводится свое место, и все со всеми находятся в теплых, дружелюбных отношениях.

В каждой «квадре» особая атмосфера, свой стиль общения, свой дух.

«Квадра» — психологическое убежище от невзгод социума, способное утешить, дать смысл и цель жизни и доказать, что ты ценен, нужен и не одинок.

«Квадра» — особая группа, формирующаяся на принципах взаимодополняемости ее членов.

Согласно соционическому подходу политика является отражением динамики смены доминирования групп («квадр») на общественно-политической арене.

«Квадры» существуют в обществе все одновременно, но выполняют разные функции.

Периодически к власти приходит та или иная «квадра» — и тогда происходят перемены.

В «альфа-квадре» обычно рождаются, но не реализуются идеи.

Идеи реализуются в «бета-квадре», где вместо интеллектуалов берут верх сильные люди, способные сплотить всех во имя достижения реальной цели.

«Гамма-квадрат» — группа реформаторов, обычно подвергающих переоценке достижения своих предшественников. Как правило, этой «квадре» особенно свойственны либеральные идеи равных возможностей, конкурентности и экономического процветания.

«Дельта-квадра» — группа, где ценятся традиции, гуманизм, экологическое равновесие, комфорт, поиск баланса между индивидом и обществом.

Согласно соционики, идея коммунизма, как и положено всякой идее, вызрела в «альфа-квадре» (в нее входили явно близкие по типу К.Маркс, Ф.Энгельс, все социалисты-утописты и поздние теоретики — Г.Плеханов, Мартов, Каутский).

Однако ничего практического они сделать не могли.

Воплощать в жизнь идею коммунизма выпало революционерам-практикам из «бета-квадры», в которую входили такие близкие по психотипу люди, как Л.Троцкий, В.Ленин, И.Сталин, Г.Зиновьев, Л.Каменев, Ф.Дзержинский, весь ленинский ЦК.

«Бета-квадре» свойствен тоталитарный и жестко иерархический стиль управления: вождь, масса, плюс идеология (коммунизм). Эта жесткая структура, которая базируется на централизме. Собственность обобществляется и управляется централизованно. Командно-административное строение общества и потребность во враге для поддержания постоянной мобилизованности со временем приводят к поиску внутренних врагов, по мере истребления внешних.

Затем, начиная с Н.С.Хрущева и с Л.И.Брежнева, пришла «гамма-квадра»: М.С.Горбачев и Б.Н.Ельцин. Начался отход от прежних целей, отступление от «восточных» ценностей в пользу более «западных». Поэтика героизма и патриотизма («бета-ценности») сменилась на индивидуальные ценностные ориентации. Теоретически, на смену «гамма-квадре» должны придти «успокоители» и «гуманизаторы» из «дельта-квадры». Однако В.В.Путин — типичный представитель «бета-квадры». Соционики объясняют это тем, что «альфа» и «дельта-квадры» принципиально не способны на первые роли в политике — не хватает «силы воли». И люди типа А.Собчака или Г.Явлинского (представители «дельта-квадры») не способны занимать «кресло № 1». Как, впрочем, не способны к этому были ни Т.Компанелла, ни К.Маркс. Реальные политические действия возможны только по

направлениям «бета» или «гамма». «Альфа» и «дельта»-квадры осуществляют необходимую, но не первостепенную роль идейно-ценностного обеспечения. Исторический опыт показывает: в абсолютном большинстве случаев власть принадлежала представителям «бета» или «гамма»-квадр».

Рассматривая вопрос власти и властных отношений, мы должны говорить и о том, что желание или нежелание обладания властью зависит от психического уклада того или иного индивида, зависит от неврастеничности психики. Кроме того, не всякий желает оказаться наделенным властью потому, что любая власть – это ответственность за судьбы доверивших власть людей. А ответственность вызывает различные проявления пограничной симптоматики.

При этом было бы не верным говорить, что во власть идут исключительно психопатологические личности. Хотя и определенное количество индивидов, наделенных властными полномочиями, отыгрывают в процессе работы симптоматику присущих им психических заболеваний.

## Тема 6: Основы массовых коммуникаций

*«Коммуникационный процесс – это всегда суггестия, внушение, которому в большей или меньшей степени противостоит контрсуггестия (контрвнушение)…»*

*Л.П.Гримак*

### *1. Понятие, цели и функции, типология коммуникации.*

- Понятие коммуникации;*
- Цели и функции коммуникации;*
- Базовые биологические потребности по А.Маслоу.*
- Виды коммуникации.*

### *2. Групповая коммуникация.*

- Основные типы групп.*
- Характеристики группы.*
- Основные цели объединения в группы.*
- Стадии коммуникативных процессов в становлении группы.*
- Управление группой.*
- Типы лидеров.*

- *Правила коммуникативного поведения в группе.*
- 3. *Массовая коммуникация.*
  - *Массовая коммуникация: определение.*
  - *Модели массовой коммуникации.*
- 4. *Межличностная коммуникация.*
  - *Понятие межличностной коммуникации.*
  - *Функции межличностной коммуникации.*
  - *Модели межличностной коммуникации.*
  - *Характеристики основных типов коммуникантов.*
  - *Коллектив.*
  - *Критерии эффективности групповой деятельности.*
  - *Преимущества стилей руководства в зависимости от характера групп.*
  - *Формы организации групп.*
  - *Процесс принятия групповых решений.*
- 5. *Средства массовой коммуникации (СМК) и информации (СМИ).*
  - *Понятие СМК и СМИ.*
  - *Виды СМК (СМИ).*
  - *Условия функционирования средств массовой коммуникации.*
  - *Теории средств массовой коммуникации (зарубежные; отечественные).*
  - *Функции СМК.*
  - *Модели СМК.*
  - *Особенности восприятия при подготовке информации СМИ.*
  - *Факторы воздействия массовой коммуникации.*
  - *История развития СМК и СМИ (краткий обзор).*
  - *Будущее СМК и СМИ.*

Рассмотрим что такое коммуникация.

Коммуникация в переводе с латинского означает общение.

Коммуникация -- обмен мыслями, чувствами, знаниями и проч., между индивидами.

Коммуникации – процесс кодирования и передачи информации от источника к получателю сообщения.

Коммуникация происходит не только в человеческих социальных системах.

Определенного рода коммуникация характерна для животных (брачные танцы птиц, язык пчел



и др.), и для механизмов (трубопроводы, транспорт, телеграфные и телефонные сигналы, взаимосвязь компьютеров в интернете и т.п.).

Цель коммуникации – передача сообщения.

Коммуникация может происходить не только в процессе общения через слова, но так же с помощью дорожных знаков, телетекста, книг, фильма, и т.п.

Основная причина коммуникации – соответствующие потребности человека.

Согласно А.Маслоу (1999) существуют базовые биологические потребности, и потребности самореализации личности:

- 1) физиологические потребности (пища, питье, секс);
- 2) нужды безопасности (крыша над головой, одежда, чувство безопасности);
- 3) потребности взаимоотношений (любовь, дружба, семья, принадлежность к группе людей);
- 4) необходимость уважения (самоуважение, признание, власть); 5) необходимость самореализации (быть самим собой, самовыражение).

Типология коммуникации.

Существуют следующие формы коммуникации -- письменная, устная, визуальная и т.п.

Средства коммуникации -- объединяют различные формы коммуникации. Например, телевидение и кино использует слова устного языка, картинки, музыку; газета – слова письменного языка, шрифты, иллюстрации и т.п.

Формы и средства коммуникации являются «продолжением человеческого тела», дополняя и усиливая функции зрения и слуха. Например, громкоговоритель усиливает голос, сокращая расстояние между коммуникантами.

Средства коммуникации могут быть использованы как преднамеренно, так и непреднамеренно (напр., мимика).

Виды коммуникации:

- 1) интраперсональная коммуникация (разговор с самим собой);
- 2) межличностная коммуникация (участвуют, как правило, двое коммуникантов, но есть варианты постороннего наблюдателя, напр. коммуникации на фоне свидетелей в толпе, в ресторане и т.п.);
- 3) групповая коммуникация (внутри группы, между группами, индивид – группа);
- 4) массовая коммуникация (в случае если сообщение получает или использует большое количество людей (телевидение, радио, интернет, т.п.).

Дополнительные разновидности коммуникации:

- а) межкультурная (коммуникация как между народами-носителями различных языков и коммуникативных культур, или между государствами),
- б) межличностная (между отдельными представителями народов или государств),
- в) организационная (коммуникация в деловой и производственной сфере, включающая межличностную, групповую и личностно-групповую).

Свойство индивидов – объединяться в группы или массы.

Основные признаки групп:

- 1) общие интересы членов группы;
- 2) коммуникация между членами.

Основные типы групп -- семейные, неформальные, формальные.

1) Семейная группа -- это недобровольная (родителей не выбирают), долгосрочная группа с разнообразными общими интересами (кровные связи, кровные узы, кровная месть).

2) Неформальная группа -- дружеская группа, добровольная, необязательно долгосрочная.

3) Формальная группа -- это как добровольная (кружки и клубы), так и недобровольная (школа, армия) группа, с установленным сроком и условиями членства, установленной структурой и взаимоотношениями между членами, установленными целями и задачами.

Помимо уставных задач формальные группы могут выполнять и неуставные (совместные вечеринки и поездки на природу); социальная защита членов группы (медицинская и юридическая помощь, детские сады и дома отдыха); развитие личности и создание имиджа.

Характеристики группы:

- 1) взаимоотношения и коммуникация между членами (взаимоотношения могут быть хорошими, конкурентными, враждебными);
- 2) общепризнанные для членов цели, интересы и задачи (без коммуникации общие цели не создают группы, например, толпа на автобусной остановке);
- 3) общепринятая для членов система ценностей и норм поведения (Устав караульной службы, Устав КПСС);
- 4) выработанный членами группы набор поведенческих ролей и моделей коммуникативного поведения в определенной ситуации (например, на собрании: председатель, секретарь, президиум).

В рамках группы каждый из членов обладает определенным статусом (начальник – подчиненный, лидер – ведомый, и т.п.).

Роль каждого члена группы может поддерживаться дополнительно вербальными и невербальными маркерами (армия, королевство и т.п.).

Основные цели объединения в группы:

1) Достижение общей цели или сопротивление общей угрозе (объединяться за или против);

2) Получение ощущения принадлежности (собственной нужности и полезности) и безопасности.

Дополнительное преимущество членства в группе -- легкость коммуникации с себе подобными.

Коммуникативные процессы в становлении группы проходят четыре стадии: (Б.Такман, 2002)

1) стадия формирования (выделение лидера, постановка задач, правил общения),

2) стадия протеста (конфликт индивидов и подгрупп, неприятие лидера и установок),

3) стадия нормоустановления (появление стабильной структуры группы, ее норм, взаимная притирка членов),

4) стадия сотрудничества (преодоление межличностных трений, решение общих задач).

Основа формирования группы – взаимная уступка (по Матуране).

Управление группой осуществляется через лидеров. Лидером является член группы, чей авторитет, власть, полномочия добровольно признаются остальными членами группы.

Лидер обладает неформальной властью в группе, в отличие от официального руководителя. В одной группе могут быть несколько лидеров.

Типы лидеров:

1) авторитарный (по отношению к подчиненным: властность, единоличное принятие решений, навязывание другим своего мнение, использование приказов и подчинений как основных методов работы).

2) демократический (уважение к подчиненным, признание права других на свое мнение, общение с подчиненными как с равными, обращение к другим – с просьбами, а не приказами).

3) либеральный (предоставление подчиненным полной свободы действий, отсутствие контроля, подчиненные наделяются полномочиями и принятиями любых решений (вплоть до снятия лидерства лидера).

4) бюрократический (власть и авторитет поддерживается бюрократическими методами).

5) лидер мнений – человек, к мнению которого больше всего прислушиваются остальные.

6) номинальный лидер – человек, который возглавляет группу лишь формально, но к его мнению не прислушиваются.

7) лидер, ориентированный на людей – лидер, для которого главным в деятельности является благополучие составляющих группу людей.

8) лидер, ориентированный на работу – лидер, для которого главным в руководстве группой является решение стоящей перед группой задачи.

9) харизматический лидер – лидер, наделенный от природы лидерскими качествами.

10) ситуационный лидер – лидер, становящийся таковым на время, в зависимости от сложившихся обстоятельств.

Традиционно принято различать три основных стиля лидерства: авторитарный, демократический и либеральный. В последнее время стали различать -- комбинированный и гибкий.

Комбинированный лидер – лидер, использующий в руководстве группой элементы трех основных стилей лидерства (авторитарный, демократический, либеральный).

Гибкий лидер – лидер, использующий комбинацию трех основных стилей руководства, но все время – в зависимости от обстоятельств – преобладает какой-то один.

Коммуникация в группе может делиться на информативную (обмен информацией между членами группы) и конститутивную (направленную на поддержание отношений).

Правила коммуникативного поведения в группе включают:

- 1) Взаимное признание статусов участников группы;
- 2) Публичная оценка достижения других;
- 3) Умение вовремя разрядить обстановку (шутка, анекдот);
- 4) Умение выразить согласие с групповыми идеями, действиями и решениями.
- 5) Умение предложить нужную информацию и идеи группе;
- 6) Умение оценить предложенные идеи и информацию так, чтобы не обидеть другого).
- 7) Умение призывать других высказывать свое мнение и давать необходимую информацию;
- 8) Умение интегрировать различные идеи и информацию;
- 9) Умение предложить план совместных действий.

Тональность высказываний может быть различна, но предпочтителен демократический, совещательный тон, хотя в некоторых случаях люди даже ждут того, чтобы ими управляли, и приветствуют диктаторские манеры.

Массовая коммуникация — процесс распространения информации с помощью технических средств (печать, радио, кинематограф, телевидение) на численно большие рассредоточенные аудитории. (Б.Фирсов)

Массовая коммуникация – это систематическое распространение сообщений среди численно больших, рассредоточенных аудиторий с целью воздействия на взгляды и поведение людей.

Модели массовой коммуникации.

Модель Лассуэлла: «кто, что сказал, посредством какого канала коммуникации, кому, с каким результатом».

Межличностная коммуникация -- процесс передачи информации неким источником -- конкретному объекту.

Функции межличностной коммуникации:

1) Информационная.

Обмен между людьми информацией.

2) Социальная.

Формирование мнений на события.

3) Экспрессивная.

Проявляется в выражении чувств и эмоций в процессе коммуникации через вербальные и невербальные средства.

4) Прагматическая.

Координирует совместные действия участников коммуникации и заключается как к побуждению партнера к выполнению какого-то действия, так и к запрещению каких-то поступков.

5) Интерпретативная.

Служит для понимания своего партнера по коммуникации. Используется для передачи конкретных оценок, мнений, суждений и т.д.

Все функции тесно связаны между собой и присутствуют в в любом виде коммуникации.

Структурные и описательные модели межличностной коммуникации.

В структурных моделях в качестве обязательных компонентов обычно выделяются следующие:

- 1) кто передает информацию (отправитель);
- 2) что передается (содержание информации);
- 3) кому передается информация (получатель);
- 4) каким способом передается информация (канал);
- 5) обратная связь (непосредственная или опосредованная).

В описательных моделях выделяются еще два компонента — результативность коммуникации и ее ситуативная обусловленность (окружение, число участников, временные и пространственные характеристики и т.п.).

Характеристики основных типов коммуникантов:

А) Доминантный коммуникант (стремится завладеть инициативой, не любит, когда его перебивают, резок, насмешлив, говорит громче, чем другие).

Б) Мобильный коммуникант (легко входит в разговор, переходит с темы на тему, говорит много, интересно и с удовольствием, не теряется в незнакомой ситуации общения).

В) Ригидный коммуникант (испытывает трудности при начальной фазе установления контакта, затем четок и логичен).

Г) Интровертный коммуникант (не стремится владеть инициативой, отдает ее, застенчив и скромн, скован в неожиданной ситуации общения).

Коллектив -- малая группа, в которой сложилась система деловых и личных взаимоотношений. (Такие отношения определяются через понятия ответственности, открытости, коллективизма, контактности, организованности, эффективности и информированности (Р. С. Немов, 1999)).

Ответственность -- добровольное принятие членами коллектива на себя обязательств за судьбу каждого человека.

Открытость -- способность устанавливать и поддерживать хорошие взаимоотношения с другими коллективами.

Коллективизм -- забота членов коллектива о его успехах, стремление противостоять тому, что разобщает коллектив.

Контактность -- доверительные взаимоотношения между членами коллектива.

Организованность — способность членов коллектива самостоятельно исправлять недостатки в работе, предупреждать конфликты, оперативно решать возникающие проблемы.

Информированность -- знание членами коллектива друг друга и состояния дел в коллективе.

Эффективность -- успешность решения коллективом поставленных перед ним задач.

Эффективность групповой деятельности – насколько группа справляется с возложенными на нее функциями. Эффективность принято сравнивать с успешностью работы такого же количества отдельных людей. Соответственно – группа работает эффективно, если результаты выше тех, кто работает независимо друг от друга.

Три основных критерия эффективности групповой деятельности:

- 1) продуктивность;
- 2) качество работы;
- 3) положительное влияние группы на индивида.

На успех работы группы влияет задача, стоящая перед группой. Групповая задача определяет структуру взаимодействия членов группы в процессе их совместной работы, и эта структура влияет на итоги групповой работы.

Индивидуальный состав группы характеризует уровень развития группы как коллектива. Группа может быть психологически совместимой и несовместимой, работоспособной и неработоспособной, сплоченной и разобщенной.

Для упорядоченной деятельности группы целесообразно:

- 1) разделять на подгруппы, состоящие из людей, психологически совместимых друг с другом,
- 2) обеспечивать распределение обязанностей (разделение труда) между подгруппами внутри данной группы.

Преимущества стилей руководства в зависимости от характера групп:

1) Для группы, приближающейся к уровню развития коллектива -- коллегиальные формы руководства, предполагающие демократичный, а в некоторых ситуациях даже либеральный стиль лидерства.

2) В группах, находящихся на среднем уровне развития -- гибкий стиль лидерства, в котором сочетаются элементы директивности, демократичности и либеральности.

3) В слаборазвитых группах, не готовых к самостоятельной работе -- директивный стиль руководства с элементами демократичности.

Директивный стиль эффективен также в среднеразвитых группах при их работе в сложных ситуациях: новая задача, дефицит времени, неожиданные и значительные изменения состава группы, и т. п.

Важное значение для успешной работы группы имеют сложившиеся в ней личные взаимоотношения.

Формы организации:

- 1) Коллективно-кооперативная (основана на взаимодействии участников группы);
- 2) Индивидуальная (основана на самостоятельной работе каждого);
- 3) Скоординированная (каждый работает самостоятельно, но соотносит результаты своей работы с деятельностью других участников группы).

Выбор формы организации совместного труда определяется двумя факторами:

- задачей, стоящей перед группой,
- и уровнем ее социально-психологической зрелости.

Процесс принятия групповых решений.

Одна из главных задач, которую группы решают лучше, чем отдельные люди, — это принятие решений по сложным вопросам (когда необходимо собрать и проанализировать с разных сторон, взвесить и оценить большое количество информации, а также найти как можно больше разнообразных решений).

Метод групповой дискуссии полезен при обсуждении проблем и при принятии решений по вопросам, относительно которых не существует единого мнения.

Смысл коллективного обсуждения таких вопросов состоит в том, чтобы уяснить суть вопроса, с разных сторон обсудить его и найти возможные решения.

Брейнсторминг. (процесс принятия групповых решений по А.Осборну)

Техника брейнсторминга:

1. Подбор в дискуссионную группу ограниченного числа участников (только специалисты, которые хорошо разбираются в обсуждаемом вопросе).

2. Четкое распределение между ними ролей в процессе групповой дискуссии. Это роли:

-- генератора идей (того, кто предлагает конструктивные решения обсуждаемой проблемы),



-- роли критиков (тех, кто указывает на недостатки предлагаемых другими людьми решений),

-- роли арбитров (тех, кто ищет компромиссные решения, учитывающие достоинства и недостатки отдельных решений),

-- роли систематизаторов (тех, кто собирает и классифицирует все высказываемые предложения).

3. Введение четких правил взаимодействия членов группы в процессе групповой дискуссии. (запрещено выходить за пределы отведенной групповой роли; критиковать других членов группы как личностей; надо с вниманием относиться к любому предложению, каким бы странным оно ни казалось).

4. Поэтапность групповой работы.

На каждом этапе дискуссии решается определенная и четко обозначенная задача, и до тех пор, пока она не будет решена, группа не переходит к следующему этапу ее работы.

Синектика. (Метод организации групповой дискуссии по У.Гордону). В переводе означает «соединение разнородного».

В группе выделяются специальные люди — синекторы, которые являются ведущими групповой дискуссии. Они стараются высказать как можно больше разнообразных (желательно — противоположных и на первый взгляд несовместимых) мнений по поводу обсуждаемой проблемы.

Другие участники группы стараются сблизить позиции синекторов, отбросить крайности и найти компромисс.

Обобщая различные методы принятия групповых решений следует отметить:

1. Членам дискуссионной группы должны быть разъяснены цели и задачи их совместной деятельности, определены процедура дискуссии, время и место ее проведения.

2. Следует ограничить предмет обсуждения и постоянно следить за тем, чтобы в процессе дискуссии ее участники не отклонялись от заданной темы.

3. Работа в дискуссионной группе строится на доверии и открытости, когда даже самые странные мнения не отбрасываются сразу и не вызывают отрицательной реакции.

Психологически правильная организация групповой дискуссии включает в себя несколько последовательно осуществляемых этапов работы. (Немов Р. С. и Алтунина И.Р., 2003)

1. Формулировка и уточнение сути обсуждаемого вопроса (это надо сделать еще до того, как начнется групповая дискуссия).

Вопрос должен быть сформулирован так, чтобы стал понятен каждому участнику дискуссии. На данном этапе в деятельности группы участвуют несколько наиболее подготовленных ее членов, которые лучше других знают суть вопроса, способны оценить возможность его решения в группе и точно сформулировать задачу дискуссии. Количество участников должно быть небольшим, например от трех до пяти человек, чтобы можно было быстро прийти к единому мнению.

2. Высказывание альтернативных идей о путях и способах решения обсуждаемого вопроса.

Участвуют все члены группы. В группе должен быть ведущий. Он старается вести дело так, чтобы каждый участник группы имел возможность внести как можно больше различных предложений в решение обсуждаемого вопроса. Оценка и критика вносимых предложений на этом этапе групповой работы не допускаются. Все поступающие предложения фиксируются, систематизируются и в виде краткого резюме представляются всей группе в конце дискуссии.

3. Обсуждение достоинств и недостатков каждого из предложений, поступивших на предыдущем этапе.

Участники группы последовательно оценивают каждое предложение, высказывают положительные и отрицательные стороны. Персональная критика, затрагивающая личность авторов предложений, не разрешается.

4. Взвешивание всех «за» и «против» предложенных вариантов решения обсуждаемой проблемы.

На данном этапе вновь, как и в начале, собирается небольшая группа наиболее компетентных участников. Они рассматривают поступившие предложения вместе с аргументами «за» и «против» каждого из них, выбирают наиболее удачное -- наилучшее из них, дорабатывают его, дополняя при необходимости положительными моментами, имеющимися в других предложениях.

На основе наилучшего из выбранных предложений далее разрабатывается программа и составляется план действий.

Для того чтобы групповая дискуссия проходила успешно, следует обратить особое внимание на подбор и подготовку ведущего. Эта роль требует специальных знаний, но она не допускает активного вмешательства в происходящее. Ведущий в процессе групповой

дискуссии должен только следить за ходом обсуждения. Время от времени ведущий берет слово и делится с остальными участниками групповой дискуссии своими мыслями. Вступая с ними в разговор, он должен тщательно избегать персональной критики и выражать свои мысли точно и кратко. У ведущего почти всегда имеется несколько полезных для обсуждения идей, но ему не следует спешить их высказывать. Для того чтобы дискуссия не остановилась в том случае, когда мнения участников расходятся, ведущий должен уметь вовремя направить разговор так, чтобы достичь согласия по обсуждаемому вопросу и продолжать его обсуждение. Завершая дискуссию, ведущий обращает внимание участников на результаты обсуждения (различия во мнениях, позициях, и т.п.). Затем ведущий подводит итоги дискуссии.

Средства массовой коммуникации (СМК) и Система массовой информации (СМИ).

Понятие СМК и СМИ.

Массовая коммуникация - систематическое распространение информации через печать, радио, телевидение, кино, звуко- и видеозапись с целью утверждения духовных ценностей общества и оказания идеологического, политического, экономического или организационного воздействия на оценки, мнения и поведение людей.

Средство массовой информации характеризуют:

- 1) обращенность к массовой аудитории;
- 2) общедоступность;
- 3) корпоративный характер производства и распространения информации.

Виды СМК (СМИ).

К СМК относятся:

- пресса, радио, телевидение;
- кинематограф, звукозаписи и видеозаписи;
- видеотекст, телетекст, рекламные щиты и панели;
- домашние видеоцентры, сочетающие телевизионные, телефонные, компьютерные и другие линии связи.

Условия функционирования средств массовой коммуникации:

- 1) наличие технических средств, обеспечивающих регулярность и тиражированность массовой коммуникации;
- 2) социальная значимость информации, способствующая повышению мотивированности массовой коммуникации:

- 3) массовая аудитория;
- 4) многоканальность и возможность выбора коммуникативных средств.

Разберем каждый пункт подробнее.

- 1) Технические средства.

Среди технических средств, обеспечивающих коммуникацию, принято различать СМИ, СМК и собственно технические средства.

К СМИ относятся периодическая печать (пресса), радио и телевидение.

К СМК относятся кино, театр, цирк, все зрелищные представления и художественная литература.

Европейская пресса ведет отсчет времени с XVII в. (впервые появилась коммерческая газета). Первая газета в США -- в 1833г. Радио как СМИ -- 75-лет. Телевидение — чуть больше 50-ти.

Теории средств массовой коммуникации (зарубежные; отечественные).

Начало исследований массовой коммуникации связано с именем М.Вебера (1910)

Все теории можно объединить в три группы:

- 1) функция политического контроля,
- 2) функция опосредованного духовного контроля,
- 3) культурологическая функция.

Отдельно стоит теория «информационного общества» (исследуется роль массовой коммуникации).

Рассмотрим эти теории.

- 1) Функция политического контроля.

Выделяются две подгруппы.

а) Политико-экономическая теория (наиболее последовательно используются постулаты марксизма, на первое место выдвигает роль экономических факторов, определяющих функции СМИ.)

б) Теория «гегемонии» и теория массовой коммуникации, построенная на основе марксистской методологии (положение о самодостаточности идеологических факторов как социальных стимулов развития общества, зависящих не столько от экономических критериев, сколько от механизмов воздействия на сознание масс). Подчеркивается важная роль СМИ благодаря их возможности воздействовать на людей в скрытой форме.

Советская школа на основе марксистско-ленинской методологии разрабатывала теорию массовой коммуникации как вида социального общения. Одним из постулатов этой теории

является положение, согласно которому массовая коммуникация реализуется лишь тогда, когда люди обладают выраженной общностью социальных чувств и общим социальным опытом. Под руководством Б.А. Грушина изучалось влияние СМИ на формирование массового сознания и общественного мнения. Под руководством Б.М. Фирсова были проведены исследования на материале телевидения.

Во второй группе наиболее значительным являются теории, разработанные на основе методологии структурного функционализма (Т.Парсонс, Р.Мертон), согласно которому все действия в обществе обусловлены его потребностями.

Идеологические факторы при этом несущественны.

СМИ рассматриваются как подсистема, функционирующая в пределах установленных политических правил.

К важнейшим функциям массовой коммуникации относятся:

- 1) информационная,
- 2) интерпретирующая, обеспечивающая преемственность господствующей культуры,
- 3) развлекательная,
- 4) мобилизующая людей к активным действиям при проведении различных кампаний.

Франкфуртская (поздняя) школа обратилась к проблемам культурологического исследования МК. Основная задача: прежде чем изучать реакцию различных социальных групп на информацию, передаваемую СМИ, необходимо провести тщательный анализ положения, которое та или иная группа занимает в культурном наследии данного общества.

Т.Адорно показал:

а) разрушительное воздействие СМИ на личность посредством распространения стереотипов массовой культуры.

б) указал на изменение типов личности под влиянием стереотипов телепередач.

Г.Энценбергер рассматривал СМИ как репрессивный механизм, который осуществляет контроль, что усугубляет пассивность аудитории.

Бирмингемская школа (начала функционировать с 1970) – имела противоположный взгляд. Один из авторитетных представителей -- С. Холл. Им подчеркивается позитивная, интегрирующая роль массовой культуры.

Теории "информационного общества". (Д. Белл.)

Основа теорий -- концепция постиндустриального общества:

- 1) Информация является главным источником и средством производства, а также и его продуктом;
- 2) СМИ являются мощным стимулом для потребления информации и ее оценки;

3) Изменения в обществе заложены не в содержании информации, а в способах и средствах ее передачи.

Теория массовой коммуникации в отечественных исследованиях.

Большинство работ посвящено изучению особенностей передачи и восприятия информации при помощи различных каналов и воздействию СМИ на общественное сознание, речевое поведение и мотивы поступков индивидов. Массовая коммуникация рассматривается в русле междисциплинарных исследований (психолингвистика, социопсихология, социолингвистика, социокоммуникация и др.). В психолингвистике на материале речевых актов рассматриваются пути оптимизации речевого воздействия и возможности их моделирования (А.А. Леонтьев, Е.Ф.Тарасов, Ю. А.Сорокин, Н.В.Уфимцева и др.). Доказано, что при массовой реакции на ту или иную социально значимую ситуацию индивид придерживается той оценки ситуации, которой придерживается его социальная группа. В социолингвистическом аспекте массовая коммуникация изучается в плане особенностей функционирования языка в условиях массовой коммуникации как вида социального общения. (В.Г.Костомаров, А. Д. Швейцер, Г. Я. Солганик, радио- и телепередач {М. В. Зарва, С. В. Светлана). В социокоммуникации важно не столько что передают СМИ, сколько как, кто, кому.

Модели средств массовой коммуникации.

При всем разнообразии моделей, каждая содержит в качестве обязательных компоненты, которые были представлены в модели "коммуникативного акта", разработанной в 1948 г. американским политологом Г. Лассуэллом.

Модель "коммуникативного акта" Г. Лассуэла. В этой модели коммуникация представлена как однонаправленный, линейный процесс: кто сообщает — что — по какому каналу - кому – с каким эффектом.

Культивирующая теория коммуникации Г. Гербнера. Согласно этой модели, массовая коммуникация "культивирует" определенный образец имиджа.

Модели Б.Вестли и М.Мак-Лина -- при давлении со стороны источников информации коммуникатор воспринимается как главный компонент процесса коммуникации, воздействующий на аудиторию.

Психолингвистическая модель речевого воздействия А.А.Леонтьева.

Выделяются два основных способа воздействия на аудиторию — информирование и убеждение. Информирование -- воздействие осуществляется за счет передачи информации, которая неизвестна аудитории и поэтому может изменить точку зрения получателя информации. Убеждение — ставит задачу изменить мнение собеседника или массовой

аудитории, не прибегая к новой информации. В этом случае необходима убедительная аргументация.

Ограниченность обратной связи в массовой коммуникации, согласно Леонтьеву (2000), предъявляет к средствам массовой коммуникации особые требования — выработать установку на "среднего слушателя (читателя)" и обеспечить его заинтересованность, так как в любой момент он может переключить, отключить канал коммуникации или отложить газету.

П.Лазарсфельд и Г.Годэ установили в СМК наличие "двухступенчатого потока коммуникации" (информация, передаваемая СМИ, направляется в первую очередь к "лидерам" мнение и передают его остальным в процессе межличностной коммуникации.)

Т. е. массовая коммуникация воздействует опосредованно.

Факторы воздействия массовой коммуникации.

1. Социологические факторы.
2. Информационные факторы.
3. Коммуникативные факторы массовой коммуникации.
4. Особенности адекватного восприятия информации.

Социологические факторы:

Эти факторы можно определить как: А) социопсихологические, Б) информационные, В) коммуникативные.

Социопсихологические факторы связаны с такими компонентами массовой коммуникации, как коммуникатор и аудитория.

Для коммуникатора главным условием успешности коммуникации является правильная социальная ориентация на потенциальную аудиторию. От этого зависит отбор информации, ее оптимальный объем и структура.

Информационные факторы

Информационные факторы связаны с содержательным аспектом газетных материалов, радио- и телепередач. Решающими факторами являются отбор информации. Отбор проводится на основе двух главных критериев — актуальности и ориентации на социальную и личностную мотивированность аудитории.

Коммуникативные факторы

Речь идет о выборе языкового кода вербальных и невербальных коммуникативных средств. Процесс кодирования и декодирования изучен в работах -- А.Р.Лурия, А.Н.Леонтьева, А.А.Леонтьева, Н.И.Жинкина, И.А. Зимней и др.

Для получателя информации важно уметь:

- 1) быстро выделить тематику информации по ключевым словам;
- 2) правильно интерпретировать начало сообщения и, следовательно, предвосхищать его развертывание;
- 3) восстановить смысл сообщения, несмотря на пропущенные элементы;
- 4) правильно определить замысел высказывания (дискурса).

Эти умения соотносятся с объективными и субъективными факторами, обеспечивающими коммуникацию.

К объективным факторам относятся -- внешняя структура речевого сообщения, в которой выделяется вводная часть, основная часть и заключение, и внутренняя структура, отражающая динамику сообщения (зачин, кульминация, развязка), соотношение части и целого и др.

К субъективным факторам относятся:

- а) осмысленность восприятия (соотношение между реальными и описываемыми событиями),
- б) дискретность восприятия (дискретность связана с особенностью человека вычленять в сообщении "смысловые опоры" в результате расчленения, анализа и объединения потока информации),
- в) обусловленность восприятия прошлым опытом человека,
- г) опережающий характер восприятия (способность человека предвосхищать будущее)

Особенности восприятия учитываются при подготовке информации. Наиболее жесткие требования предъявляются к радио- и телепрограммам. Типовая трехчастная структура радионовостей имеет строгие временные рамки: вступление — не более 35 секунд и не более четырех различных сообщений; основная часть — 8 минут и содержит не более 10 новостей; заключение, в котором обобщается не более четырех основных новостей, длится до 40 секунд. Такая структура рассчитана на особенности восприятия и памяти. Лучше запоминаются начало и конец радиоинформации, а трехкратное повторение ее гарантирует запоминание. В качестве эффективного фактора в радио- и телепередачах используется диалог.

С особенностями аудитивного восприятия информации связаны нормы и правила построения высказываний. Необходимо использовать короткие высказывания.

Особенности восприятия информации СМК и СМИ.

Главной характеристикой СМК является воздействие на общество.

СМК способны:



- 1) вызывать изменения намеренно и ненамеренно,
- 2) вызывать незначительные по форме и интенсивности изменения,
- 3) усиливать существующее мнение, не изменяя его,
- 4) предотвращать возникающие изменения,
- 5) способствовать возникающим изменениям.

СМК с одной стороны, отражают происходящие изменения в обществе, с другой-- влияют на эти изменения с различной степенью интенсивности. Массовая коммуникация способствует взаимодействию людей, развивает у индивида чувство принадлежности к обществу и создает ощущение личной безопасности. СМК позволяют индивиду идентифицировать себя как личность — удостовериться в правильности своего понимания социальных ценностей, познакомиться с образцами поведения, как бы "примерить" их на себя или, напротив, отвергнуть, сохраняя свою индивидуальность.

История развития СМК и СМИ.

1. Переход к книгопечатанию – как начало развития средств массовой коммуникации (СМК).

1445 г., И. Гуттенберг изобрел печатный станок. В течение второй половины XV века эта технология распространилась по Европе. Церковь активно поддерживала развитие печатного дела. Первые типографии создавались при монастырях. Печать способствовала установлению нового типа социальных отношений. Первое время люди общались только когда находились вместе. Книгоиздание расширило границы общения. С развитием СМИ произошла возможность информирования о событиях, происходящих в других регионах.

Различают три типа коммуникации: (Дж.Томпсон)

- 1) непосредственное взаимодействие (межличностная коммуникация «лицом к лицу»),
- 2) опосредованное взаимодействие,
- 3) опосредованное квазивзаимодействие.

Непосредственное взаимодействие -- коммуникатор одновременно является и адресатом, получателем сообщения от другого участника коммуникационного акта и наоборот. Непосредственное взаимодействие имеет место в случае прямого контакта участников коммуникации. Такая коммуникация имеет характер диалога, когда для передачи смыслового содержания в процессе межличностного общения наряду со словами используются интонация, жесты, выражения лица и т.д.

Опосредованное взаимодействие -- предполагает использование вспомогательных средств, которые позволяют обмениваться сообщениями людям, «отдаленным» друг от друга в

пространственно-временном отношении. В роли таких вспомогательных средств могут выступать, например, бумага в случае личной или деловой переписки, а также электрические провода, электромагнитные волны и различные технические устройства в случае телефонного разговора, радиопереговоров, телеконференции, интернет-дискуссии и т.д.

Опосредованное квазивзаимодействие -- особые виды социальных отношений, которые устанавливаются в результате использования средств массовой коммуникации – печати, радио, телевидения и т.д. и выражается в однонаправленности информационного потока (читатель, телезритель, радиослушатель являются получателями сообщения, и не может сразу ответить коммуникатору).

Будущее СМК и СМИ (от книгопечатания к конвергенции массмедиа).

1-я революция (от появления книгоиздания, и типографий при церкви – к массовым изданиям СМИ), 2-я – появление радио, 3-я – телевидение, 4-е – спутниковое и кабельное ТВ, интернет.

Теория А. Тоффлера о «демассификации» (о том, что эпоха традиционных СМИ заканчивается. И наступает эра СМИ, ориентированных на «микроаудитории» в соответствии с интересами и потребностями различных аудиторных групп. Пример, -- развитие спутникового телевидения, предлагающего телезрителям выбор из десятков каналов, специализированных по содержанию (новостных, спортивных, комедийных, научно-популярных, мультипликационных и пр.)).

Активное развитие Интернета (разработка ЦРУ и Пентагона) – (200 млн. в 2000 году, и 800 млн. в 2006 – по всему миру). Быстрое развитие электронных СМИ. (начиная с 2000года -- все ежедневные газеты и почти все журналы, издаваемые в США, были представлены в Сети.) Конвергенция СМИ (сближении и слиянии «традиционных» СМИ (периодической печати, радиовещания и телевидения) при их переводе на единую цифровую платформу).

С помощью СМК можно легко внедрить в сознание масс необходимые установки, закодировав на совершение определенных действий, и проч. Другими словами, в результате подобного воздействия происходит программирование психического сознания масс в соответствии с целями и установками, исходящими от подконтрольных тем или иным финансовым группам или политическим партиям СМИ. СМК является подконтрольной правящим кругам и способно навязывать необходимые власти стереотипы поведения, и формировать взгляды массовой аудитории на то или иное событие.

## Тема 7: Основы манипулирования массовым сознанием с помощью СМИ

*«Вот выводы ученых о том, какую роль сыграло ТВ как важнейший сегодня инструмент информации и культурного воздействия на человека. Первый и поистине поразительный вывод: ТВ обладает свойством устранять из событий правду. Именно глаз телекамеры, передающей событие с максимальной правдоподобностью, превращает его в «псевдособытие», в спектакль».*

*С.Г.Кара-Мурза*

*«Радио- и телевизионные программы постоянно прерываются для передачи рекламы. ...постепенное увеличение промежутка времени, когда дети концентрируют внимание на чем-то одном, может стать фактором, с помощью которого можно управлять развитием их умственных способностей».*

*Г.Шиллер*

1. Средства массовой коммуникации, информации и пропаганды.
2. Манипулирование массовым сознанием и СМИ.
3. Особенности психологического воздействия телевидения.
4. Компьютерная игровая зависимость.
5. Кинематографические приемы манипуляций массовым зрителем.

Средства массовой коммуникации (СМК) включают в себя расширенный арсенал способов воздействия на психику человека с целью внедрения в подсознание установок и формирования паттернов поведения.

СМК -- это СМИ (телевидение, пресса, радио...), кинематограф, театр, цирк и все, с помощью чего можно воздействовать на массовую аудиторию.

Коммуникация — это информация, сообщение. Средства коммуникации — способы передачи сообщений на большие территории. Массовая коммуникация — означает вовлеченность в подобный процесс масс.

Из всех СМК по наивысшему манипулятивному эффекту выделяется телевидение.

При телевизионном сигнале используется три основных принципа гипноза: релаксация, концентрация внимания и внушение. Расслабившись перед экраном телевизора, человек поглощает всю внушаемую ему информацию.

Во время просмотра телепередач зритель погружается в поверхностный гипноз. Программирование зрителя происходит по типу постгипнотического внушения, когда заданная установка активируется в назначенный срок после выхода из транса, т.е. через время

после просмотра телепередачи у человека появляется навязчивое желание сделать покупку. (Гримак Л.П., 1999)

Одна из причин гипноза телепередач -- большой расход энергии зрителя. Быстро сменяющиеся на экране зрительные картины активируют в долговременной памяти множество образов, составляющих опыт индивидуальной жизни человека. Зрительный ряд телеэкрана требует непрерывного осознания визуального материала. Нервная система, будучи не в силах выдержать такой интенсивный процесс осознания, через 15-20 минут формирует защитную реакцию в виде гипноидного состояния. В таком состоянии информация из ТВ прочно закрепляется в подсознании. (Л.П.Гримак, 1999).

Когда человек читает книги – его мозг работает аналитическим образом. Слова складываются в предложение. Происходит синтез. Работает левое полушарие мозга. Человек размышляет над прочитанным, и даже если по каким-то причинам что-то не понимает сразу – информация все равно откладывается в подсознание и после переходит в сознание. В подсознании такая информация формирует паттерны поведения и психологические установки. В мозге в процессе данной работы также происходят соответствующие процессы. За счет очагового возбуждения коры головного мозга рождаются соответствующие доминанты, которые после переходят в установки и паттерны поведения. Установки и паттерны в данном случае синонимичные понятия, означающие запрограммированность психики человека на выполнение тех или иных действий (мыслей, желаний, поступков), которые управляют таким человеком. Поэтому любая информация – это программирование психики.

ТВ усиливает образование масс. Во время просмотра какой-нибудь популярной телепередачи мозг зрителей (независимо от удаленности их друг от друга) подключается к единой системе, которая посредством знаков и символов, представляющих кодированный сигнал, формирует соответствующие психологические установки в подсознании человека. Таким образом зрители получают определенный код.

Будучи закодированными – они начинают мыслить в заданных манипуляторах алгоритмах. Для активации кода достаточно дать сигнал.

С помощью ТВ можно проводить кодирование сразу огромной аудитории. У каждого телеканала имеются свои «целевые аудитории». Рейтинги телеканалов приносят деньги спонсоров за рекламу. Каждая передача стоит определенную сумму. Сняв передачу, продюсер продает ее телеканалу, а телеканал прогнозирует ее рейтинг и в соответствии с этим рассчитывает стоимость рекламного времени. Если передача не будет приносить прибыль (основная прибыль за счет рекламы), такой передачи на ТВ не будет. Рынок диктует законы программирования масс. Целевая аудитория, «подсевшая» на тот или иной канал или

телепередачу – становится еще более зависимой от ТВ. Телевидение -- это духовный наркотик, заметил С.Г.Кара-Мурза (2007).

Чтобы исключить кодирование от ТВ – необходимо выключить телевизор. Нельзя оставлять телевизор включенным «для фона». Любая информация, попадающая в спектр действия репрезентативных или сигнальных систем человека, откладывается в подсознании. А значит – программирует человека. Такой человек может не смотреть передачу, занимаясь другим делом (например, гладить белье, или готовить обед), но информация все равно входит в его подсознание. И усваивается намного быстрее, потому что цензура психики в этом случае ослабевает. Например, если мы одновременно будем заниматься каким-то делом и получать информацию – такая информация сразу откладывается в подсознании и формирует там установки, которые управляют жизнью человека.

Вопросы кодирования мозга посредством телесигнала разрабатывались в нейрофизиологии. Воздействие на сознание посредством новой информации, полученной, например, посредством слова, происходит следующим образом. Вначале слово шифруется в электрических импульсах мозга как сложные звуковые сигналы. Возникшая при подобной шифровке импульсная активность нейронов (код) адресуется к долгосрочной памяти, накопленной в результате индивидуального опыта, активизируя ее. После активизации долгосрочной памяти возникает новый электрический шифр — смысловой код. Теперь услышанное слово «оживает» в мозге и вызывает сложные психические процессы. (Е.В.Поликарпова, 2002).

Телевизор сканирует психику подключенного к нему человека и находит точки подключения к глубинным архетипическим пластам, к их образам и сюжетам. Поэтому телевидение способно часами удерживать психику человека в состоянии сновидческой активности, во время которой происходит психологическое кодирование и внедрение в подсознание стандартных реакций, идентификационных схем, формирование базовых иллюзий, которые все вместе усиливают психологическую зависимость от телевидения. (В.А.Медведев, 2004).

Влияние ТВ на сознание человека обусловлено физико-химическими процессами фиксации и закрепления воспринимаемой информации на нейронном уровне функционирования головного мозга. В нейронных структурах мозга посредством ТВ прокладываются физические пути, по которым движутся потоки информации и с которыми связаны внедренные в сознание индивида те или иные стереотипы мышления и поведенческие установки. (Е.В.Поликарпова, 2002)

Эффективность внушения повышается использованием новых технологий информационной обработки телезрителей: подпороговых сигналов, приемов нейролингвистического программирования (НЛП). В НЛП разработан один из наиболее простых способов подачи неосознаваемых команд, указаний, установок и т. п. Заключается этот прием в том, что в передаваемый текст вводится «скрытое сообщение», т.е. интонацией выделяются отдельные слова, в совокупности составляющие скрытую команду. Полученная таким образом информация не осознается, но прочно откладывается в подсознании и в дальнейшем руководит жизнью человека. (Л.П.Гримак, 1999).

ТВ отучает человека думать, вынуждая пользоваться готовыми схемами, предлагаемыми редакторами телевидения и спонсорами каналов. В результате психика такого зрителя бессознательно тянется к подсказкам со стороны манипуляторов, а значит люди готовы выполнять команды манипуляторов от власти, психологически готовы к подчинению, т.к. подчинение дает возможность жить в спокойствии. Таких людей большинство и они составляют массу. Массой легче управлять. Любое собрание людей в одном месте с помощью психотехнологий манипулирования сознанием можно превратить в сборище безумцев, которыми легко управлять, активируя природные инстинкты и рефлексy головного мозга.

Массу образует скопление людей в определенное время и в определенном месте. Формируется масса в тот период, когда люди предоставлены самим себе. (А.А.Зиновьев, 2006).

Подробно массообразование и управлении массами мы рассматриваем в отдельных разделах, поэтому сейчас схематично обозначим лишь основные понятия психологии масс.

Итак, массу образует собрание людей в одном месте.

Для эффективного управления массу необходимо превратить в толпу (для этого – подчинить общей идее; пример – III-й Рейх или коммунизм).

Основные характеристики толпы:

- непостоянна;
- безответственна;
- легко возбудима;
- мыслит чувствами, поэтому легко поддается внушению;
- т.к. в толпе повышена внушаемость (масса подпадает под магическую власть слов), толпа легко поддается манипуляциям;
- масса не критична и доверчива;
- у толпы чувство любви может резко меняться на ненависть, все чувства максимально выражены, любое подозрение сразу превращается в уверенность что это так;

-- чувства массы всегда просты, поэтому общаться с массой надо как с «простыми» людьми, детьми или психически больными, т.е. с людьми низкого интеллекта: строго, ясно, конкретно, без логики и доказательств, простыми фразами-приказами, и сразу формировать образ, который толпа должна запомнить (говорить четко, ясно, конкретно, т.е. принципы, используемые при психокодировании после погружения человека в транс; а нахождение в массе – уже есть трансовое состояние);

-- толпа спонтанна, живет только сиюминутными желаниями и действует на основании единого порыва, направляющего ее;

-- в толпе исчезает наносной слой цивилизации (т.е. берут вверх первичные инстинкты, исчезает чувство социальной ответственности);

-- в толпе люди заражаются поступками друг друга (это используют для подчинения: через подчинение одного вскоре начнут подчиняться и другие);

-- в толпе ярко выражено ощущение анонимности и безнаказанности;

-- в толпе многократно усиливается сила одного участника (толпа чувствует себя всемогущей; при нахождении в массе исчезает понятие невозможного);

-- толпа неспособна перерабатывать информацию, не способна к анализу и размышлениям (поэтому управляют массой приказами; приказ – это четкая команда к действию, к выполнению команды);

-- толпа легковерна, не критична, неправдоподобного для нее не существует;

-- повышенная эмоциональность в восприятии всего, что видит и слышит, чувства толпы всегда просты и гиперболичны;

-- толпа не знает сомнений и неуверенности;

-- толпа проявляет нетерпимость, стремится к сиюминутному разрешению конфликта (толпа по своему состоянию напоминает ИСС, т.е. состояние людей в толпе сравнимо в состоянии психики людей в трансе, или в гипнозе);

-- толпа немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается в уверенность, подозрение в чем-то — тут же переходит в дикую ненависть;

-- толпа уважает силу (вождя) и власть, бессознательно требует от вождя насилия над собой, желает подчиниться лидеру-вождю;

-- толпа руководствуется бессознательными инстинктами и потребностями к удовлетворению желаний (потому что мыслит чувствами);

-- многие действия толпы продиктованы ожиданием благодарности от вождя за выполнение его приказа;

Основные эффекты массообразования:

- подражание (каждый участник толпы бессознательно подражает другому);
- заражаемость (т.е. когда один человек в толпе начинает что-то делать, остальные бессознательно подхватывают);
- повышенная внушаемость (сознательная личность отсутствует, воля отсутствует, все чувства и мысли ориентированы в направлении, указанном лидером-вождем, выполняющим роль гипнотизера).

Управление массой и толпой строится на манипулятивном воздействии, в т.ч. с использованием СМИ:

Выделяют манипулятивное воздействие, основанное:

- На провокации страха.

Катализатором страха выступает ожидание опасности. Страх возникает когда что-то непонятно, не ясно, не объяснимо. Ожидание опасности погружает психику в ИСС. Наступает заторможенность психофизиологических реакций. Наступает состояние транса. В состоянии транса человеком легко управлять.

При манипуляции происходит провоцирование:

а) глобального страха, например страха в результате внешней угрозы якобы со стороны каких-либо государств;

б) страха каждого человека за свою жизнь (например, вероятность возможного ареста, или нападения хулиганов, преступников, проч.);

в) страха за жизнь близкого (распространенный страх у невротиков – что близкий человек заболит, его собьет машина, нападёт преступник и т.п.).

При наступлении страха у человека блокируется центральная нервная система. Любые проблемы и вопросы жизнедеятельности как бы отходят на второй план. Сознание человека занято поиском способов защиты от страха. Данный факт используют манипуляторы: когда появляется некая сила, способная защитить — люди, испытывавшие страх, с легкостью готовы выполнить и принять любые условия в обмен на защиту, в обмен на избавление от страха.

- На провокации невроза.

Согласно природе психики, человеку легче подчиняться, чем брать на себя ответственность, выступая в роли руководителя. Руководить – значит брать на себя ответственность. Ответственность – вызывает обострение симптоматики невроза: тревожность, обеспокоенность, чувство вины и т.п. Подчинение – снимает подобную симптоматику.

- На последующем избавлении от страха и невроза.



Таким образом в массах с помощью СМИ сначала инициируются страх и невроз, а после снимается, когда людям дают понять что все будет хорошо, если они выберут такого-то президента, или что президент должен принять непопулярные решения, ради спасения нации.

--На внушении и директивных командах (приказах).

Управление массой в данном случае строится на императивном внушении, когда приказы отдаются директивным тоном в виде команд (как в армии).

Зависимость от ТВ формируется путем вызывания у человека невротической зависимости. Поэтому отказаться от просмотра телепередач для большинства людей невозможно. Специфика телесигнала и подачи материала построена так, чтобы сначала провоцировать в человеке симптомы психопатологии, а позже — снимать их, посредством телетрансляции, тем самым обеспечивая устойчивую зависимость (средни наркозависимости). Все, кто на протяжении длительного времени смотрел телевизор — находятся в такой зависимости.

Посредством телесигнала телевидение кодирует психику.

В Советском Союзе подобными разработками занимался профессор И.В.Смирнов. По заданию Министерства обороны И.В.Смирнов разработал технологию компьютерного психоанализа и компьютерной психокоррекции, позволяющую:

- 1) осуществлять математический анализ реакций организма на внешние воздействия, возникающих при быстром визуальном просмотре;
- 2) определять наличие в подсознании человека конкретной информации и измерять ее значимость для каждого человека, выявлять скрытую мотивацию, истинные стремления и наклонности людей;
- 3) на основе выявленной и проанализированной информации получать полную картину невротических, беспокоящих человека состояний психики;
- 4) при необходимости проводить коррекцию психических состояний. Например в процессе звукового управления поведением человека словесные команды-внушения в закодированной форме выводятся на любой носитель звуковой информации (аудиокассеты, радио или телепередачи, шумовые эффекты). Человек слушает музыку или шум прибора в комнате отдыха, следит за диалогами персонажей фильма, и не подозревает, что в них содержатся скрытые для сознания, но всегда фиксируемые подсознанием установки, которые и будет выполнять запрограммированный таким образом человек. (В.Г.Крысько, 1999).

Телевидение оказывает психологическое воздействие на следующие сферы психики:

1) Потребностно-мотивационную (знания, убеждения, ценностные ориентации, желания).

2) Интеллектуально-познавательную (ощущения, восприятия, представления, воображение, память, мышление).

3) Эмоционально-волевую сферу (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы).

4) Коммуникативно-поведенческую (характер и особенности общения). (В.Г.Крысько, 1999).

Телевидение изменяет привычки людей, вводя им в подсознание новые установки. Таким образом происходит кодирование массового сознания. Д.А.Волкогонов (1983) приводит основные характеристики такого кодирования:

- 1) Закрепление существующих в сознании людей установок.
- 2) Изменения отношения человека к какому-либо событию.
- 3) Кардинальное изменение жизненных установок.

Первое массовое вещание началось в фашистской Германии во время Олимпийских игр 1936 года.

Через 20-30 минут просмотра ТВ мозг начинает впитывать любую информацию, поступающую с экрана.

Манипулирование происходит при показе любых передач по ТВ. В специфике телевизионной информации заложена необходимость восприниматься не критично, соответствовать ожиданиям аудитории, ее стереотипам и устойчивым представлениям о реальности. Телепрограмма с первых секунд должна сигнализировать зрителю о том, что она адресована именно ему, отвечает его потребностям. После этого такие импульсы должны повторяться с достаточной периодичностью, чтобы у сидящего перед экраном человека не появилось мотивов переключить канал. (А.Н. Фортунатов, 2007).

Одним из способов избежать манипуляций ТВ является исключение просмотра телевизора. По этому пути идут духовные семинарии и военные академии.

Подобное необходимо делать и чтобы исключить зависимость от компьютерных игр.

Компьютерная зависимость вызывает физиологическое истощение (до смерти от кровоизлияния в мозг из-за неспособности прервать игру), а также провоцирует преступления (воровство, грабежи, убийства).

Известны следующие симптомы привыкания:

- неспособность выйти из игры;
- пренебрежение к семье и друзьям;

- ложь о роде своих занятий на работе и в семье;
- проблемы с учебной или работой;
- расстройство сна или изменение поведения во сне.

Исследования о якобы «полезности» игр проводятся на деньги крупных медиа-корпораций (например, Sony), или вызваны недобросовестностью исследователей. По заявлению заместителя генерального прокурора России С.Н.Фридинского «материалы ряда уголовных дел, способы и обстоятельства совершения преступлений подростками часто свидетельствуют о том, что взяты они из... компьютерных игр...».

У играющих в компьютерные игры снижается когнитивная активности мозга. Т.е. люди сначала останавливаются в интеллектуальном развитии, а после – тупеют.

Кратко, не вдаваясь в подробности нейрофизиологии, рассмотрим вопрос прохождения информации. Головной мозг человека состоит из двух больших полушарий. Левое полушарие – это сознание, правое – бессознательное. На поверхности полушарий находится тонкий слой серого вещества. Это кора головного мозга. Под ней содержится белое вещество. Это подкорковые, сублиминальные, отделы мозга. Психика человека представлена тремя составляющими: сознанием, бессознательным и барьером между ними – цензурой психики. Цензура психики участвует в обработке информации, поступающей из внешнего мира и является своего рода заградительным щитом, перераспределяя поступающую информацию между сознанием и бессознательным (подсознанием). Таким образом, часть информации, в результате работы цензуры психики, поступает в сознание, а большая часть – вытесняется в подсознание. При этом часть информации может проникнуть как в подсознание, так и в сознание сразу, минуя барьер критичности. Это происходит в тех случаях, когда специальными психо-технологиями ослабляется цензура психики.

Любая информация, которую человек мог увидеть, услышать, почувствовать, т.е. если она проходила с задействованием его органов зрения, слуха, обоняния, осязания, воображения и т.п. – откладывается в подсознании, где позже смешивается с уже имеющейся там информацией или с вновь поступающей информацией, и переходит в сознание, оказывая влияние на мысли и поступки человека.

Различают личное и коллективное бессознательное.

Личное бессознательное отображает жизненный опыт, знания, образование и т.п. конкретного человека.

Коллективное бессознательное – это опыт предков, опыт всего человечества.

Влияние телевидения на психику связано с особенностями восприятия телетрансляции. Если мы читаем книгу, у нас задействуется главным образом левое полушарие мозга, сознание. В меньшей степени включается правое полушарие (бессознательное), которое с помощью воображения помогает представить описываемое в книге. При этом усваивается только часть материала. Для понимания и запоминания необходимы память и интеллект. Телевидение действует иначе. Во время просмотра художественного фильма одновременно работают репрезентативные и сигнальные системы. А запоминание происходит быстрее и легче, так как во время просмотра ТВ человек погружается в транс. А в транс резко возрастает внушаемость.

В крупных американских кинокомпаниях в создании кинофильмов помимо сценаристов, режиссеров и остальной команды важную роль играют специалисты по манипулированию сознанием. Их задача -- воздействие на подсознание зрителей с целью провоцирования базовых инстинктов (страх, половой инстинкт, проч.) и задействования архетипов коллективного бессознательного психики (жажда мщения, торжество справедливости, противостояние добра и зла, проч.). Человек, посмотревший такой фильм, никогда не сможет пересказать «вшитые» в него мысли. Спросите его о чем фильм, и он начнет пересказывать сюжетную линию, игру актеров, какие-то эпизоды, спецэффекты и прочее. Самой мысли он никогда не увидит. Главная мысль разбросана по всему фильму в не связанных друг с другом деталях. Эти детали, попав в подсознание, объединяются в единое целое. Это образует точку отсчета, которую человек никогда не осмыслит, но всегда отталкивается от нее, принимая решение. (Проект Россия, 2006).

Именно эти мысли формируют модель поведения для зрителя, преподнося образцы для подражания.

Человек всегда смотрел и будет смотреть фильмы. Некоторые из них становятся культовыми. В культовых фильмах воедино слиты средства, созданные культурой для провоцирования массовых эмоциональных реакций.

Фильмы предоставляют каждому зрителю возможность получения посредством просмотра моделей для социальных ролевых игр. По мнению В.А.Медведева (2004), современный человек представляет собой некий осадок идентификаций с кино и теле героями.

К.Х.Каландаров (1998) приводит правила информационного воздействия:

- ложь должна быть дозирована и сохранять видимость правды;
- необходимо четко представлять ожидания аудитории, что позволяет создавать иллюзии, применимые для этой аудитории;
- следует использовать логику коллективного действия, взаимной ответственности;

- необходимо скрыть информацию, которая идет вразрез с официальным курсом;
- необходимо использовать символику и символизацию посредством имиджевых технологий.

По мнению А.В.Федорова (2007), насилие, демонстрируемое с экранов телевизора, связано с коммерциализацией телевидения и отменой государственной цензуры.

Сценами насилия заменяют слабый сюжет картины.

Сцены насилия оказывают воздействие сразу на подсознание, потому как происходит воздействие на чувства, а не на разум. После просмотра ряда телепередач люди начинают жить в вымышленном мире.

К.А.Тарасов (2003) приводит инструкцию, которую в получили создатели первого в мире криминального телесериала «Человек, противостоящий преступности» (США): «Было установлено, что интерес аудитории можно поддерживать наилучшим образом в том случае, когда сюжет разворачивается вокруг убийства. Поэтому кто-то обязательно должен быть убит, лучше в самом начале, даже если по ходу фильма совершаются другие виды преступлений. Над остальными героями все время должна висеть угроза насилия». Главный герой «с самого начала и на протяжении всего фильма должен подвергаться опасности».

При манипулировании ТВ наибольшему воздействию подвергается детская психика. Связанно это с тем, что цензура психики у детей еще до конца не сформирована. Поэтому почти любая информация из внешнего мира напрямую откладывается в подсознании ребенка в виде психологических установок, кодируя мозг и формируя в подсознании паттерны последующего поведения человека. Другими словами, телевидение закладывает в подсознание модель поведения, поэтому при возникновении схожих ситуаций подросток будет реагировать, например, как участники телешоу, которое он смотрит.

ТВ вызывает бессознательное желание у подростков и молодежи подражать разврату и насилию, способствует закреплению подобных стереотипов поведения в их собственных привычках и образе жизни, и открывает путь к правонарушениям, отмечает помощник Генерального прокурора России В.Н.Лопатин (2000).

Способом противодействия манипуляциям ТВ является воспитание воли. Человеку, обладающему сильной волей, необходимы будут только знания. Поэтому знания и воля. Знания о психо-технологиях манипулятивного воздействия и воля, чтобы дать себе установку противостоять подобному влиянию.

Необходимо запретить себе утренние просмотры телевизора.

Утром, сразу после пробуждения, человек пребывает в просоночном состоянии. Это состояние транса (сразу после пробуждения) и полутранса (в течении примерно получаса

после пробуждения). В таких состояниях мозг активно впитывает любую информацию. Такая информация сразу закрепляется в подсознании в виде психологических установок. Т.е. если человек смотрит телевизор сразу после пробуждения, то в этом случае телевизор кодирует мозг, а информация из телевизора сразу закрепляется в подсознании и формирует модели поведения этого человека.

Подобное происходит и при просмотре ТВ перед сном. А также в других ИСС (усталость, алкогольное опьянение, эмоции (ярость, радость, грусть, и т.п.) и т.п. ИСС.

Еще одним способом противодействия манипулятивному влиянию телевидения является строго дозированный просмотр телепередач.

В двух словах всего не расскажешь, поэтому еще раз возвращаемся к главному постулату нашей теории о противодействии негативному манипулятивному влиянию телевидения и СМИ в целом: необходимости формирования знаний в области манипулятивного информационно-психологического влияния на психику. Именно знания в данном случае, помноженные на жизненный опыт и образование каждого – способны исключить или резко снизить негативное манипулятивное влияние телевидения.

Кроме того, нами был разработан метод противодействия манипулятивного влияние телевидения («Метод Анти-Манипуляций Зелинского», сокращенно – «Метод Анти-М»), который мы рассмотрим отдельно.

## Тема 8: Основы информационно-психологических войн.

*«...возникшая в не так уж далеком прошлом медицинская дисциплина – суггестология, в настоящее время... становится основой не только для разработки новых видов информационного оружия, но и самих военных операций с применением этих новейших средств массового поражения».*

*Л.П.Гримак*

### *1. Информационно-психологические войны.*

#### *1.1. Основные определения.*

- понятие войн;*
- предназначение;*
- цели и задачи;*
- способы ведения;*
- основные характеристики.*

### *1.2. Основные концепции войн.*

### *1.3. История войн.*

-- СССР, Антанта, директива Даллеса, империалисты и проч.

-- ВОВ;

-- распад СССР, наше время.

### *1.4. Пропаганда.*

--основные определения;

-- законы и правила эффективности;

-- действие пропаганды на примере 3-го Рейха.

### *1.5. Идеология.*

-- основные характеристики возникновения, деятельности, эффективности.

-- методы массового воздействия (СМИ).

### *1.6. Тактика ведения инфо-психо—войн.*

-- основные характеристики тактики;

-- секреты психологического воздействия СМИ;

-- уровни манипуляций сознанием в психологической войне;

-- этапы планирования спец. информационных операций;

-- схемы проведения психологических операций.

### *1.7. Правила ведения информационно-психологических войн.*

Психологическая война инициируется с целью воздействия на массовое сознание.

Цель психологической войны – формировании общественного мнения.

«Сила привычки миллионов и десятков миллионов - самая страшная сила»,--писал В.И.Ленин<sup>14</sup>.

Для ведения психологических войн используются СМИ. Т.е. психологическая война, в отличие от войн, в которых задействуется военная техника, происходит информационным способом. Благодаря этому достигается охват большой аудитории и не разрушаются материальные средства, которые после победы можно использовать в своих целях.

До сих пор продолжается информационно-психологическая война Запада против России. По мнению первого заместителя начальника Генерального штаба вооруженных сил РФ генерал-лейтенанта А.Бурутина (2008), с помощью информационного оружия ряд

---

<sup>14</sup> Ленин В.И. Полн. собр. соч. в 55 Т. М.1958.

неправительственных организаций, получающих финансирование из-за рубежа, формируют негативный образ России.

Российская концепция информационной войны включает в себя 4 компонента:

- разрушение систем связи противника;
- перехват сообщений;
- взлом компьютерных сетей;
- воздействие на общественное мнение путем распространения дезинформации.

Совет безопасности РФ утвердил концепцию внешней информационной политики. В этой концепции в качестве угрозы информационной безопасности страны названо: «Вытеснение российских СМИ с внутреннего рынка и усиление духовной, политической и экономической сфер общественной жизни России от зарубежных информационных структур». В качестве меры противодействия этой угрозе предлагалось «усиление регулирующей роли государства в СМИ».

Привычки и желания российских потребителей информации в настоящее время являются объектами пристального изучения, затем через подконтрольные государству СМИ населению внедряются необходимые психологические установки, социальные стереотипы, политические симпатии/антипатии.

Начало информационно-психологических войн Запада против России было положено во времена существования СССР. Тогда, после революции 1917 года, президент США Вудро Вильсон считал, что все белогвардейские правительства на территории России должны получить помощь и признание Антанты. После победы над коммунистами Вильсон планировал отправить в Россию отряды из молодежных христианских ассоциаций «для морального обучения и руководства русским народом». В 1918 г. американские войска вошли во Владивосток, и выгнать их окончательно удалось лишь к 1922 году. Еще 23 декабря 1917 года лидеры Антанты заключили тайную конвенцию о разделе сфер влияния в России: Англии - Кавказ, Кубань, Дон; Франции — Бессарабия, Украина, Крым. США -- Сибирь и Дальний Восток. Прибалтику, Белоруссию, Украину, Кавказ, Сибирь и Среднюю Азию – планировали превратить в «независимые» государства.

Хорошо известна директива Алена Даллеса 1945 года в отношении СССР.

Основная цель – свержение советской власти.

Основные задачи:

- а) Снизить до минимума роль и влияние Москвы;
- б) Изменить внешнюю политику России и добиться распада страны.



Д.Кеннеди, при вступлении в должность президента США в 1961 году заявил: «Мы не можем победить Советский Союз в обычной войне. Это неприступная крепость. Мы можем победить Советский Союз только другими методами: идеологическими, психологическими, пропагандой, экономикой».

Невидимые, т.е. информационно-психологические войны существовали во все времена. В 21-м веке за счет роста технологий такие войны перешли на новый этап развития. На Западе на это тратится больше денег, чем на ядерные ракетные программы.

Давно выведено единое правило: победу в войне одержит тот, у кого более развита пропаганда. Поэтому главным является не само сражение, а правильно сформированное общественное мнение. А это достигается контролем СМИ. Бывший глава объединенного комитета начальников штабов вооруженных сил США генерал Дж. Шаликашвили говорил: «Мы не побеждаем, пока CNN не сообщает о том, что мы побеждаем». Пример, бомбардировка американской авиацией Ливии в 1986 году была приурочена к началу вечерних информационных выпусков в США.

Военные эксперты считают, что большинство т.н. «миротворческих операций» было бы не нужно, если бы они не могли быть показаны по телевидению.

Главным в информационно-психологической войне является информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. Т.е. пропаганда и идеология.

Пропаганда – это распространение (обычно заведомо ложной) информации, для оказания манипулятивного воздействия на общественное мнение или определенную целевую аудиторию. Т.е. пропаганда – это навязывание людям каких-то убеждений.

С помощью пропаганды формируются необходимые манипуляторам психологические установки в подсознании людей. Такие установки влияют на мысли и поступки людей.

При осуществлении массового воздействия используются СМИ и особенно телевидение.

Психологическая война - это совокупность различных форм, методов и средств воздействия на людей с целью изменения их взглядов, мнений, ценностных ориентаций, настроений, установок, стереотипов поведения. (В.Г. Крысько, 1999).

Термин «психологическая война» в 1948 году ввел в обиход американский разведчик Поль Лайнбарджер. П. Лайнбарджер отмечал необходимость появления в штате армейских соединений психологов. По мнению П. Лайнбарджера (1948), психолог может сказать, каким образом страсти можно превратить в негодование, личную находчивость — в массовую трусость, трения — в недоверие, предрассудки — в ярость. Психолог достигает этого, обращаясь к подсознательным чувствам человека, которые служат ему исходным материалом.

На основании опроса небольшой группы пленных или путем анализа пропаганды противника можно дать оценку морального состояния войск противника. Совместно с офицерами-оперативниками и разведчиками психолог может выработать план наилучшего использования всех имеющихся средств и методов ведения пропаганды: радио, листовки, распространение слухов, обратную засылку пленных и т. д.

В психологической войне наибольшему давлению всегда подвергаются крупные и сильные государства с целью их развала. При этом особая роль отводится пятой колонне. Она может действовать под видом борцов за права человека и т.п. Главная задача пятой колонны – дестабилизация обстановки внутри страны. Такими методами в конце XX века удалось разрушить три крупных силовых центра: СССР, Чехословакию, Югославию. (А.М. Морозов, 1996).

Наиболее эффективные методы пропаганды были в Германии времен 3-го Рейха. 80 миллионов немцев готовы были выполнить любой приказ Гитлера. Сам Гитлер начинал как пропагандист. В 1921 году он возглавил пропаганду нацистской партии. В 1933 году Гитлер стал канцлером Германии и создал Министерство народного просвещения и пропаганды во главе с Йозефом Геббельсом. Съезды партии нацистов украшал лозунг: «Пропаганда помогла нам прийти к власти. Пропаганда поможет нам удержать власть. Пропаганда поможет нам завоевать весь мир». К 22 июня 1941 года Геббельсом было подготовлено свыше 30 млн. листовок и красочных пропагандистских брошюр карманного формата на 30 языках народов СССР. В течение первых двух месяцев войны было распространено около 200 млн. листовок-обращений к советским солдатам и командирам. На начало 1943 года войска пропаганды Германии включали: 21 роту пропаганды сухопутных войск, 7 взводов военных корреспондентов сухопутных войск, взвод военных корреспондентов, 8 батальонов пропаганды на оккупированной территории, состоящих из добровольцев.

Результат работы Геббельса – за время войны в плен к немцам сдались в общей сложности более 8 дивизий (сотни тысяч) советских солдат. Не менее 300 тысяч работали полицаями на оккупированной территории СССР. Свыше миллиона – служили в войсках СС и Вермахте. За чтение фашистских листовок в советской армии грозил расстрел или штрафбат. За время войны военные трибуналы СССР вынесли свыше 160.000 (больше 2-х дивизий) смертных приговоров. (А.Гогун, 2004).

После прихода к власти Гитлер начинает впервые в мире оказывать информационное влияние на другие страны. Это осуществляется следующими способами:

1. Распространением информации через информационные агентства, радио, путем доставки за границу немецких газет и журналов, листовок через агентурную сеть.

2. Через немецких корреспондентов за границей, а также через иностранные газеты, находящиеся под немецким влиянием.

3. Путем проведения выставок и ярмарок в Германии, участия в ярмарках и выставках за рубежом.

4. Осуществлением культурного обмена с дружественными странами во всевозможных областях (наука, искусство, спорт, воспитание молодежи и т.д.). (И.Н.Панарин, 2000)

Принципы нацистской пропаганды гласили (А.Гогун, 2004):

1) гуманность и красота «не могут находить применения в качестве масштаба пропаганды»;

2) пропаганда должна адресоваться только массе.

Основные законы пропаганды:

1) закон умственного упрощения.

2) закон ограничения материала.

3) закон вдалбливающего повторения.

4) закон субъективности.

5) закон эмоционального нагнетания.

Разберем подробнее.

1) закон умственного упрощения.

Любая сложная мысль должна сводиться до простой схемы, понятной любому человеку. Любое слово должно быть понятно каждому.

2) закон ограничения материала.

Минимум информации по любому вопросу. (Это необходимо чтобы не запутать человека, и не дать поводу к появлению у него других точек зрения по тому или иному вопросу.)

3) закон вдалбливающего повторения.

Если одну и ту же мысль повторять много раз – она прочно войдет в подсознание.

4) закон субъективности.

Субъективность должны присутствовать во всех пропагандистских материалах, причем в двух аспектах:

а) учитывать субъективный настрой людей, для которых предназначена пропаганда.

б) неважно что в реальности, важно как об этом скажут.

5) закон эмоционального нагнетания.

Эмоциональное нагнетание необходимо чтобы поддерживать у человека постоянный интерес и чтобы информация легче входила в голову. Во время эмоций – отключается разум (цензура психики пропускает любую информацию в сознание). Кроме того эмоциональное возбуждение изменяет поведение человека, происходит мобилизация организма, всплеск сил. И эти силы можно направить в нужное русло.

Министр пропаганды Третьего рейха Геббельс лично редактировал наиболее важные документы, предназначенные для опубликования.

Принципы руководства массами, изложенные И.Геббельсом, сводятся к следующему (Т.Б.Паулсен, 2002).

- принципы размаха и концентрации, согласно которым заранее отработанные лозунги должны методично внедряться в сознание масс;
- принцип простоты: массовое сознание открыто примитивным постулатам.

При пропаганде уделяется внимание формированию имиджа лидера, вождя. Вождь должен быть наделен харизмой. Приемы для формирования имиджа строятся на воздействии на подсознание. Выделяют следующие приемы пропаганды масс:

- создание мифов;
- использование достижений великих умов нации;
- ставка на избранность, аристократизм, новизну;
- подбор музыки;
- фабрикация псевдонаучных сведений;
- использование кинематографа;
- организация спортивных соревнований, делающих акцент на культе силы;
- характерные язык, жесты, символика, одежда, свет;
- использование огня, конкретного времени суток, цветовой гаммы;
- другие способы воздействия на подсознание.

В текстах харизматической пропаганды придерживаются следующих правил:

--используются художественные приемы, которые служат для усиления художественного впечатления: гипербола, гротеск, метафора и др., создание мифических сочинений. Язык харизматической пропаганды как бы говоря, что чудеса могут происходить, стоит лишь поверить в сам необычный мир;

--используется взаимоуничтожающие сочетания слов, которые должны оставаться для масс бессмыслицей, следование древнему изречению «Верую, ибо это абсурдно»;

--языку харизматической пропаганды присущи серьезность, невозмутимость излагаемых мыслей, пусть даже самых абсурдных и циничных. (Т.Б.Паулсен, 2002).

Важную роль для оказания влияния на массы играет идеология.

Идеология – это целенаправленная и методичная обработка сознания масс для формирования установок, необходимых манипуляторам. (С.А.Зелинский, 2008).

Функция идеологии — формирование у людей определенного способа мышления и поведения. Задача идеологии — приучить людей одинаково думать о каких-то явлениях реальности и совершать под действием одинаковых мыслей одинаковые поступки. (А.А.Зиновьев, 2002).

Осуществление подобного происходит путем сублиминального воздействия на подсознание, и внедрение таким образом в сознание масс психологических установок, необходимых манипуляторам.

Наибольшее применение идеология находит в построении политической системы общества.

Сильная идеология была сформирована в советское время. Такая идеология давала общую ориентацию жизни коммунистического общества и устанавливала рамки и принципы деятельности власти. Но в результате Перестройки Горбачева и времени правления Ельцина были разрушены все основные опоры советского социального строя. Советская государственная идеология перестала существовать. Россию подчинила западная идеология. (А.А.Зиновьев, 2002).

Заметим, что любая идеология строится на манипулировании массовым сознанием. От эффективности такого манипулирования зависит сколько времени группа людей, пришедших к власти, продержится в управлении страной.

Идеологическая обработка населения базируется на подмене истинных представлений действительности ложными. В идеологии всегда присутствует ложь. Причем, как заметил Геббельс, чем явнее ложь — тем легче в нее поверить.

В вопросе информационно-психологического воздействия активно используются психотерапевтические средства воздействия на массовое сознание.

Специальные команды-внушения в закодированной форме выводятся на любой носитель звуковой информации (аудиокассеты, радио или телепередачи, шумовые эффекты). Человек слушает музыку или шум прибора в комнате отдыха, следит за диалогами персонажей фильма, и не подозревает, что в них содержатся невоспринимаемые сознанием, но всегда

фиксируемые подсознанием команды, заставляющие его впоследствии делать то, что ему укажут. (В.Г.Крысько, 1999).

Известно, что в создании кинофильмов в западных странах, помимо сценаристов, режиссеров и проч. деятелей искусства, особое место занимают специалисты по манипулированию сознанием. В введении таких специалистов – задача внедрения в подсознание необходимых установок.

Человек, посмотревший такой фильм, никогда не сможет пересказать «вшитые» в него мысли. Спросите его, о чем фильм, и он начнет пересказывать сюжетную линию, игру актеров, запомнившиеся эпизоды, спецэффекты и прочее. Самой мысли он никогда не увидит, это дело специалистов. Главная мысль в такой продукции ориентирована не на сознание, а на подсознание. Мысль как бы разбросана по всему фильму в никак не связанных друг с другом деталях. И эти детали, попав в подсознание, объединяются в целое. Это образует точку отсчета, которую человек никогда не осмыслит, но всегда отталкивается от нее, принимая решение. (Проект Россия, 2006).

У СМИ особая роль в навязывании массам необходимых установок. Современные люди, заключенные в рамках социума в массы, видят в СМИ возможность получения информации об изменениях, происходящих в мире. На этом играют манипуляторы, контролируемые СМИ.

Информация со стороны СМИ подается во фрагментарном виде. Кроме того, информация популярного характера, активно представленная в СМИ, оказывает влияние на чувства (задействуя эмоции), и потому это еще больше затрудняет какой-либо аналитический обзор находящейся в этом же выпуске информации социально-политического характера. Кроме того, деятельность СМИ построена на законах массовой психологии, поэтому их информация всегда понятна аудитории, т.к. отражает бессознательные желания человека.

Многочисленная повторяемость одной и той же информации приводит к бессознательному запоминанию, что важно в вопросах информационно-психологического воздействия на психику масс с целью моделирования последующего поведения людей, объединенных в массу, представляющую собой т.н. целевую аудиторию того или иного телеканала, передачи, журнала и проч.

Психологическое воздействие СМИ оказывается на конкретные сферы психики индивида и масс:

- потребностно-мотивационную (знания, убеждения, ценностные ориентации, влечения, желания);

- интеллектуально-познавательную (ощущения, восприятия, представления, воображение, память и мышление);
- эмоционально-волевою сферу (эмоции, чувства, настроения, волевые процессы);
- коммуникативно-поведенческую (характер и особенности общения, взаимодействия, взаимоотношений, межличностного восприятия).

Психологическое воздействие имеет свои закономерности:

- если оно направлено на потребностно-мотивационную сферу людей – то его результаты сказываются на направленности и силе влечений и желаний людей;
- если направлено на эмоциональную сферу психики – это отражается на внутренних переживаниях и на межличностных отношениях;
- одновременное воздействие на потребностно-мотивационную и эмоциональную сферу психики – позволяет влиять на волевою активность людей, а значит управлять их поведением;
- влияние на коммуникативно-поведенческую сферу (специфику взаимоотношений и общения) позволяет создавать социально-психологический комфорт и дискомфорт, заставляет людей сотрудничать либо конфликтовать с окружающими;
- воздействие на интеллектуально-познавательную человека сферу – изменяет представления человеке об окружающем мире. (В.Г. Крысько, 1999)

Д.А.Волкогонов (1983) приводит основные характеристики тактики информационно-психологического воздействия, отмечая, что наиболее характерными особенностями являются:

- высокая степень избирательности воздействий,
- быстрая перестройка аргументации в зависимости от меняющейся обстановки,
- комплексное применение различных методов и приемов психологической войны,
- концентрация усилий на том или ином объекте, конкретной дате, регионе, социальной группе и т. д.

Д. А. Волкогонов (1983) выделяет три уровня манипуляций массовым сознанием в психологической войне:

Первый уровень:

- усиление уже существующих в сознании людей нужных манипуляторам установок, идеалов, ценностей, норм.
- закрепление этих установок в мировоззрении.

Второй уровень – незначительные изменениями взглядов на то или иное событие, корректировка взглядов человека на политическую позицию.

Третий уровень - коренное, кардинальное изменение жизненных установок на основе сообщения драматических, необычных новых данных, сведений.

Реализации первых двух установок достигается с помощью манипулирования в быстрый период времени, а третий уровень, характеризующий собой кардинальное изменение установок в моделях поведения масс, возможно только в результате длительного воздействия на психику.

Любая психологическая операция, по мнению А.В. Литвиненко (2000), имеет следующую схему.

1) Предварительный этап.

На этом этапе происходит планирование операции (определение целесообразности ее проведения, целей, задач, сил и средств, целевой аудитории влияния, приемов и методов влияния и т.п.)

2) Информационный повод.

На этом этапе необходимо найти или придумать т.н. информационный повод. Информационный повод – это событие, которое можно использовать как повод для пропагандистской кампании или информационной операции.

3) «Раскрутка» информационного повода.

Этот этап является основной частью любой информационной операции. Он заключается в использовании информационного повода ради достижения целей операции, то есть для усиления, формирования или разрушения определенных психических стереотипов и установок.

4) Выход из специальной информационной операции или этап закрепления.

На этом этапе важно обеспечить плавное завершение пропагандистской кампании или информационной операции после достижения поставленных целей.

Этапы планирования спец. информационной операции.

1. Определение цели.
2. Определение объекта.
3. Анализ сил и средств, ресурсов, определение исполнителей.
4. Определение методов и приемов.
5. Разработка приблизительного сценария.
6. Определение критериев оценки успеха. (А.В.Литвиненко, 2000).

Рассматривая вопрос информационно-психологических войн, мы должны обратить внимание на важную деталь: психика современного человека привыкла получать потоки информации. Известно, что в результате выполнения однотипных действий в результате



длительного времени формируется привычка. Такая привычка сформирована и в психике современного человека. Он уже не может без информации. Без информации в его психике начинает развиваться симптоматика нервных и психических заболеваний, и такой человек вынужден подключиться к любому источнику информации, чтобы снять психическое напряжение. В связи с этим еще раз отметим важную манипулятивную роль СМИ.

При этом помимо СМИ, следует отметить также роль массовых коммуникаций в целом, т.е. это и театры, и кино, и литература, и различные аудио и видео носители. Например, достаточно характерный пример приводит Г.Г. Почепцов (1998), отмечая что Япония затрачивала миллионные суммы, скупая пакеты акций американских киностудий, чтобы изменить образ японца именно в рамках художественного мира Америки.

Таким образом ведение информационно-психологических войн становится возможно с помощью любых средства передачи информации. При этом важную роль играет такой эффективный манипулятивный прием, как провоцирование невроза (например, нагнетание обстановки), и последующее снятие его (например, заверения руководства страной что ситуация под контролем).

Ведение информационной войны подразумевает согласованную деятельность по использованию информации как оружия.

Информационные войны могут затрагивать:

- 1) инфраструктуру систем жизнеобеспечения государства - телекоммуникации, транспортные сети, электростанции, банковские системы и т. д.;
- 2) промышленный шпионаж - хищение патентованной информации, искажение или уничтожение особо важных данных; сбор информации разведывательного характера о конкурентах и т. п.;
- 3) взлом и использование личных паролей VIP-персон, идентификационных номеров, банковских счетов, производство дезинформации;
- 4) электронное вмешательство в процессы командования и управления военными объектами и системами, вывод из строя сетей военных коммуникаций;
- 5) всемирная компьютерная сеть Интернет, в которой действуют 150.000 военных компьютеров и 95% военных линий связи проходят по открытым телефонным линиям. (М.Ю.Павлютенкова, 2001).

В информационном воздействии выделяют следующие правила:

- ложь должна быть дозирована и сохранять видимость правдоподобия;
- необходимость четкого представления об ожиданиях аудитории, что позволяет создавать иллюзии, применимые именно для данной аудитории;

- использование «логики коллективного действия», взаимной ответственности;
- изъятие и сокрытие информации, которая идет вразрез с официальным курсом;
- обращение к «священным принципам» нации;
- использование символики и символизации посредством имиджевых технологий.

(К.Х.Каландаров, 1998)

Подытоживая вопрос информационно-психологического воздействия на массовое психическое сознание, следует обратить внимание, что несмотря на то, что методы подобного рода воздействия отличаются в мирное и в военное время, в целом их объединяет одно:

-- целенаправленное воздействие на массовое психическое сознания с целью дезориентации общества,

-- уничтожения существующих ранее в таком обществе моделей поведения (стереотипов),

-- навязывание новых установок, т.е. нового мировоззрения.

Основой атаке в таких случаях подвергается подсознание индивида и масс. Добившись закрепления в подсознании устойчивых механизмов отреагирования на тот или иной сигнал (паттернов поведения), манипуляторы программируют поведение как отдельного человека, так и поведение масс, фактически управляя массовым поведением, а значит и управляют тем или иным государством или всем миром.

## Тема 9: Основы манипулирования психикой индивида и масс.

*«...каждая мать манипулирует своим младенцем, если она хочет, чтобы он жил... А учитель в школе манипулирует вами, заставляя учиться читать и писать. Фактически, жизнь представляет собой одну большую манипуляцию,-- она состоит из нее целиком».*

*Милтон Эриксон*

### *1. Психика.*

#### *1.1. Структура психики и мозга:*

-- сознание, бессознательное, цензура психики – Я, Оно, Сверх-Я.

-- теория полушарий (основные характеристики и особенности функционирования)

#### *1.2. Подсознание (личное и коллективное):*

-- характерные черты и способы формирования каждого.

*1.3. Особенности и механизмы восприятия мозгом (психикой) информации из внешнего (окружающего) мира.*

-- репрезентативные и сигнальные системы (кратко характеристики).

-- цензура психики (барьер критичности) (механизм функционирования)  
-- доминанта, установки, паттерны поведения, архетипы коллективного и личного бессознательного, полу-установки, полу-доминанты, проч.

-- вытеснение (как формирование личного бессознательного)

#### *1.4. Роль сопротивления.*

-- эффект вытеснения инфо в подсознание;  
-- после преодоления сопротивления, преодоления себя - открываются новые возможности и мозг лучше запоминает новую информацию.

#### *1.5. Защиты психики.*

-- Защитные механизмы психики. Характеристики основных защит (вытеснение, проекция, сублимация и т.п.)

### *2. Манипулирование индивидом.*

*2.1. 1-й уровень: Невроз – основной постулат эффективности манипулирования.*

-- провокация невроза – основная модель манипулирования.

*2.2. 2-й уровень: Три основных блока направленности атак при манипулировании:*

-- Страх-Невроз

-- Секс-Любовь

-- Деньги-Власть

### *3. Манипулирование массами.*

*3.1. Масса и толпа. Определение. Признаки формируемости.*

*3.2. Основные характеристики толпы.*

*3.3. Основные эффекты массообразования.*

*3.4. Варианты агрессивного поведения толпы по Ольшанскому.*

*3.5. Типы толпы по Назаретяну и Ольшанскому.*

*3.6. Главные механизмы управления толпой.*

*3.7. На чем строится воздействие в толпе (массе).*

*3.8. Приемы управления толпой.*

*3.9. Качества вождя (лидера массы).*

В обработке информации из внешнего мира участвует кора головного мозга (сознание) и подкорковые, сублиминальные, слои мозга (подсознание).

Мозг человека состоит из двух полушарий: правого и левого. Правое полушарие – чувственно-образное. Левое полушарие – словесно-логическое. Правое полушарие – бессознательное психики, левое – сознание. Оба полушария взаимодействуют между собой.

Основное отличие работы двух полушарий — анализ и переработка информации, поступающей из внешнего (окружающего) мира. Левое полушарие работает дискретно (прерывисто) и поэтапно (последовательно), это логическо-абстрактные способности человека. Правое полушарие действует непрерывно, одновременно сватывая информацию из внешнего мира в целостном аспекте восприятия. Любое манипулятивное воздействие осуществляется на правое полушарие мозга, чтобы на время отключив разум (левое, логическое, полушарие), тем самым активировать чувства.

Психика человека состоит из трех структурных единиц: Я или Эго (сознание), Оно или Ид (бессознательное), Сверх-Я или Альтер-Эго (цензура психики, барьер критичности).

Цензура психики – барьер критичности между мозгом и внешней средой. Информация из внешнего мира не сразу воздействует на мозг (психику), а сначала наталкивается на цензуру психики. Роль цензуры – отбор и распределение информации между сознанием и бессознательным (подсознанием). Большая часть информации, поступающей из внешнего мира, цензура не пропускает, и такая информация вытесняется, т.е. откладывается исключительно в подсознании. Часть информации – цензура психики пропускает в сознание (при этом сначала такая информация попадает в предсознание, своего рода «прихожую», а уже оттуда – или попадает в сознание, или вытесняется в бессознательное). При этом информация из подсознания (бессознательного) все равно, рано или поздно, оказывается в сознании. Поэтому следует говорить, что любая информация, которая прошла в зоне внимания индивида, оказывает влияние на мозг (психику), независимо от того, была ли такая информация осознанной, т.е. прошла в сознание, или была незамечена сознанием, и присутствовало в бессознательном. Повторим: вся информация из внешнего мира всегда откладывается в подсознании. Из подсознания информация всегда – сознательно или бессознательно – влияет на сознание, т.е. влияет на психику человека.

На наш взгляд понимание данных механизмов весьма важно, т.к., например, суть психопрограммирования, психокодирования, гипноза наяву, классического гипноза и проч., состоит в том, что информация, минуя цензуру психики попадает сразу в подсознание, а уже оттуда начинает оказывать на мозг человека свое скрытое воздействие, таким образом управляя возникновением у такого человека мыслей, и как производное мыслей – желаний и поступков.

Информация задействуется мозгом посредством репрезентативных и сигнальных систем. Сигнальных системы две: чувства и речь. Репрезентативные системы, это посредством чего психика индивида воспринимает внешний мир: аудиальная система (органы слуха), визуальная (зрения), кинестетическая (ощущения), а также обонятельно-вкусная.

После попадания информации с внешнего, окружающего, мира в спектр действия мозга индивида, такая информация вступает в коррелят (смешивается) с уже имеющейся у человека информацией, полученной в процессе жизненного опыта, образования, воспитания и т.п., в результате чего вновь поступившая информация или обогащается раннее существующей (тем самым на данном этапе может происходить деформирование раннее существовавших полудоминант, полу-установок, полу-паттернов поведения), или же, не находя схожести кодов-сигналов от афферентных связей (связей между нейронами мозга) – такая информация вытесняется в подсознание (бессознательное психики). При этом заметим, что вновь поступающая информация, может, например, вследствие эмоциональной насыщенности, сразу вызывать очаговое возбуждение в коре головного мозга, рождая доминанту, а значит и закрепляясь таким образом в памяти (в бессознательном), формируя в последствие психологическую установку в подсознании и паттерн поведения в бессознательном. Весь процесс будет выглядеть следующим образом: внешний мир воздействует информацией на кору головного мозга и рождает вследствие этого доминанту, переходящую в установку и паттерн поведения; таким образом, информация, полученная из внешнего мира, закрепившись в подсознании в виде установки, начинает оказывать влияние на возникновение у человека тех или иных мыслей, и как следствия – управлять поведением человека.

Формирование установок и паттернов поведения также оказывается возможным не только благодаря предварительному возбуждению в коре головного мозга (активная доминанта), но и благодаря предварительному торможению в коре головного мозга (пассивная доминанта, когда блокируются все другие участки мозга, кроме задействованных в процессе связи между гипнотизером и гипнотиком, который слышит только голос гипнотизера), а также вследствие усиления раннее уже имеющихся полу-установок и полу-паттернов.

Уточняя вышесказанное, мы должны говорить о том, что в подсознании, ко времени попадания туда новой информации, могут уже иметься определенные, ранее сформированные паттерны поведения (устойчивые механизмы, направляющие в последующем поведение индивида). В этом случае, такие паттерны поведения будут отвечать за совершение индивидом поступков, тогда как установки (образующиеся вследствие предварительного образования доминант) будут участвовать в появлении у индивида мыслей. Таким образом установки могут переходить в паттерны (усиливая последние), а могут действовать самостоятельно, влияя на поведение индивида. Кроме того, в психике человека, помимо того что постоянно формируются новые паттерны поведения и усиливаются раннее существующие, происходит постоянное формирование новых архетипов (в личном бессознательном). Обратим внимание: по нашему мнению, архетипы присутствуют не только в коллективном, но и в личном

бессознательном. В этом случае архетипы состоят из остатков информации, которая когда-либо попала в психику человека, но не была вытеснена в сознание или в глубины памяти, а осталась в личном бессознательном, сформировав полу-доминанты, полу-установки, и полу-паттерны; т.е. в свое время такая информация не явилась созданием полноценных доминант, установок или паттернов, но как бы наметила их формирование; поэтому при поступлении в последующем информации схожего содержания (т.е. информации со схожей кодировкой, схожими импульсами от афферентных связей - связей между нейронами мозга), раннее полусформированные доминанты, установки и паттерны доформируются, в результате чего в мозге появляется полноценная доминанта, а в подсознании появляются полноценные установки переходящие в паттерны поведения.

Таким образом, новая информация, поступающая в мозг и в психику в результате отражения (важной функции сознания), может как сразу переходить в паттерны поведения, формируя их и усиливая раннее существующие, так и может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном подкрепленном схожей информацией (со схожей кодировкой) из коллективного бессознательного. Раннее у подобной информации не хватило силы для формирования отдельного архетипа (поэтому был сформирован полу-архетип). Теперь же, вследствие повторения сигнала, старый сигнал усиливается (в результате дополнения новой информацией старой), а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (архетип личного бессознательного).

Подсознание психики индивида состоит из двух слоев: личного бессознательного и коллективного бессознательного. Личное бессознательное формируется в процессе жизни человека. Личное бессознательное в этом случае представляет собой память, ячейку, куда складывается все что проходило в спектре внимания репрезентативных и сигнальных систем человека (начиная с момента рождения и по сей день). Коллективное бессознательное – это опыт предков, опыт предшествующих поколений, т.е. все, чтобы было накоплено прошлыми поколениями, хранится в глубинах памяти человека, в его бессознательном.

Итак, на пути информации из внешнего мира и мозгом находится цензура психики (барьер критичности). В результате действия цензуры – часть инфо (10%) проходит в сознание (осознается индивидом), а 90% - вытесняется в подсознание. Основа неврозов и проч. симптоматики – вытеснение. Т.е. информация, которая не прошла в сознание, откладывается в подсознании, и оттуда начинает оказывать влияние на психику. Фрейд (2003) видел развитие симптоматики невроза в том, что какой-либо процесс не прошел нормальным образом, начавшись -- не закончился, т.е. что-то индивидом не осозналось (потому что не прошло в сознание, цензура психики не пропустила), отложилось в подсознании, и как червь оттуда

начинает подтачивать здоровье индивида, провоцируя (вызывая) какую-либо симптоматику психических или нервных расстройств. Поэтому основной метод психоанализа – катарсис, очищение (т.е. Фрейд открыл, что воспоминания что-то, что является особенно болезненным для психики, человек тем самым избавляется от данной болезненности, потому что причина невроза осознается индивидом, и после перевода в сознание – исчезает; это основной метод психоанализа – воспоминание). При этом психика противиться таким воспоминаниям. Поэтому включается т.н. сопротивление. Сопротивление также включается на пути новой информации. Поэтому именно преодоление сопротивления является, на наш взгляд, возможностью перехода психики на новый, иной, уровень развития. Применимо в теории манипулирования следует заметить, что если нам удастся сломить сопротивление человека (сопротивление его психики, сопротивление, при этом, один из механизмов защит, барьер на пути любой новой для человека информации), то мы этого человека подчиняем своей воле.

Представления о психологических защитах впервые было представлено в психоанализе.

По З.Фрейду психологическая защита – это средство разрешения конфликта между сознанием и бессознательным. Такие защитные механизмы врожденны, запускаются в экстремальных ситуациях и выполняют функцию «снятия» внутреннего конфликта. Дочь З.Фрейда, Анна Фрейд, внесла коррективы в концепцию отца. В ее интерпретации психологическая защита является не врожденным, а приобретаемым в процессе индивидуального развития структурным компонентом психики. (В.С. Лобзин, М.М. Решетников, 1986).

В основе защитной деятельности, целью которой является снижение тревоги (психического дискомфорта) или повышение самооценки, лежит защита «Я» посредством искажения процесса отбора и преобразования информации. Благодаря этому сохраняется соответствие между имеющимися у больного представлениями об окружающем мире, себе и поступающей информацией. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Человек — существо глубоко социальное, и желание жить в мире с окружающим миром характерно для психической нормы. Кроме того человек испытывает потребность жить в мире и согласии с самим собой. Именно этой цели служит нейропсихологический феномен психологической защиты. (В.С.Лобзин, М.М. Решетников, 1986).

По Б.Д.Карвасарскому (2000) психическая защита понимается как система адаптивных реакций личности, направленная на защитное изменение значимости дезадаптивных компонентов отношений — когнитивных, эмоциональных, поведенческих — с целью ослабления их психотравмирующего воздействия на Я-концепцию больного. Такие негативные чувства, как тревога, страх, гнев, стыд и др., сама болезнь как эмоциональный



стресс, вызывают в личности адаптивные процессы переоценки значения ситуации и представлений о себе в целях ослабления психического дискомфорта и сохранения соответствующего уровня самооценки. Этот процесс происходит в рамках неосознаваемой деятельности психики с помощью различных механизмов психологических защит, одни из которых действуют на уровне восприятия (например, вытеснение), другие — на уровне искажения информации (например, рационализация). Устойчивость, частое использование, тесная связь с стереотипами мышления, переживаний и поведения делают такие защитные механизмы патологическими. Общей чертой их является отказ личности от деятельности, предназначенной для продуктивного разрешения ситуации или проблемы, вызывавших мучительные для индивида переживания.

Одной из форм психологической защиты, реализуемой на поведенческом уровне, являются феномены «избегания» (некоторых тем, имеющих эмоционально-личностное значение; ситуаций, книг, фильмов и т. п.) и «ухода» (из семьи, профессиональной или возрастной группы). Житейское понятие «избегать трудностей» часто обусловлено не столько стремлением к «легкой жизни», сколько неспособностью к адекватной психологической адаптации к изменяющимся условиям общения, обитания или деятельности. Многие феномены психологической защиты проявляются в рамках высшей формы социальной регуляции — нравственной регуляции, реализуемой либо в виде молчаливого осуждения или одобрения, либо в виде активной защиты. (В.С.Лобзин, М.М.Решетников, 1986).

Кратко рассмотрим защитные механизмы, распространенные в психике человека. Это следующие защиты: вытеснение, проекция, идентификация, интроекция, реактивное образование, самоограничение, рационализация, аннулирование, расщепление, отрицание, смещение, изоляция, сублимация, регрессия и сопротивление.

#### Вытеснение.

Вытеснение — активное недопущение в сферу сознания или устранение из нее болезненных, противоречивых чувств и воспоминаний, неприемлемых желаний и мыслей. Человек легко может забывать некоторые вещи, особенно то, что снижает чувство собственной ценности как личности. Чаще этот механизм проявляется у людей с истерическими чертами характера и у детей. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Вытеснение является процессом исключения из сферы сознания мыслей, чувств, желаний и влечений, причиняющих боль, стыд или чувство вины. Действием этого механизма можно объяснить многие случаи забывания человеком выполнения каких-то обязанностей, которые, как оказывается при более близком рассмотрении, для него неприятны. Часто подавляются воспоминания о неприятных происшествиях. Если какой-либо отрезок



жизненного пути человека заполнен особенно тяжелыми переживаниями, амнезия может охватить такие отрезки прошлой жизни человека.

#### Проекция.

При проекции — человек свои собственные нежелательные черты приписывает другим, и таким путем защищает себя от осознания этих черт в себе. Механизм проекции позволяет оправдывать собственные поступки. Например, несправедливая критика и жестокость по отношению к другим. В этом случае такой человек бессознательно приписывает окружающим жестокость и нечестность, а раз окружающие такие, то в его представлении становится оправданным и его подобное отношение к ним. По типу — они этого заслуживают.

#### Идентификация.

Идентификация определяется как отождествление себя с кем-нибудь другим. В процессе идентификации один человек бессознательно уподобляется другому (объекту идентификации). В качестве объектов идентификации могут выступать как люди, так и группы. Идентификация приводит к подражанию действиям и переживаниям другого человека.

#### Интроекция.

Интроецироваться могут черты и мотивы лиц, к которым определенный человек формирует различные установки. Нередко интроецируется тот объект, который утрачен: эта утрата заменяется интроекцией объекта в свое Я. Профессор З.Фрейд приводил пример, когда ребенок, чувствовавший себя несчастным вследствие потери котенка, объяснил что он теперь сам котенок.

#### Реактивное образование.

В случае данной защитной реакции человек бессознательно переводит трансформацию одного психического состояния в другую (например, ненависть — в любовь, и наоборот) Наш взгляд подобный факт имеет весьма важное значение в оценке личности того или иного человека, ибо свидетельствует о том, что неважны реальные действия человека, потому как они могут являться лишь следствием завуалированного искажения его истинных желаний. Например, чрезмерный гнев в иных случаях есть лишь бессознательная попытка завуалировать интерес и добродушие, а показная ненависть — является следствием любви, которая испугала человека, бессознательно решившего скрыть ее за попыткой открытого выплескивания негатива.

#### Самоограничение как механизм адаптации.

Суть механизма самоограничения в следующем: когда человек понимает, что его достижения менее значительны по сравнению с достижениями других людей, работающих в

той же области, тогда его самоуважение падает. В такой ситуации многие просто прекращают деятельность. Это своеобразный уход, отступление перед трудностями. Анна Фрейд назвала данный механизм «ограничением Я». Она обратила внимание, что такой процесс свойственен психической жизни на всем протяжении развития личности.

#### Рационализация.

Рационализация как защитный процесс заключается в том, что человек бессознательно изобретает логичные суждения и умозаключения для объяснения своих неудач. Подобное необходимо для сохранения собственного положительного представления о себе.

Механизм рационализации проявляется в псевдообъяснении большим собственными неприемлемых желаний, убеждений и поступков, интерпретации по-своему различных личностных черт (агрессивности как активности, безразличия как независимости, скупости как бережливости и т. д.) с целью самооправдания, так как осознание истинного их содержания может привести к снижению чувства собственной ценности, повышению тревоги и другим отрицательным переживаниям. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

#### Аннулирование.

Аннулирование — психический механизм, который предназначен для уничтожения неприемлемых для человека мыслей или действий. Когда человек просит прощения и принимает наказание, то тем самым неприемлемое деяние для него аннулируется, и он может дальше жить спокойно.

#### Расщепление.

В случае расщепления человек разделяет свою жизнь на императивы «хорошо» и «плохо», бессознательно убирая все неопределенное, что может в последствие затруднить анализ им проблемы (критической ситуации, вызывающей дискомфорт психики в результате развития, например, тревоги). Расщепление является неким искажением реальности, как, собственно, и другие механизмы защиты, посредством действия которых человек стремится уйти от реальности, подменяя истинный мир — ложным.

#### Отрицание.

В случае действия данной защитной реакции психики, при возникновении в зоне восприятия человека какой-либо негативной для него информации, он бессознательно отрицает существование ее. Наличие факта отрицания каких-либо событий и т.п., позволяет узнать о истинных намерениях и причинах беспокойства данного человека, так как зачастую он бессознательно отрицает не то чего нет в действительности, а нечто важное для него, но что по ряду одному ему известных причин такому человеку неприемлемо. Т.е. человек отрицает то, что старается в первую очередь скрыть.

Смещение.

Подобная защитная функция выражается в бессознательном стремлении человека переключить внимание с объекта действительного интереса на другой, посторонний, объект.

Механизм смещения проявляется в том, что реальный объект, на который могли быть направлены негативные чувства, заменяется более безопасным (например, сдерживаемая агрессия больного в отношении авторитетного лица перемещается на других, зависимых от него людей). (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Изоляция.

В данном случае происходит бессознательное абстрагирование от какой-либо проблемы, излишнее погружение в которую способно привести к развитию симптоматики невроза (например, увеличить тревожность, беспокойство, чувство вины и проч.) Также, если при выполнении какой-либо работы (деятельности) излишне погружаться в характер такой деятельности, то подобное может привести к сбою в осуществлении этой деятельности. (Если боксер будет все время думать о том, что удары противника способны вызвать болевые ощущения и различного рода травмы, а то и привести к смерти в результате сильного удара — то подобный боксер изначально проиграет вследствие невозможности вести поединок из-за страха и проч.)

Сублимация.

Сублимация это бессознательное переключение отрицательной психической энергии на занятия социально-полезным трудом. Сублимация выражается в том, что человек, испытывающий какой-либо невротический конфликт, находит замещение внутренней тревожности переключением на другое занятие (творчество, рубка дров, уборка квартиры и проч.)

Регрессия.

Такая защитная реакция психики как регрессия проявляется в том, что человек, во избежание невротического конфликта, бессознательно как бы возвращается в тот период прошлого, когда у него все было хорошо.

По Б.Д.Карвасарскому (2000), при защитном механизме регрессии происходит возвращение к более ранним, инфантильным личностным реакциям, проявляющимся в демонстрации беспомощности, зависимости, детскости поведения с целью уменьшения тревоги и ухода от требований реальной действительности. С помощью механизма фантазирования (в функции манипуляции) больной, приукрашивая себя и свою жизнь, повышает чувство собственной ценности и контроль над окружением. Известен также защитный механизм ухода в болезнь, при формировании которого больной отказывается от

ответственности и самостоятельного решения проблем, оправдывает болезнью свою несостоятельность, ищет опеки и признания, играя роль больного.

Соппротивление.

Соппротивление препятствует поступлению нежелательной для сознания информации в сознание, вытесняясь в бессознательное.

Манипулирование – бессознательное навязывание воли другому человеку.

При манипулировании человек (объект манипуляций) выполняет какие-то поступки, у него возникают мысли и проч., но при этом он как бы не подозревает что инициатором его мыслей и поступков является другой человек. В этом плане манипуляция имеет схожесть с такими феноменами воздействия на психику человека, как: психопрограммирование, психокодирование, гипноз наяву, и т.п. При этом при манипулятивном воздействии особенно явственно прочерчиваются такие основные направленности воздействия на психику, как провоцирование в психике объекта невроза. Невротические зависимости имеют множество различных вариаций. Не всегда невроз это только тревожность, беспокойство, чувство вины и проч., но и ряд на первый взгляд не имеющие отношение к неврозу процессы функционирования человека в социуме, например, любовь, стремление к обогащению, построение карьеры и т.п. Все перечисленные категории бытия по своим нозологическим характеристикам имеют явственную схожесть с невротическими зависимостями. Именно поэтому данное обстоятельство позволяет объединить любые формы манипулятивного воздействия в одну: невроз. Другими словами, любое манипулятивное воздействие осуществляется путем провокации невроза в психике объекта.

При этом следует заметить, что в контексте манипулирования речь о неврозе идет как о форме некоего пограничного состояния; т.е. в нашем случае, в случае манипуляций, невроз – это еще не болезнь, но и уже не норма. При пограничных состояниях психика индивида существует как бы на грани между нормой и патологией. Именно на данную особенность обратили внимание специалисты по манипулированию психикой человека, поэтому вызывая какими-либо действиями (словами, жестами, поступками, проч.) в психике объекта временный дискомфорт, они как бы погружают выбранный ими объект манипуляций в состояние предпатологии, т.е. уже обозначенное нами пограничное состояние психики, вызывая состояние невроза, проявляющегося в различных формах невротических зависимостей: чувство вины, беспокойство, тревожность, моральный мазохизм, как высшая форма невроза – страх, и т.п. особенности девиантного поведения. При этом ясно дается понять, что снять любую из вышеперечисленных невротических зависимостей можно только одним

эффективным способом: подчинением, т.е. добровольно-принудительным выполнением воли манипулятора. Таким образом, выполняя волю манипулятора, объект манипуляций освобождается от невротической зависимости, и его психика вновь приближается к категории нормы, а значит отступает тревожность, беспокойство, чувство вины и иная нежелательная для психики относительно здорового человека симптоматика. Это как бы общая модель манипулирования. Т.е. манипулирование -- это провокация невроза. Если же разделить вышепредложенную модель на небольшие, как бы основополагающие отдельные части, то в этом случае следует вести речь о дополнительной модели манипулирования, как бы втором уровне манипуляций. Первый уровень – это провоцирование в психике человека невроза, после чего такой человек становится объектом манипуляций, а значит уже как бы себе не принадлежит, выполняя волю манипулятора. А второй уровень – это воздействие на психику человека, объединенное нами в трех практически равнозначных блока:

1. Страх-Невроз
2. Секс-Любовь
3. Деньги-Власть

Разберем данные пункты подробнее.

Прежде всего отметим, что все три блока взаимосвязаны и равнозначны. Это значит, что в зависимости от условий осуществления манипулятивного воздействия, на индивида может оказать влияние с целью подчинение его психики любое из перечисленного в трех блоках (по принципу, не одно так другое). Причем во внимание можно не воспринимать более никакие условия, как то: степень развитости интеллекта, возраст, пол, уровень образования и воспитания, психическое здоровье и проч. Если перед нами совершеннолетний индивид с относительно здоровой психикой, на него может оказано воздействие составляющими любого из блоков. В случае иных условий – все равно из трех блоков найдется один, с помощью которого таким человеком можно управлять (на ребенка – страх, на психически больного – страх, на чиновника – деньги или дальнейшее продвижение по службе, и т.п.). Однако большинство населения, на кого оказывается манипулятивное психологическое воздействие все-таки относительно психически здоровы и находятся в молодом, среднем, или пожилом возрасте, т.е. находятся в состоянии, внешне пригодном для осуществления манипуляций. При этом следует также заметить, что манипуляции осуществляются с какой-либо корыстной целью, т.е. направлены как правило против тех, у кого «есть что взять». Причем, что-то «забрать» могут как у крестьянина (например, надел земли под какое-нибудь государственное или частное строительство), так и у президента (например, власть, вспомним политическую историю).

## 1. Страх-Невроз

Страх – является высшей формой проявления невроза. Под страхом мы понимаем страх смерти, т.е. угрозу для жизни, в результате которой может наступить смерть или увечье. Подобная форма манипулятивного воздействия является одной из самых эффективных, т.к. направлена против инстинкта выживания. При этом угроза смерти или увечья может касаться как конкретно лица, на которого направлено манипулятивное воздействие, так и близких, родственников и т.д., т.е. лиц из ближайшего окружения лица или просто на посторонних людей, если от данного лица зависит их жизнь.

Невроз объединяет в себя в данном случае какую-либо (одну или несколько) форму невротической зависимости, т.е. проявления симптоматики невроза. Например, чувство вины, тревожность, беспокойство, сомнения, неуверенность, неврастения, навязчивые состояния (например, обсессивно-фобический или обсессивно-компульсивный неврозы), истерия, психосоматические расстройства и проч.

## 2. Секс-Любовь

К данной категории относят все, что связано с проявлением либидо (полового желания) или любви. Что такое сексуальное желание в общих чертах большинству понятно. Поэтому несколько подробнее остановимся на том, что попадает в нашем манипулятивном аспекте под любовь. И уже тогда, под понятие любовь в данном случае подпадает все что, что выражается проявлением чувств одного человека к другому. Т.е. это и любовь между мужчиной и женщиной, и любовь между детьми и родителями, любовь между родственниками, это, собственно, может быть не только любовь, но и привязанность и проч.; то есть в данном случае необходимо трактовать намного шире чем это представляется возможным на первый взгляд. Причем, как уже понятно, секс может исключать любовь а может и не исключать, и уж точно не является обязательным и вполне может, при осуществлении манипулятивного воздействия, существовать одно без другого (например, атака манипуляторов направлена на любимую игрушку взрослого ребенка с целью подчинения его: на машину, например; машина угоняется и возвращается после выполнения условий манипуляторов; или, скажем, киднеппинг; и т.п.)

## 3. Деньги-Власть.

Данная категория объединяет все, что связано личным материальным и нематериальным обогащением. К материальному относят деньги и богатство: золото, машины, квартиры и проч., к нематериальным – то, что не осязается как богатство, но или дает возможность заработать капитал или нажать богатство (карьера, например), или само по себе приносит богатство (власть, например).

Категория Деньги-Власть – наиболее серьезная категория. Манипулятивная атака в данном случае направлена против тех объектов манипуляций, которые по каким-то причинам смогли удержать себя в рамках, чтобы не поддаться на запугивание (страх, первый блок) или провокацию сексом или любовью (второй блок). Другими словами, практически любого человека можно купить. Вопрос в том, что помощь может быть предложена не конкретно в какой-то валюте, а, например, в качестве услуги, помощи или содействии в каком-либо мероприятии, и проч. и проч. и проч. Причем важно также от кого будет принята подобная «помощь», как она будет оформлена, и т.д. и т.п.

Иной раз можно действовать через «третьи руки» в решении какого-то вопроса, нужного в первую очередь самому манипулируемому, и т.д. Т.е. всегда дело можно обставить так, что человек «пойдет на контакт». А если совсем «неподкупные», воздействуют предыдущими двумя способами-блоками (сексом или страхом). А если человек абсолютно неподкупен, ничего не боится и никого не любит, всегда есть кто-то, кого он уважает, кто такому человеку как-то по особенному дорог, и т.д. и т.п. И тогда оказывается воздействие уже на этого человека. Главное помнить правило: у каждого человека есть какой-то пунктик, воздействуя на который можно добиться осуществления манипулятивного воздействия. Другой вопрос, как будет осуществляться это воздействие: мягко и ненавязчиво или нагло и уверенно, это уже зависит от предварительного сбора информации об этом человеке: выявлении его связей, привычек, предпочтений, настоящих и прежних знакомств, нежелательных контактов, компрометирующих данных, способных испортить отношения со значимыми для данного человека лицами, порочащих материалов, способных помешать карьере, очерняющих материалов на близких для объекта лиц, скандальных фактов, способных загубить личную жизнь или карьеру, установление людей, которым по мнению объекта нежелательно знать о нем некоторые данные, и т.д. и т.п. Говоря о страхе также следует помнить, что, по мнению Л.П.Гримак (2004), тесная взаимосвязь страха и высокой внушаемости человека обусловлена общностью физиологических процессов ЦНС. Боящийся человек – это высоковнушаемый, а значит и управляемый.

Еще правила манипуляций:

-- Если хочешь обмануть человека – должен ему что-то предлагать (когда человеку что-то даешь или обещаешь что дашь – это сильный гипнотический ключ)

-- Если человек завоевал какую-то симпатию – это навсегда (что-то пообещай – и уже навсегда завоеешь этого человека).

Манипулирование массами.

Массу образует хаотичное скопление людей в одном месте. Люди, объединенные в массу, в этом случае имеют свободное время и предоставлены сами себе.

Для эффективного управления необходимо массу превратить в толпу (для этого – подчинить общей идее; пример – III-й Рейх или коммунизм).

Механизмы управления массами были детально разработаны в прикладном психоанализе Фрейда и применены в III-м Рейхе. Согласно основному постулату: Толпа это женщина. Поэтому строить управление толпой необходимо исходя из общения с женщиной.

Основные характеристики толпы:

- непостоянна;
- безответственна;
- легко возбудима;
- мыслит чувствами, поэтому легко поддается внушению (правое полушарие при гипнозе);
  - т.к. в толпе повышена внушаемость (масса подпадает под магическую власть слов), толпа легко поддается манипуляциям;
  - масса не критична и доверчива;
  - у толпы чувство любви может резко меняться на ненависть, все чувства максимально выражены, любое подозрение сразу превращается в уверенность что это так, чувства массы всегда просты, поэтому общаться с массой надо как с простыми людьми, детьми или психически больными, т.е. с людьми низкого интеллекта: строго, ясно, конкретно, без логики и доказательств, простыми фразами-приказами, и сразу формировать образ, который толпа должна запомнить (говорить четко, ясно, конкретно, как при кодировании в гипнозе);
  - толпа спонтанна, живет только настоящим (сиюминутными желаниями) (не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого) и действует на основании единого порыва, направляющего ее;
  - в толпе исчезает наносной слой цивилизации (т.е. берут вверх первичные инстинкты, исчезает чувство социальной ответственности);
  - в толпе люди заражаются поступками друг друга (это используют для подчинения, т.е. подчинив себе одного – подчиняться и другие путем индукции – заражения);
  - в толпе выраженное ощущение анонимности (и безнаказанности отдельных членов);
  - в толпе многократно усиливается сила одного участника (толпа чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного);



-- толпа неспособна перерабатывать информацию, не способна к анализу и размышлениям (поэтому управляют массой приказами, приказ – это четкая команда к действию, к выполнению команды);

-- толпа легковерна, не критична, неправдоподобного для нее не существует;

-- повышенная эмоциональность в восприятии всего, что видит и слышит, чувства толпы всегда просты и гиперболичны;

-- толпа не знает сомнений и неуверенности;

-- толпа проявляет нетерпимость, стремится к сиюминутному разрешению конфликта (толпа по своему состоянию напоминает ИСС, т.е. состояние людей в толпе сравнимо в состоянием психики людей в трансе, или в гипнозе);

-- толпа немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается в уверенность, подозрение в чем-то — тут же переходит в дикую ненависть;

-- толпа уважает силу (вождя) и власть, бессознательно требует от вождя насилия над собой – желает подчиняться лидеру-вождю;

-- толпа руководствуется бессознательными инстинктами и потребностями к удовлетворению желаний (потому что мыслит чувствами);

-- многие действия толпы продиктованы ожиданием благодарности от вождя за выполнение его приказа;

Основные эффекты массообразования:

-- подражание (каждый участник толпы бессознательно подражает другому);

-- заражаемость (каждый участник толпы заражается, индуцируется, от другого его настроением и выполнением действий, т.е. когда один человек в толпе начинает что-то делать, остальные бессознательно подхватывают);

-- повышенная внушаемость (сознательная личность отсутствует, воля отсутствует, все чувства и мысли ориентированы в направлении, указанном гипнотизером).

Варианты агрессивного поведения толпы по Д.В.Ольшанскому (2002):

--экспрессивная агрессия -- агрессивное поведение, главная цель -- обозначить свои агрессивные намерения (ритуальные танцы, военные парады, факельные шествия в фашистской Германии);

-- импульсивная агрессия — мгновенно возникающее и быстро проходящее агрессивное поведение, спровоцированное каким-либо фактором;

-- аффективная агрессия — агрессия толпы, которая носит временный характер (состояние аффекта);

-- враждебная агрессия — агрессия с осознанным намерением нанесения вреда другому;

-- инструментальная агрессия — агрессия используется как средств достижения какой-либо цели.

Типы толпы по А.П.Назаретяну (2002) и Д.В.Ольшанскому (2003):

-- окказиональная толпа – случайная толпа, собравшаяся, например, посмотреть на какое-либо происшествие;

-- конвенциональная толпа – заранее обусловленное каким-либо событием скопление людей (например, концерт рок или поп группы, боксерский турнир или футбольный матч); в этом случае люди до определенного момента готовы следовать определенным условностям (конвенциям).

-- экспрессивная толпа – толпа, члены которой ритмично выражают одну эмоцию (например, радость, возмущение и т.п., проявляющиеся на митингах, футбольных трибунах, во время дорожного происшествия, и проч.);

-- экстатическая толпа – толпа, доводящая себя до экстаза выполнением каких-либо действий (например, шаманские пляски и проч.).

-- действующая толпа – политически опасный вид стихийного поведения, который делится на:

а) агрессивную толпу (ярость, агрессия);

б) паническую толпу (паника, ужас);

в) стяжательная толпа (стяжательство, т.е. неорганизованный конфликт за обладание какой-то ценностью);

г) повстанческая толпа (преобладает чувство злости и агрессивный характер стремления к социальной справедливости).

-- собранная толпа (скопление определенного количества людей, проявляющих заинтересованность вокруг какого-то события);

-- несобранная толпа (например, читатели одних и тех же газет или журналов, слушатели одних и тех же радиопередач, зрители одних и тех же телевизионных программ; пример: т.н. целевые аудитории телеканалов: НТВ, ГНТ и проч.; общим механизмом поведения несобранной толпы являются массовые настроения или массовое электоральное поведение).

Главные механизмы управления толпой:

Необходимо помнить, что с толпой надо говорить как с человеком в гипнозе: строго, четко, конкретно, без «разглагольствований» и только директивным тоном. Поэтому при управлении толпой важно использовать:

- строгость;
- четкость речи, громкость и уверенность в голосе;
- директивный тон (императивное внушение);
- авторитетность;
- авторитарность;
- общаться с толпой в вертикальной иерархии (т.е. строго и в приказном порядке);
- добиться слепого подчинения (искренней, фанатичной веры) вождю;
- взять на себя роль отца (бессознательно каждый участник толпы ассоциирует вождя массы с отцом);
- управление массами строится внушением и повторением простых истин;
- необходимо злоупотреблять сильными выражениями и все преувеличивать;
- по необходимости показывать личный пример действия, которое должна совершить толпа.

Манипулятивное воздействие на толпу строится:

- На провокации страха.

Катализатором страха выступает ожидание опасности. Страх возникает, когда что-то непонятно, например, страх при нахождении в темной комнате, темном подвале, мы не видим и не знаем кто там, разыгрывается воображение, и человек может представить себе неизвестно что, чего он по особенному боится и т.д. Ожидание опасности забирает у человека последние силы. Организм, которому мозг не может дать должного количества информации для анализа действительности, попадает в некий ступор. В этом случае блокируется психика. Наступает заторможенность всех реакций. Наступает усталость. А в состоянии усталости, утомленности, полусонном состоянии индивидом всегда легче управлять.

При манипуляции происходит вызывание, провоцирование:

- а) глобального страха, например страха в результате внешней угрозы якобы со стороны каких-либо государств;
- б) страха каждого человека за свою жизнь (например, вероятность возможного ареста, или нападения хулиганов, преступников, проч.);
- в) страха за жизнь близкого (распространенный страх у невротиков – что близкий человек заболит, его собьет машина, нападёт преступник и т.п.).

При наступлении страха у человека блокируется центральная нервная система. Все проблемы, существующие по сей день, отходят на второй план. При страхе человек не обращает внимание на голод, жажду, секс, и т.п. Сознание занято исключительно поиском способов защиты от страха. Данный факт используют манипуляторы: когда появляется некая сила, способная защитить — люди, испытывавшие страх, с легкостью готовы выполнить и принять любые условия в обмен на защиту, в обмен на избавление от страха.

-- На провокации невроза.

Согласно природе психики, человеку легче подчиняться, чем брать на себя ответственность, выступая в роли руководителя. Руководить – это значит брать на себя какие-то обязательства, т.к. надо самому принимать какие-то решения, а это ответственность. Ответственность – вызывает невроз. Большинство людей стремятся уйти от ответственности. Ответственность их напрягает. Вызывает в душе дискомфорт, а значит обострение симптоматики невроза: тревожность, обеспокоенность, чувство вины и т.п. Подчинение – снимает невроз.

-- На последующем избавлении от страха и невроза.

Таким образом в массах сначала инициируются страх и невроз, а после находится кто-то, кто готов взять на себя руководство по избавлению от страха и невроза. В обмен – на выполнение ряда требований. Все эти требования тут же с легкостью выполняются. И все стороны довольны.

--На внушении и директивных командах (приказах).

Исходя из особенностей массы (толпы) – мы эти особенности рассматривали в пп.3.2. (основные характеристики массы, толпы) – техническое управление массой строится на императивном внушении, когда приказы отдаются директивным тоном в виде команд (как в армии).

Приемы управления толпой:

-- воздействие на периферию (т.е. на кого-то с краю, тогда другие подхватят) или воздействие сразу на центр (через специальных агентов);

-- подчинение ритму (например, музыка; после того как толпа «ловится на ритм», ее можно удерживать в подобном состоянии очень долго: пока музыка продолжается, люди, попавшие под ее влияние, не способны освободиться от музыкального экстаза по своей воле);

-- деанонимизация (т.е. начать переписывать участников толпы – ФИО и др. данные – и толпа распадется);

-- переключение внимания на другой объект (например, если толпа выходит из под контроля – рекомендуется жертвовать малым, чтобы уберечь большее (скажем, если толпа

идет убивать, устраивая массовые погромы – пусть лучше разрушит пустой супермаркет и сожжет несколько машин и успокоится; или такой пример из истории переключения внимания толпы на другой объект: 1969 год, Турция, толпа мусульман громит здание компартии; в самый критический момент, на улице появляются 4 американки-блондинки фотомодельной внешности и в мини-юбках; постепенно мужчины-турки забывают «зачем пришли» и уходят вслед за блондинками);

-- массу (толпу) нужно куда-то все время направлять, иначе она разрушит сама себя и всех (пример – 2-я мировая война, Гитлер был вынужден начать войну, чтобы задействовать народ).

Качества вождя (лидера массы):

- исключительная уверенность в своей силе;
- полное исключение доказательств и аргументации;
- необходимо все живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое;
- создавать видимость любви к каждому своему подданному (участнику толпы);
- руководить методом кнута и пряника (характер отца в архетипах бессознательного – строгий но справедливый и если заслужили – проявляет к вам доброту и поощряет вас);
- обязательная демонстрация силы и могущества;
- помнить что толпа не приемлет сомнений, мягкости или нерешительности вождя;
- необходимо дистанцироваться от толпы, держаться на дистанции, не проявлять панибратства.

## Тема 10: Основы внушения и самовнушения.

*«...внушаемость есть явление, свойственное всем и каждому. Оно глубоко коренится в природе человека и основано на непосредственном влиянии слова и других психических импульсов на... действия и поступки...»*

*В.М. Бехтерев*

*«Дети всегда находятся и тем более чем моложе в том состоянии, которое врачи называют первой степенью гипноза. И учатся и воспитываются дети благодаря этому состоянию (эта их способность ко внушению отдает их в полную власть старших, и поэтому нельзя быть недостаточно внимательными к тому, что и как мы внушаем им). Так что учатся и воспитываются наши люди всегда только через внушение, совершающееся двояко: сознательно и бессознательно.»*

*Л.Н.Толстой.*

## *1. Внушение.*

### *1.1. Определение.*

-- *Роль и место внушения в жизни человека.*

### *1.2. Теории внушения классиков нейрофизиологии и гипнологии (гипнология – раздел нейрофизиологии)*

-- *В.М.Бехтерев, И.П.Павлов, Ю.В.Каннабих, К.И.Платонов, А.М.Святоц и др.*

### *1.3. Краткие основы нейрофизиологии.*

-- *нервная системы, полушария, доминанта, условный рефлекс, установка и т.д.*

-- *особенности внушения как психофизиологического процесса.*

-- *структура мозговой регуляции психической деятельности.*

### *1.4. Виды внушения.*

-- *прямое и косвенное.*

-- *условия возможности и невозможности внушения.*

-- *характеристики и особенности индивидуального и группового внушения.*

### *1.5. Психофизиологические процессы внушения.*

-- *внушение.*

-- *согласие.*

-- *сопротивление.*

-- *контрвнушение.*

### *1.6. Внушение в состоянии сна.*

### *1.7. Вера и внушение.*

### *1.8. Психофизиологические состояния повышения внушаемости.*

### *1.9. Внешние условия, способствующие внушению.*

### *1.10. Признаки погружения в транс. (по С.А.Горину, 1995).*

## *2. Контрвнушение.*

### *2.1. Основные понятия.*

### *2.2. Виды контрвнушаемости. (по В.Н.Куликову, 1974).*

-- *Ненамеренная и намеренная.*

-- *Индивидуальная и групповая.*

-- *Общая и специальная.*

## *3. Тесты на внушаемость.*

## *4. Самовнушение.*

### *4.1. Основные определения.*

### *4.2. Механизмы функционирования.*

4.3. Методика самовнушения по А.С.Ромену.

4.4. Самовнушение по И.П.Павлову.

4.5. Самовнушение по В.М.Бехтереву.

4.6. Самовнушение по Куэ.

Любые поступки человека продиктованы ранее полученным внушением.

Внушение может исходить от самого человека (самовнушение) или от других людей (гетеровнушение).

При внушении клетки головного мозга переходят в тормозное состояние. Наблюдается разорванность в слаженной работе коры мозга. (К.И.Платонов, 1957).

Внушение возможно, если удастся снизить критичность сознания. (Ю.В.Каннабих, 1928).

Внушение возможно, если воздействовать на человека в обход его критической личности. (В.М.Бехтерев, 1903).

Слово воздействует на кору больших полушарий головного мозга, в результате чего вызывается эмоция, и рождаемая вследствие этого отрицательная индукция распространяется на всю кору головного мозга, а человеку ничего не остается как подчиняться. (И.П.Павлов, 1950).

Внушение это непосредственное воздействие речи (информации), имеющей определенную смысловую значимость или императивный, повелительный характер, на психофизиологические функции и поведенческие реакции человека, к которому обращена речь (сигнал). Внушаемость – степень восприимчивости к внушению – определяется субъективной готовностью подвергнуться и подчиниться директивному воздействию. Гипнабельность -- характеризует степень и амплитуду лабильности нервной системы субъекта, его готовность переходить в измененные состояния психики (гипноидные фазы). (Л.П.Грибак, 2004).

Нейрофизиологически внушение объясняется образованием доминанты (очагового возбуждения в коре головного мозга, доминанта А.А.Ухтомского, 1966). Далее формируется психологическая установка (Д.Н.Узнадзе, 1966), и паттерн поведения.

При гипнотическом внушении образуется пассивная доминанта, которая тормозит все соседние участки коры головного мозга и выключает все органы чувства кроме одного: гипнотик слышит только голос гипнотизера.

Внушение всегда присутствует в жизни. Любое общение – это внушение. Любое публичное выступление – внушение. Внушение возможно словом, жестами, мимикой, интонацией голоса и т.п.

Информация улавливается психикой с помощью трех репрезентативных (визуальная, аудиальная, кинестетическая) и двух сигнальных систем (чувства и речь). Такая информация откладывается в подсознании, смешивается там с уже имеющейся информацией, и закрепляет старые установки или формирует новые. Таким образом формируется личное бессознательное.

Коллективное бессознательное -- опыт предшествующих поколений. Потому в состоянии гипнотического транса становятся возможны различные феномены психики (человек может делать то, навыков чего в сознательной жизни не имел).

Для понимания внушения кратко рассмотрим как устроены мозг и психика.

У человека два больших полушария головного мозга – правое и левое. В мозге выделяют кору головного мозга (примерно 4 мм) и подкорковые (сублиминальные) глубинные структуры.

Кора головного мозга обеспечивает физиологию сознательной жизни (осознавание действительности), а подкорковые, сублиминальные слои мозга – бессознательную деятельность.

Левое полушарие мозга анализирует поступающую информацию. Это сознание. Правое полушарие – бессознательное. Левое полушарие – логика, правое – чувства.

По структуре психика состоит из трех составляющих: сознания, подсознания (бессознательного), и цензуры психики (барьер критичности на пути поступающей из внешнего мира информации). Цензура психики располагается между сознанием и бессознательным.

Прием и обработку информации из внешней среды осуществляет нервная система. Нервная система делится на центральную и периферическую. В состав обеих входит вегетативная нервная система.

Нервная система состоит из головного и спинного мозга. Нервные клетки состоят из нескольких миллиардов нейронов. Нейроны состоят из тела клетки, содержащего ядро, и отростков — одного аксона и одного или нескольких дендритов. Нейроны подразделяются на сенсорные (чувствительные), моторные (двигательные) и вставочные. Нервный импульс идет по пути, состоящему из трех нейронов: одного сенсорного, одного вставочного и одного моторного. Скорость прохождения информации по нервному волокну зависит от состояния самого волокна. Начинается такое движение после раздражения (т.е. после начала поступления информации и воздействия ее на репрезентативные или сигнальные системы).



Аксоны и дендриты в нервных стволах объединяются в общей соединительной оболочке. Соединение между последовательными нейронами называется синапсом.

Основные информационные потоки идут в головной мозг через спинной мозг.

Спинной мозг выполняет две важные функции: передает информационные импульсы, идущие в головной мозг и из головного мозга, и служит рефлекторным центром.

Головной мозг обеспечивает прием и переработку информации, а также создание программ собственных действий и контроль за их выполнением.

В головном мозге выделяют шесть отделов: продолговатый мозг, варолиев мост, мозжечок, средний мозг, таламус и большие полушария. Каждое полушарие мозга контролирует противоположную часть тела (правое полушарие головного мозга -- левую половину тела, а левое полушарие – правую). Кору головного мозга необходимо рассматривать как самоуправляемую систему. Система корковой саморегуляции — это система взаимодействия между клетками и той информацией, которая в них содержится.

Структура мозговой регуляции психической деятельности позволяет подойти к пониманию гипноза. Гипнотическое состояние возникает под воздействием внушающего слова гипнотизера или любых монотонных воздействий. В итоге человек засыпает гипнотическим сном.

Внушение может происходить в двух вариантах: в состоянии гипнотического сна (классический гипноз) или в бодрственном состоянии, гипнозе наяву.

Гипноз возможен благодаря воображению. Воображение становится внушением, когда преобразовывается в реальность.

В 1863 году И.М.Сеченов открыл, что в основе деятельности мозга лежат условные рефлексы. Позже это открытие подтвердил И.П.Павлов (1906). С помощью условных рефлексов мозг устанавливает связи с внешним миром.

Если мысленно воспроизводить какое-то движение – мозг получает такие же сигналы, как если бы такое действие производилось в реальности. Поэтому для мозга безразлично, совершается какая-то работа в реальности или нет.

В.Мессинг (1965) отмечал, что можно только подумать о предстоящем беге, а сердце уже начнет биться чаще, обильнее снабжая мышцы ног кровью. Или, например, если переходить по перекладине и подумать как бы не оступиться, тут же оступитесь.

Реализации внушения содействует установка и конформность.

Термин «установка» ввел Д.Н.Узнадзе (1961). Установка означает готовность принять внушение. Термином «установка» Узнадзе обозначал бессознательное (в то время в СССР Фрейд и наука о бессознательном была запрещена, поэтому Узнадзе заменил бессознательное

– установкой). Узнадзе (1961) считал, что бессознательное психическое действие проявляется в виде установок. По мнению Узнадзе (1961) сознание человека состоит из внушенных установок.

Конформность означает, что в своих взглядах человек ориентируется на взгляды других людей, как бы подстраивается к этим взглядам, оценкам, мнениям окружающих. Впервые на конформность обратил внимание В.М.Бехтерев (1903), назвав его «общественной заразой» и обращая внимание на бессознательное подражание одних людей другим. Конформность может проявляться в сопереживании, когда состояние другого человека вы ощущаете как свое собственное. Это называется эмпатия. Конформность и установка направлены на увеличения эффекта внушения.

Внушение делится на: прямое (конкретный приказ) и косвенное (посредник, т.е. опосредованно, например, мы знаем что, выпив таблетку, снимем боль). Разновидностью косвенного внушения является т.н. эффект плацебо (безвредный препарат, применяемый под видом какого-либо лекарственного средства; основное действие – основано на вере пациента). Эффективность плацебо очень высока.

Основным средством внушения является слово. Поэтому любое слово несет в себе гипнотическое воздействие (т.к. слово формирует образы, а образы могут подменять реальность). Мимика и жесты оказывают дополнительное воздействие.

При внушении поступающая от суггестора информация влияет на нервно-психические и соматические процессы. С помощью внушения вызываются ощущения, представления, эмоциональные состояния и волевые побуждения, а также оказывается воздействие на вегетативные функции без активного участия личности, без логической переработки получаемой информации. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Внушение усиливает воображение в сочетании с сильным эмоциональным напряжением.

Первобытный человек стал отличаться от животных способностью удерживать в памяти информацию из внешнего мира — и проецировать ее на мир внутренний. Таким образом, человек стал жить в двух реальностях — внешней и внутренней. Это провоцировало в нем невроз. А одной из форм снятия невроза – была речь, потому что речь обладает суггестивными способностями. (С.Г.Кара-Мурза, 2007).

Внушение зависит от степени внушаемости (гипнабельности) человека.

Внушаемость зависит от предварительной установки, т.е. психоэмоциональной готовности принять внушение.

Не внушаемых людей не существует. Все в той или иной степени подвержены внушению, только у одних людей подобные способности выражены в большей мере, а у других в меньшей. В.М.Бехтерев (1903) считал, что внушаемость свойственна каждому человеку и основана на влиянии слова.

В педагогике необходимо учитывать то обстоятельство, что дети практически все легко внушаемы (особенно до 12 лет). Именно в детстве в подсознание закладывается большинство установок, от которых трудно а то и невозможно избавиться во взрослой жизни (по крайней мере, для этого требуется специальная работа, например, перекодирование). Л.Н.Толстой (1934) отмечал, что дети все время находятся в гипнозе, поэтому они очень внушаемы, и на это следует обращать внимание при воспитании.

Говоря о внушении наяву, следует отметить, что такое внушение становится возможным в результате воздействия информации (А.М.Свядош, 1964).

Внушение – это введение в мозг информации, которую человек воспринимает без какой-либо критической оценки. Однако не вся информация способна оказывать воздействие. В зависимости от подачи внушения, личности гипнотизера и др. дополнительных факторов – одна и та же инфо может оказывать или не оказывать суггестивного воздействия.

Согласно верификационной концепции внушения А.М.Свядоша (1964), в мозгу человека протекают процессы верификации (определения достоверности) информации. Большая часть верификации происходит бессознательно (автоматически). Психика таким образом избавляется от проникновения не нужной информации в сознание (например, оборонительная реакция не возникнет, если ребенок, направив на вас игрушечное ружье, будет выкрикивать слова угрозы). Особенностью внушения по А.М.Свядошу является то, что помимо основной информации, определяющей содержание внушения, вводится еще добавочная информация, повышающая достоверность основной. (например психотерапевт говорит больному «Руке не больно». А потом он внушает: «Руке не больно!», но уже с подключением интонации, мимики, задействования авторитета врача. Если этой добавочной информации не будет или окажется недостаточно, то эффект внушения не наступит.)

Чем увереннее говорит человек, тем более верифицирующее действие оказывает его речь. Верифицирующий эффект достигается и повторением информации.

Повышенной внушаемостью обладают дети, а также суеверные и малообразованные люди, дибилы, уставшие, наркоманы, импотенты, психопаты.

Формулы внушения произносят утвердительно-повелительным тоном. Фразы должны быть короткими. Несколько раз повторяться. Направленность внушения может быть как на улучшение общего состояния, так и на конкретные изменения в организме. Предваряет

внушение разъяснительная беседа о эффективности внушения. Чем выше доверие к суггестору – тем внушение будет эффективней. Если вокруг суггестора возведен ореол таинственности, у пациента сильная вера в излечение тайными магическими средствами, и проч. – то это повышает качество и эффективность внушения (этим пользуются различные маги и проч. представители антинаучных направлений).

Различают общее и специальное внушение.

Общее внушение – внушение, направленное на общее улучшение организма, снятие болезненных состояний и легко устранимых симптомов.

Специальное внушение – дается конкретная формула внушения конкретному человеку. Такие формулы внушения всегда индивидуальны, и зависят от состояния пациента, а также направлены на конкретные изменения личности или избавления от симптоматики, от которой в ОСС пациент сам избавиться не может.

Внушение повышает прикосновения к объекту (пожатия, поглаживания, и т.п.).

Также способствует внушаемости последовательная и целенаправленная многократность воздействий и придание внушаемой информации элементов подлинности. Для этого периодически делаются ссылки на авторитеты, печать, телевидение, приводятся яркие, убедительные факты, сообщаются фамилии, адреса и т.д.

Внушаемость повышается в состоянии эмоционального возбуждения и страстного ожидания чуда.

Чем выше вера и доверие, тем сильнее внушаемость.

Внушение через чувства сильнее, чем через разум.

Внушение оказывается эффективнее, если воздействие происходит сразу на большую группу людей. Причем если члены массы уже знают друг друга (т.е. аудитория собралась не в первый раз), и (или) и собранная группа эмоционально возбуждена,-- внушение в этом случае окажется более эффективным. Внушаемость в группе повышается в зависимости от количества участников (чем больше – тем лучше), потому что в этом случае помимо прочего начинают работать и принципы массовой психологии (заразительность, подражание, повышенная внушаемость, и др.)

При коллективном внушении внушаемость отдельного человека в большей степени зависит от реакции коллектива на оказываемое гипнотизером воздействие, чем от его собственных психофизиологических способностей. Общность однородных переживаний большинства людей в аудитории обладает сильным дополнительным внушающим зарядом, причем психическое заражение усиливается, если оно переплетается с подражанием, особенно когда аудитория сама становится участником опытов.

Повышает внушаемость аудитории и специально подстроенный неумный вопрос-сомнение и убедительный умный ответ с фактической демонстрацией 100% доказательства, а также привнесение в психотехнику внушения элементов тайны, чуда.

Отдельный раздел внушения – внушение в состоянии естественного сна. Сон – это функциональное состояние мозга, во время которого отмечаются физиологические изменения. Организм начинает работать на другом энергетическом уровне. Наиболее яркой характеристикой сна является его цикличность - чередование фаз медленного (ФМС) и быстрого сна (ФБС). Периодичность состояний бодрствования и сна является циркадным ритмом, и эта ритмичность осуществляется с помощью «биологических часов» (свойство головного мозга). Во время ФМС (обычного сна) отмечается замедление ритма дыхания и сердечной деятельности, а также появление на ЗЭГ медленных волн. Во время ФБС или сна со сновидениями наблюдаются быстрые движения глаз, изменчивость, нерегулярность вегетативных проявлений (пульса, дыхания и др.). ФБС чередуется с ФМС, меняется в течение ночи 4-5 раз и длится каждый раз 6-8 мин, занимая около 20-25% всего времени сна. Первый период ФБС наступает через 45-90 мин после засыпания.

Во время естественного сна у спящего обнаруживают чувствительность к определенным раздражителям, в то время как другие (даже более сильные) раздражители могут не оказать заметного влияния. Это возможно в тех случаях, когда во время сна участки бодрствования образуют «сторожевые пункты». Через него спящий может поддерживать контакт-раппорт с внешним миром. Сон со «сторожевым пунктом» будет частичным. (С.Ю.Мышляев, 1993)

А.М.Свядош (1964) отмечает, что «сторожевой пункт» во время естественного сна может возникнуть, если человек засыпает при восприятии речи и связь между ним и источником речи продолжает сохраняться. Особенно если при этом произносить фразы: «Спите спокойно, не просыпайтесь. Слушайте и запоминайте слова. Наутро будете все помнить». Или если человек перед сном настроит себя на восприятие речи, внушит себе, что будет спать и слушать речь, не просыпаясь.

Процесс восприятия речи во время сна не осознается. Внушение во время сна происходит путем нашептывания фраз спящему. Можно записать речь на магнитофон, и включать когда установился раппорт между вами и гипнотиком. Установить раппорт со спящим трудно, но возможно. Для внушения во время естественного сна необходимо сесть у изголовья спящего. Можно прикоснуться к его пальцу и слегка удерживать его так, чтобы не разбудить спящего, или положить свою руку ему на лоб. Далее в течение 2-3 мин тихим шепотом, в ритм дыхания, повторяют слова: «Спите глубже, спите глубже». Внушение во

время сна производится тихим внушающим голосом. Затем ритм слов начинают то замедлять, то ускорять. Если при этом ритм дыхания спящего также начнет соответственно то ускоряться, то замедляться, контакт установлен, и можно переходить к внушениям. До формул внушения следует сказать спящему: «Мой голос вас не будит, не пробуждает. Спите все глубже, глубже, глубже».

Внушение делается ночью в течение первых 15-45 мин сна и далее под утро за 1 -2 часа до пробуждения. Садится нужно на расстоянии метра от спящего (не рекомендуется садиться на постель). Далее тихим голосом произносят слова: «Спите глубже, глубже. Мой голос вас не пробуждает, вы спите все глубже, глубже. Спите спокойно, не просыпайтесь. С каждым днем чувствуете себя все лучше и лучше. Спите спокойно! Ваш сон тщательно оберегается и охраняется». Далее следует формула внушения, например: «Сейчас все ваше внимание приковывается к тому, что я говорю. Ваши руки стали словно пуховыми, воздушными. Их тянет вверх». В этот момент слегка дотрагиваются до рук спящего, словно подталкивая. Удостоверившись в том, что раппорт установлен, можно закладывать в мозг формулы внушения. Кроме того можно переходить к беседе со спящим. Нужно стремиться к тому, чтобы получать ответы на все задаваемые вопросы. Это будет свидетельствовать о наличии связи между гипнотизером и пациентом. При этом вопросы следует задавать такие, чтобы получать однозначные ответы: «да» -- «нет». Заканчивая сеанс следует сказать, что в следующий раз пациент легко вступит в контакт и при этом не проснется. (С.Ю.Мышляев, 1993).

Наиболее эффективным оказывается внушение посредством влияния на бессознательное. В этом случае необходимо затормозить активность коры головного мозга и перевести гипнотика в состояние ИСС, состояние транса, т.е. необходимо добиться максимально суженного сознания. Такое состояние можно усилить соответствующей музыкой, например, записями шума прибоя, ливня, морских птиц, вечернего леса и т.п. Или расслабляющей музыкой. Так же соответствующей позой. Другими словами, необходимо дополнительно вызвать чувство глубокого покоя, комфорта, умиротворения. Дополнительный эффект оказывает также воздействие на фоне утомления. В этом случае затрудняется верификация информации поступающей с внешнего мира левым полушарием коры головного мозга (цензурой психики).

Важной составляющей внушения является развитие воображения у гипнотика. Необходимо активировать его чувства и эмоции (правое полушарие), и максимально остановить работу логики (левого полушария). Со стороны гипнотика необходимо доверие и подчинение.

Гипнотик не должен пытаться анализировать получаемые от вас установки.

Внушаемость повышает правильное построение информации, позволяющее лучше ее усваивать. А также выделение слов интонацией, жестами, мимикой. Эмоции – также повышают внушаемость. Речь при внушении должна быть уверенная и четкая. Следует уметь выделять «ключевые» слова, произносить их четче, резче, напряженнее, эмоционально насыщеннее и обязательно в повелительной форме.

Внушение выше у детей и подростков, особенно у девочек.

Внушаемость у гипнотика выше, если внушаемая ему информация не вступает в противоречие со смысловым оттенком информации уже имеющейся у него. Если вступает – следует предварительно (или в процессе гипнотического воздействия) сломать старые психологические установки в подсознании человека, для этого следует нацелить усилие в том числе и на рождение новых доминант, т.е. сформировать в коре головного мозга новые очаги возбуждения в ущерб имеющимся, и таким образом сделать из гипнотика качественно нового человека, который будет легко подвергаться вашему внушению а в его подсознании появятся установки, сформированные вами.

Для повышения внушаемости хорошо предварительно показать какое-нибудь чудо. Тем самым мы задействуем определенный архетип в коллективном бессознательном гипнотика, и тем самым наше последующее воздействие будет наиболее результативным.

По мнению И.П.Павлова, В.М.Бехтерева, К.И.Платонова, Л.П.Гримака, Л.Л.Васильева, Л.Шертока, А.М.Свядош, В.Л.Райкова, М.Эриксона, Э.Росси, Ж.Беккио, Л.М.Кроля и других гипнотизеров, внушение свойственно каждому человеку.

В момент любого общения, как прямого, так и опосредованного, возникают четыре психофизиологических процесса: «внушение», «согласие», «сопротивление» и «контрвнушение».

1) «Внушение» - абсолютное некритическое восприятие информации прямо в подсознательные структуры мозга.

2) «Согласие» - способность внушаемого в моменты активных вспышек сознания «согласиться» с внушением. То есть, в такие моменты общения в результате внушения информация не сразу проникает в подсознание объекта, а для обработки такой информации у гипнотика включаются ранее суженные зоны сознания, возникает временный режим активного нормального восприятия, поэтому мозг гипнотика, реагирует в основном только на логические умозаключения и эмоциональный фон общения. В этом случае результат внушения зависит от того, «согласится» или «не согласится» гипнотик с истинностью и доказательностью приводимой аргументации.



3) «Соппротивление» - в процессе восприятия информации у каждого человека существует определенный биологический порог, предохраняющий организм от «засорения» избыточной или неверной информацией. Это и есть «психологическое сопротивление», которое надо преодолеть, если вы хотите что-то кому-то внушить.

4) «Контрнаступление» - свойства личностей, который в процессе общения стремятся осознанно или неосознанно влиять на партнера по общению.

В норме это позволяет сохранять личность в социуме. Но у очень многих людей контрвнушаемость развита настолько, что они всегда, в любой обстановке и при любых обстоятельствах, стараются навязать и внедрить в сознание своего партнера по общению только свои мысли, идеи, аргументы и т. д. - при этом совершенно игнорируя ту информацию, которую пытается навязать «противник». Иногда такие люди, как правило, склонные к лидерству и навязыванию своих мыслей всем и каждому, в процессе общения могут игнорировать не только любую важную для себя информацию, но и действовать явно во вред себе, лишь бы «навязать свое».

Повышению внушаемости способствуют:

- 1) Транс или ИСС.
- 2) Беспокойство, тревожность, неуверенность.
- 3) Просоночные состояния.
- 4) Т.н. «сенсорный голод».
- 5) Авторитетность источника внушения.
- 6) Мышечная релаксация.
- 7) Эмоциональный стресс (положительный или отрицательный).
- 8) Состояния эмоциональной эйфории и экстаза (религиозного, творческого, мистического и т. д.).
- 9) Физическая и эмоциональная усталость.
- 10) Комфортная, удобная поза.
- 11) Повторяемость информации.
- 12) Ранее не известная информации.
- 13) Нужная и давно ожидаемая информация.
- 14) Ощущение внутренней приятности получаемой информации.
- 15) Низкая самооценка, чувство собственной неполноценности.
- 16) Повышенная впечатлительность, робость, стеснительность.

Повышению внушаемости также способствует:



- 1) Удобное время суток для внушения (вечер, ночь).
- 2) Отсутствие иной, кроме внушения, информации.
- 3) Мягкое полутемное фиолетовое освещение.
- 4) Наличие в воздухе небольшого количества трансгенных ароматов.
- 5) Внушительный и авторитетный вид гипнотизера.
- 6) Ситуация полной неосведомленности и некомпетентности в обсуждаемой информации.
- 7) Неопределенность самой ситуации.
- 8) Внезапное действие суггестивных факторов с дефицитом времени для принятия решений (например, паника).
- 9) Разнополость гипнотизера.
- 10) Внушение в группе (можно с привлечение легко внушаемых лиц).
- 11) Участие с гипнотиком в эмоционально насыщенном мероприятии (в т.ч. совместное употребление пищи или алкогольных напитков).
- 12) Легкое касание тела гипнотика (напр., кисти рук, плечо).
- 13) Прямой взгляд глаза в глаза.
- 14) Уверенное поведение гипнотизера.
- 15) Выраженная превосходящая физическая сила гипнотизера.
- 16) Профессионализм и общая эрудиция гипнотизера.
- 17) Безвыходность положения гипнотика.
- 18) Мягкая, приятная, негромкая музыка.

Для повышения эффективности внушения наяву необходимо:

- 1) Снизить барьер критичности (цензура психики);
- 2) Установить раппОрт между.
- 3) Научиться определять по внешнему виду гипнотика погружение его в транс и тут же начать кодирование.

РаппОрт – это бессознательный управляющий контакт между гипнотизером и гипнотиком. Достигается раппОрт методом подстройки эмоционального состояния гипнотизера к эмоциональному состоянию, движениям, позе, дыханию, стереотипам мышления, жизненным идеалам, убеждениям, т. д. гипнотика. Метод установления раппорта внешне выглядит как выражение сочувствия, желание помочь, желание что-то дать, сделать и проч.

Часто в самом начале контакта гипнотизер старается сразу чем-то необычным и логически тупиковым озадачить гипнотика и, пользуясь временной приостановкой логико-аналитического мышления, мгновенно перевести гипнотика в правополушарный режим восприятия. Для этого можно использовать провокацию страха. Технически также для перевода восприятия на правополушарное следует создать условия торможения левого полушария. Это можно сделать жестами, мимикой, интонацией, уверенным поведением.

Для установления эффективного раппорта (создания очага сверхбодрствования в коре головного мозга), обязательного для внушения наяву, необходимо:

- 1) Принять ту же позу, что у гипнотика (это называется «подстройка», «отражение», «присоединение», «отзеркаливание» и т.п.)
- 2) Подстроиться к дыханию гипнотика (т. е. надо скопировать манеру, частоту и глубину дыхания).
- 3) Подстроиться к движениям гипнотика (жесты, мимика, кивание или качание головой и т.д.)

К жестам рук можно подстраиваться с помощью движений своих пальцев (отслеживать пальцами примерное направление движений рук). Нельзя копировать движения рук гипнотика зеркально, нужно намечать их, но не заканчивать. (Например, гипнотик почесал правой рукой лоб, а вы погладьте свой подбородок). Можно выбрать для подстройки мигание (следует мигать с той же частотой, что и гипнотик, а потом вы можете прекратить мигать, что бы у гипнотика прекратилось мигание, или можете закрыть глаза, чтобы гипнотик сделал то же самое. И то и другое способствует возникновению гипноза).

Признаки погружения гипнотикам в транс (при воздействии наяву):

- у него расслабляются мышцы лица и тела;
- успокаивается дыхание;
- прекращаются произвольные движения;
- взгляд становится неподвижным со слегка расширенными глазами;
- на лице выступают капельки пота;
- лицо розовеет или бледнеет, обмякает;
- могут наблюдаться легкие подрагивания в конечностях (шевеление пальцев, кивание головой, и т.п.)

Способом усиления воздействия является проговаривание вслух наблюдаемых у гипнотика изменений во внешности (С.А.Горин, 1995).

Для удачного воздействия необходима исключительная уверенность в своих словах. Чтобы вы не говорили – вы всегда правы. Только с такой установкой можно рассчитывать на результат гипнотического воздействия, на то, что вам будут подчиняться, подчиняться даже без своей воли, как бы бессознательно, не в силах ничего противопоставить вашему гипнотическому воздействию.

Вы всегда должны быть уверены в своих действиях и в своих мыслях, ни тени сомнений или замешательства, только вперед, все, что вы говорите – истина в последней инстанции. А те, кто не соглашается – ваша задача сломить его волю, полностью подчинив себе и заставив беспрекословно выполнять ваши команды. Причем следует сделать так, чтобы гипнотику казалось, что желание выполнять навязываемое вами действие исходит от него, а не вы его подчиняете. На самом деле вы подключились к этому человеку, к его подсознанию, и он полностью находится в вашей власти. Вам решать, как и что с ним будет дальше, как он будет поступать, как он будет мыслить, действовать, жить. Если вы решите что не будет – значит не будет. Решите что будет – будет. Только так, только в этом случае можно считать что вы сломали его волю.

Рассмотрим вопрос веры и внушения.

Предметом веры становится то, что отвергает наука. На вере основываются все религии, и для их защитников религиозная вера всегда выше разума: «Верую, потому что абсурдно», т.е. с рациональной точки зрения, догмы религии - абсурд, и в них приходится только верить. Поэтому с позиции науки, все что касается религии – такая же мистика как и вера в магов, чародеев, и прочих «целителей». Как и вера в гороскопы. Но многие люди упорно верят предсказаниям астрологов и прочим антинаучным течениям. И для кого-то такие прогнозы и «сбываются». Происходит так потому, что во-первых, такие прогнозы как бы изначально адаптированы под «общую массу» (как бы «для всех» и ни для кого, когда включается т.н. «эффект Барнума»: человек склонен принимать на свой счет общие, расплывчатые, банальные утверждения, если ему говорят, что они получены в результате изучения каких-то непонятны ему фактов), а во-вторых, обычный эффект веры, и психопрограммирования с учетом общей невротичности людей, представляющих собой «любителей гороскопов».

Известно исследование Росса Стагнера, когда он дал заполнить 68 заведующим отделов кадров различных фирм психологическую анкету, которая позволяла составить детальное психологическое описание личности, а после этого составил общую фальшивую характеристику, используя 13 фраз из разных гороскопов. Затем Стагнер попросил испытуемых прочитать эти характеристики, сказав им, что они разработаны на основании данных научного психологического теста. Участник опыта должен был ответить, насколько

каждая фраза истинно отражает его характер. Градации оценок были предложены такие: поразительно верно, довольно верно, «серединка на половинку», скорее ошибочно и совершенно неверно. Более трети испытуемых сочли, что их психологические портреты набросаны поразительно верно, 40% - довольно верно, и почти никто не счел свою характеристику совершенно ошибочной. И это были специалисты по кадрам. Этот эксперимент раскрыл еще одну особенность. Две фразы участники эксперимента сочли наиболее верными: «Вы предпочитаете некоторое разнообразие в жизни, определенную степень перемен, и начинаете скучать, если вас ущемляют различными ограничениями и строгими правилами», и «Хотя у вас есть некоторые личные недостатки, вы, как правило, умеете с ними справляться». Первую сочли «поразительно верной» и «довольно верной» 91% участников, а вторую - 89%. При этом наименее верными были признаны такие утверждения: «В вашей сексуальной жизни не обходится без некоторых проблем» и «Ваши надежды иногда бывают довольно нереалистичными». Таким образом было установлено, что эффект Барнума срабатывает на положительных утверждениях, потому что всем людям не особенно приятно узнать о себе что-то отрицательное.

Читая в газете астрологический гороскоп для своего знака зодиака на будущую неделю и видя, что эти предсказания, составленные в самых общих, неконкретных и допускающих разные толкования выражениях, вроде бы сбываются, человек думает, что если бы гороскоп делали лично на него, используя сведения о месте и времени рождения, он был бы еще более точным. Через некоторое время предсказания кажутся все белее и более обоснованными. На эту особенность памяти обратил внимание З.Фрейд. Человеку свойственно помнить положительные высказывания о себе и о своем будущем и забывать отрицательные. (С.Ю.Мышляев, 1993).

Контрвнушение.

Внушаемость содействует формированию общественной психологии людей, внедрению в их психику сходных взглядов, убеждений, мнений и т.д. Внушаемости противостоит контрвнушаемость. Контрвнушаемость -- Антисуггестивный барьер -- негативная установка на внушение. Контрвнушаемость проявляется по-разному как к разным суггесторам, так и зависит от разного содержания внушений, исходящих от одного и того же суггестора. Контрвнушаемость способствует формированию независимости от посторонних влияний.

Виды контрвнушаемости (В.Н.Куликов, 1974).

1) Ненамеренная (степень недоверия, проявляющихся на бессознательном уровне во время внушения) и намеренная (включается при сопоставлении новой информации с уже имеющейся у человека информацией).

2) Индивидуальная (жизненный опыт человека) и групповая (зависит от состава группы, степени ее сплоченности и т. п.).

3) Общая (общая критичность личности в отношении любой новой информации) и специальная контрвнушаемость (критичность в отношении конкретного человека или конкретной информации).

Радикальным способом контрвнушения может являться избегание источников информации. Способом преодоления контрвнушаемости является показная незаинтересованность (если человек считает что его не хотят в чем-то убедить, то он легче верит). Способом преодоления контрвнушаемости является также групповое внушение, улыбка, алкоголь, и т.п.

Тесты на внушаемость.

Для определения внушаемости существует множество тестов. Тесты необходимы чтобы понять предрасположенность человека к внушению и гипнозу. Наиболее распространенным тестом является сцепление рук (по усиливающимся командам гипнотизера гипнотика сцепливают пальцы и кто не может разжать без помощи гипнотизера является наиболее внушаемым; или, например, достаточно эффективный метод -- чувствование запаха одеколона на шариковой ручке: гипнотизер говорит, что вчера вечером прыснул на ручку одеколоном и сейчас запах еще остался, и те, кто чувствует запах при преподнесении к носу – внушаемые). Также разработано множество других тестов, например, падение назад или вперед (т.н. прием Баудоина, когда мы ставим гипнотика к себе лицом и даем команду смотреть нам в глаза. При этом сами встаем так, чтобы одна нога была несколько впереди другой. Такое положение необходимо для того, чтобы была возможность отклониться назад на опорную ногу. Затем вытягиваем руки, сложенными ладонями внутрь так, чтобы достать ими до виска пациента, и слегка прикасаемся к коже в этой области. Не сводя пристального взгляда с переносицы гипнотика, внушительно произносим фразу: «Как только я начну отводить свои руки от ваших висков, вас потянет вслед за ними и вы начнете падать вперед». Удаление рук сопровождать соответствующими «подкрепляющими» словами. Обычно человек следует вслед за вашими руками. Если нет, значит он недостаточно гипнабелен, и с ним необходимо еще работать по повышению гипнабельности. Схожий тест при падении назад. Для этого становимся сзади гипнотика, ладони прикладываем к вискам (не касаясь), и даем команду что как только убираем руки, его будет тянуть назад.

Достаточно интересный тест на внушаемость (гипнабельность) предлагает А.Д.Черепанов<sup>15</sup>. Займите прежнюю удобную позу, обопритесь о спинку кресла и поднимите правую руку с вытянутыми пальцами, согнув в локте под прямым углом и закройте на 2-3 минуты глаза. Займитесь самовнушением, повторяя мысленно фразу "моя правая рука тяжелеет, тяжелеет, тяжелеет и свинцовая тяжесть тянет усталую руку вниз, вниз, вниз" и так в течении 2-3х минут. Не открывая глаз, с дозированным фанатизмом верить в сказанное вами, а я для того, чтобы помочь вам, буду вслух повторять эти фразы. В результате, по истечении отведенного времени, вы увидите следующую картину, у одних рука опустилась до коленей, у других она зависла по середине вертикального положения и коленями, у остальных она или покачивалась, или находилась неподвижно.

Самовнушение.

Самовнушение — это методика внушения каких-то мыслей, желаний, образов, ощущений, состояний себе самому. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Самовнушение – методика внушения мыслей, желаний, образов, состояний самому себе. (М.Е.Бурно, 1975).

Любой внушение – это самовнушение. С помощью самовнушения можно избавиться от любого негативного образа мыслей. Любой человек с помощью самовнушения может достичь любых результатов и полностью изменить свое поведение. Самовнушение содействует личностному росту.

Мысль человека материальна. Любая мысль программирует человека на совершение каких-либо действий. При самовнушении – происходят самопрограммирование. (более подробно темы самокодирования мы рассматриваем отдельно). Самовнушение тесно пересекается с саморегуляцией, самокодированием, аутогенной тренировкой, внушением в бодрственном состоянии.

Самовнушение бывает произвольным и непроизвольным.

Произвольное самовнушение – когда мы сосредотачиваем мысли на одном объекте.

Непроизвольное – сопровождается дополнительными к самовнушению факторами, усиливающими ее (авторитет гипнотизера, обстановка, музыка, проч.)

Лечение с помощью самовнушения не имеет противопоказаний. Даже в тяжелых случаях истерии, когда разъяснение не помогает, а гипноз и аутогенная тренировка не дают достаточного эффекта, больной в предчувствии надвигающегося припадка с помощью

---

<sup>15</sup> Автор относится с большим уважением к Александру Дмитриевичу Черепанову как к автору талантливой книги «Эстрадный гипноз» (а также как к старшему товарищу и коллеге).

самовнушения («Не должно случиться припадка!») может «отодвинуть» или не допустить его. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Формулы самовнушения должны быть простыми, состоять из нескольких фраз, быть направленными на позитивное осуществление действия, независимо что происходит в реальности, т.к. эти формулы-установки адресованы подсознанию. (напр., «С каждым днем мне становится все лучше и лучше». Или «Я здоров, я совершенно здоров»). Поза при самовнушении принимается любая удобная. А затем четким, слегка монотонным голосом повторяют фразы внушения, методично вводя их себе в подсознание.

Самовнушение является основой многих методов психотерапии (напр., аутогенная тренировка, психическая саморегуляция, и др.)

Методика самовнушения по Ромену.

Автор методики А.С.Ромен (1967). Методика включает два этапа обучения:

1) научиться самостоятельно вызывать у себя состояние покоя (предваряют формулы самовнушения создание фонового состояния с помощью упражнений на мышечное напряжение, расслабление, дыхательные упражнения, словесные формулы самовнушения, образные представления).

2) научиться реализовать самоприказы для воздействия на физиологические процессы.

На начальном этапе самовнушению обучают индивидуально: в первую неделю 1 раз в день, во вторую — через день и далее — 1 раз в неделю. В заключение лечебных мероприятий проводятся коллективные занятия. Методика Ромена позволяет овладеть техникой самовнушения в короткие сроки (2-4 недели).

Самовнушение по Павлову.

Самовнушение по И.П.Павлову заключается в концентрированном раздражении определенного участка коры головного мозга. В результате этого происходит затормаживание остальных отделов коры головного мозга, что приводит к изменению целостности существования.

Самовнушение по Бехтереву.

Методика самовнушения по В.М.Бехтереву (1892) представляет собой прием самовнушения, производимого в состоянии легкого гипнотического сна (в начальных стадиях гипноза). Пациент при погружении в состояние легкого гипнотического сна (первая стадия гипноза), трижды произносит слова самовнушения, направленного на устранение основного симптома болезни. При последующих сеансах добавляются самовнушения, направленные на устранение других болезненных нарушений. В дни между сеансами пациент должен повторять

формулу внушения. Формула самовнушения произносится от первого лица, в утвердительной форме, в настоящем времени.

Самовнушение по Куэ.

Методика самовнушения по Куэ называлась им «школой самообладания путем сознательного самовнушения». Куэ был аптекарь, и понял что целебное действие разных лекарств часто объяснялось силой воображения. Технике гипноза и внушения Куэ учился у Льебо и Бернгейма. После чего открыл собственную клинику, где лечил по своей методике.

По Куэ, даже самый внушаемый человек невосприимчив к внушению, если противится ему. Куэ считал, что нет внушения, есть только самовнушение. Своих пациентов Куэ называл «учениками», и лечил с помощью самовнушения. Сначала он проводил тесты на внушаемость (сцепление рук, падение назад-вперед), согласно которым ученики убеждались что у них развита внушаемость. После этого ученики должны были закрыть глаза и произносить формулы самовнушения.

Позже методику Куэ расширили и дополнили. Например Бодуэн, полагая что поведением человека управляют воображение и подсознательные влечения, считал что при мысленном повторении одних и тех же формул автоматически возникает внутреннее сосредоточение, действующее на бессознательное. Поэтому Бодуэн предлагал учить пациентов погружаться в самогипноз для того, чтобы проводить самовнушение в момент пробуждения или перед самым засыпанием. Погружению в самогипноз способствует сосредоточение внимания на каком-то объекте (пламя свечи в темноте), на какой-то яркой мысли, на монотонных звуках (тиканье часов), на коротких фразах самовнушения. В этом случае наблюдается утомление внимания, наступает расслабление и в ряде случаев сон. В период расслабления (транса) человек характеризуется повышенной внушаемостью.

## Тема 11: Основы гипноза и самогипноза

*«... гипнотизировать — значит усыплять, как усыпляет мать своего ребенка...»*

*К.И.Платонов*

*"...Смешно было бы думать, что гипнотизм вырос где-то сбоку, за дверями храма науки, что это подкидыш, воспитанный невеждами. Можно только сказать, что невежды ею достаточно понянчили и захватили руками".*

*А.А.Токарский*



*«В конце 1990 года в городе Констанце, бывшей ФРГ, проходил 5-й европейский конгресс, посвященный применению гипноза в психотерапии и психосоматической медицине. Подавляющее большинство участников конгресса, специалисты-гипнологи, пришли к выводу, что гипноз и его эффекты не смогла объяснить ни одна из существующих научных школ, поэтому гипнолог должен строить свою практику, полагаясь на собственный опыт и врачебную интуицию».*

*В.В.Кондрашов*

## *1. Теория гипноза.*

### *1.1. Мозг, психика. Устройство, основные характеристики.*

- Два полушария (характеристики, основные особенности функционирования);*
- Структура психики (сознание, подсознание, цензура: основные характеристики).*
- Основные три состояния человека (ОСС, сон, ИСС).*

### *1.2. Основные постулаты теории гипноза.*

- определение, основные теории гипноза, взгляды на гипноз современных ученых.*
- два основных направления гипноза: классический (клинический, лечебный, Павловская школа) и современный (гипноз наяву, эриксоновский подход). Определение, характеристики.*
- суггестивные факторы наступления гипнотического состояния.*
- основные правила гипноза.*

### *1.3. Стадии гипноза.*

- три стадии (легкая, средняя, глубокая; предварительная стадия - суггестия).*
- стадии и степени глубины гипнотического сна (классификация Е.С.Каткова, 1957)*
- стадии глубокого гипноза по Э.Хилгарду.*
- свойства глубокого гипноза (амнезия, анальгезия, гипермнезия, анестезия).*
- феномены психики в последней стадии гипноза, сомнамбулической (по С.Ю.Мышляеву, 1993).*
- методы определения глубины гипнотического транса (по Кондрашову)*

### *1.4. Виды гипноза.*

- виды и направления гипноза (лечебный, эриксоновский, психологический гипноз наяву, и т.п.)*
- гипноз наяву по С.Горину.*
- семишаговая модель суггестивного воздействия на психику человека М.Эриксона.*
- психоаналитическая теория гипноза.*

### *1.6. Методы воздействия при гипнозе. (по И.И.Буль, 1974).*

- слуховой анализатор;*

-- зрительный анализатор;

-- кожный анализатор.

1.5. Антисуггестия и контрвнушаемость.

-- определения;

-- виды контрвнушаемости.

1.6. Самогипноз.

-- Определения, основные характеристики.

2. Техника гипноза.

2.1. Методы погружения в гипнотический транс.

2.2. Психотехнология гипносеанса.

2.3. Методические приемы и техники гипноза.

2.4. Варианты погружения в гипноз, выхода из гипноза, формулы кодирования.

## Теория гипноза.

У человека два полушария головного мозга: правое и левое.

Правое – чувственное, образное.

Левое – логическое (словесно-логическое).

Структура психики – сознание, бессознательное, и цензура психики.

Цензура отвечает за распределение информации из внешнего мира между сознанием и подсознанием (бессознательным). Наблюдается т.н. эффект вытеснения: 90% инфо, поступающей из внешнего мира, вытесняется в подсознание; проходит в сознание, т.е. осознается, всего 10%. При этом вся информация, которая проходила в зоне репрезентативных и сигнальных систем организма – откладывается в подсознании. Далее – через время проходит в сознание, осознается. Часть, неосознается, и довлеет над психикой в виде симптоматики нервных заболеваний. Такой человек пребывает в пограничных состояниях психики, т.е. ведение малой психиатрии: невроз, беспокойство, тревожность, сомнения, и т.п. Основа психоанализа Фрейда – проговаривая что-то, что волнует человека, такой человек переводит в сознание нечто нежелательное, беспокоящие его воспоминания, что составляет симптоматику нервного расстройства. Проговаривая – больной как бы переводит тревожащие его воспоминания в сознание, осознает, это метод катарсиса, очищения. Тем самым человек излечивается.

Правое полушарие – бессознательное. Левое – сознание. В мозге бессознательное расположено в РФ (ретикулярная формация), сублиминальные, подкорковые слои коры головного мозга. Кора – сознание. Подкорка – подсознание.

В психике человека три состояния: состояние бодрствование (ОСС), состояние сна, и состояние измененного сознания, или трансное сознание, транс. Это все обычные состояния, которые встречаются у всех без исключения людей.

При гипнозе в коре головного мозга наступает т.н. разлитое торможение, в результате чего затормаживаются все участки мозга кроме одного: отвечающего за связь между гипнотизером и гипнотиком. Наступает состояние раппОрта. РаппОрт – связь между гипнотизером и гипнотиком (кроме голоса гипнотизера гипнотик больше ничего не слышит).

Гипноз – это особое, измененное состояние психики и физиологии. Такое состояние характеризуется повышенной восприимчивостью ко всему, что говорит или делает гипнотизер. Т.е. гипноз – состояние человека, когда максимально повышается его внушаемость. В таком состоянии устанавливается раппОрт (гипнотик начинает подчиняться гипнотизеру).

Гипноз – особое, ИС психики и физиологии, которое отличается наличием раппОрта.

Гипноз начинается только когда есть раппОрт. РаппОрт – управляемая связь между гипнотиком и гипнотизером, выражающаяся тем, что наблюдается полное управление гипнотиком. «Зона раппОрта» — канал связи гипнотика с гипнотизером.

Гипноз -- временное состояние сужения сознания, вызываемое устойчивой концентрацией внимания и специальными действиями гипнолога. Суженое состояние сознания характеризуется изменением психологических и физиологических характеристик организма (изменяется внушаемость, т.е. происходит нарастание подчиняемости пациента гипнологу и снижении волевого контроля пациента над происходящим).

Гипноз -- временное состояние суженного сознания и сконцентрированного внимания, вызванное действием гипнотизера (гетерогипноз) или воздействием на собственную личность (аутогипноз), обусловленное повышенной внушаемостью и гипнабельностью, что проявляется снижением уровня мышления, волевого контроля и эмоционального настроения. Действие гипнотизера направлено на личность гипнотика; при воздействии на собственную личность -- происходит изменение самосознания. (С.Ю.Мышляев, 1993).

Гипноз -- условнорефлекторный сон, вызванный внушением, при котором через «сторожевой пункт» (по акад. Павлову) поддерживается контакт с загипнотизированным.

Гипноз — это частичный сон, или временное ИСС, характеризующееся сужением его объема и резкой фокусировкой на содержание внушения, что связано с изменением функций индивидуального контроля и самосознания.

Гипноз — это состояние суженного сознания, вызванное действием гипнолога и характеризующееся прежде всего повышенной внушаемостью и управляемостью.

Гипноз — форма повышенной готовности психики к приему информации, ее переработке и реализации в деятельности. (В.Л.Райков, 1969)

Гипноз -- особое психологическое состояние, которое возникает под влиянием направленного психологического воздействия и отличается от сна и от бодрствования,. В.Е.Рожнов (1985).

Гипноз — это:

1) Состояние измененного сознания, возникающее под воздействием особых ситуаций, особых воздействий, особых внушений.

2) Психическое состояние.

3) Форма человеческого общения.

4) Форма повышения психической управляемости организма, иллюстрация максимальной активизации возможностей пластичности психики.

5) Состояние повышенной и повышающейся внушаемости в количественном отношении вплоть до качественного скачка состояния измененного сознания.

6) К гипнотическому состоянию могут быть близки переживания глубокой внутренней сосредоточенности, задумчивости, когда внешние раздражители почти полностью игнорируются за счет этой внутренней сосредоточенности.

7) Гипноз возникает в результате воздействия на сознание с целью его трансформирования и последующего целевого внушения.

8) Гипнотическое состояние не только оживляет внутренний мир ассоциативных представлений, но и «расцветивает», «украшает» творчество личности.

9) Гипноз — это важнейший резервный уровень организма. Состояние гипноза создает условия для более расширенного управления явлениями бессознательного, а также мобилизации энергетической способности сознания. (В.Л.Райков, 1998).

Гипноз - это форма повышенной готовности психики к приему информации, ее переработки, реализации в деятельности.

К гипнотическому состоянию могут быть близки переживания внутренней сосредоточенности, задумчивости.

Различают аутоуггестию (самовнушение) и гетероуггестию (внушение со стороны другого человека). Современные психологи-гипнологи являются наследниками традиций шаманов и жрецов.

Гипноз себя проявляет:

- 1) Обездвиживанием
- 2) Торможением (человек перестает соображать)

(возникает доминанта; формируется раппОрт – мы формируем доминанту: чем эмоциональнее речь – тем сильнее раппОрт).

Устойчивый очаг возбуждения в коре головного мозга = доминанта - раппОрт

Гипноз – это не сон.

Гипноз – промежуточное состояние между бодрствованием и сном.

Гипноз – процесс перехода от состояния бодрствования к состоянию сна. При гипнозе человек не спит, его состояние лишь напоминает состояние сна. В психике в таком состоянии начались (пошли) изменения.

Гипноз – немного похож на состояние легкой дремоты. (только в глубокой стадии гипноз похож на сон, сомнамбулизм, сомнамбула.)

В обычной жизни гипноз возникает в просоночном состоянии (состояние неполного пробуждения, когда еще не можешь открыть глаза или что-то сказать, но уже слышишь окружающие звуки).

Качество гипноза = глубокий транс (чем глубже транс, тем сильнее гипнотическое воздействие).

Когда человек засыпает – раппОрт нарушается.

Гипноз – процесс усыпления.

Гипноз – искусственный сон. Загипнотизировать – значит усыпить.

Гипноз и сон схожи: если оставить человека в гипнозе, не пробуждая его, то вскоре его частичный сон (частичное торможение) перейдет в обычный естественный сон (общее торможение) и он проснется сам от действия какого-либо внешнего фактора.

Гипнотический сон – особое состояние, которое отличается от обычного сна тем, что между гипнологом и гипнотиком сохраняется устойчивая связь, раппорт. Если такая связь по ряду причин прерывается, гипнотический сон переходит в обычный сон.

Сходство и отличие гипноза и сна:

- 1) Сходство -- торможение коры больших полушарий головного мозга.
- 2) Отличие:

Сон — это иррадированное торможение, разливающееся по коре больших полушарий головного мозга без наличия очагов возбуждения.

Гипноз — затормаживаются все участки мозга кроме одного: отвечающего за связь между гипнотизером и гипнотиком. Наступает состояние раппОрта.

Гипноз – (с точки зрения внутримозговых процессов) -- в состоянии бодрствования в коре головного мозга преобладает возбуждение, а в состоянии сна — торможение; гипноз возникает при наличии очага возбуждения в заторможенной коре. Вся кора спит, но команда гипнотизера поступает в мозг через этот очаг, и поскольку спящий мозг не в состоянии их критически осмыслить, гипнотизируемый безоговорочно выполняет эти команды и тут же их забывает.

Сходства и отличия гипноза от сна.

Сходства гипноза и естественного сна:

1) Загипнотизированный человек внешним видом напоминает сонного: закрытые глаза, пониженная деятельность мышц и внутренних органов.

2) Приготовления ко сну напоминают процедуру гипнотизации.

3) Наличие при обычном сне слабых контактов со средой позволяет перевести естественный сон в гипнотический.

4) Наступление гипнотического состояния сопровождается изменениями, сходными с картиной естественного сна (падение кровяного давления, замедление частоты пульса на 4-12 ударов в минуту, урежение ритма дыхания на 3-5 дыханий в минуту, отсутствие движений век).

Отличия гипноза от естественного сна:

1) Непрерывная словесная связь гипнолога с гипнотиком.

2) Гипноз — это искусственный сон, вызываемый раздражителями (слуховыми, зрительными, тактильными), т.е. гипноз вызывают однообразное раздражение органов чувств (фиксация взгляда, однообразные звуки, словесная суггестия, мерные потоки тепла).

3) Человек полностью забывает все, что с ним было во время гипноза.

В гипнозе можно внушить все что угодно и человек будет верить. Т.е. в гипнозе нарушается контроль психикой (мозгом, сознанием) реальности.

Гипноз может развиваться как при общем утомлении мозга, так и от истощения любого участка коры при длительном воздействии сигналов от раздражителя (слуховые — речь, тиканье часов, и т.п.; зрительные и т.п.)

Для усыпления (гипноза) необходимы:

- 1) Удобное место (сесть или лечь)
- 2) Слова на расслабление.

Гипноз – вызываем транс и записываем информацию в мозг (в подкорку).

-- два основных направления гипноза.

Существует классический гипноз и современный гипноз, т.н. гипноз наяву, или – психологический гипноз наяву.

Психологический гипноз наяву – состояние суггестии. Суггестия начинает проявляться в замирании позы (гипнотика). Гипноз начинается – когда глаза гипнотика закрываются.

При гипнозе наяву – происходит воздействие на подсознание.

Гипноз – это состояние повышенного внимания. Главный эффект гипноза наяву – завладеть вниманием.

Гипноз наяву – состояние суженного сознания. Для осуществления гипнотического воздействия необходимо воздействовать на правое полушарие. Т.е. при гипнозе наяву – следует добиться эффекта суженного сознания (максимально отключить сознание (левое полушарие)).

Для осуществления гипнотического воздействия (ввода инфо в мозг) предварительно человека следует погрузить в состояние транса (ИСС).

Транс – устойчивая концентрация (сосредоточение) внимания. При гипнозе наяву – не нужно усыплять, нужно управлять вниманием (привлечь внимание), т.е. завладеть взглядом. Когда завладели взглядом – завладели вниманием – а значит и погрузили человека в транс и установили раппОрт. Поэтому чем внимательнее человек слушает – тем сильнее влияние на него.

Суггестивные факторы наступления гипнотического состояния делятся на следующие:

- 1) Организационные — поза, предсуггестия, отсутствие помех и др.
- 2) Действующие на первую сигнальную систему — музыка, пассы, освещение, метроном, запахи и др.
- 3) Действующие на вторую сигнальную систему -- словесное внушение сонливости и сна, счет, кодирование и др.
- 4) Психофизиологические факторы -- расслабление, отсутствие посторонних мыслей, концентрация внимания на словах гипнотезера, и др.
- 5) Установление раппорта.
- 6) Фармакологические (психоделические) — применение фармакологических препаратов, тормозящих активность коры головного мозга гипнотика и вызывающих сонливость.

7) Наркотические — применение наркотиков для вызывания наркогипноза.

8) Отравляющие — применение алкоголя, ядов, токсинов и др. для вызывания состояния торможения, и т. п.

9) Эмоциональные — факторы, действующие на эмоции: религиозные, через произведения искусства и т. д.

Кроме того, суггестивное значение имеют все объекты окружающей гипнотика среды — надписи, обстановка, окружение людей и др., а самым главным считается фактор предварительной настройки ожидания (предсуггестия), который может быть результатом личного опыта, знаний, веры, и т. д.

Три стадии классического гипноза: легкая, средняя, глубокая.

Легкая стадия (летаргия, легкое сковывание: человек слышит голос гипнотизера, может самостоятельно прервать сеанс, но не хочет, хотя и может; наблюдается у 90% людей).

Средняя (каталепсия, полное сковывание: зона раппОрта возрастает; наступает легкая каталепсия: поднятая рука может остаться висеть в неподвижном положении; гипнотик не может сам открыть глаза, или для этого ему придется приложить серьезное усилие; наблюдается у 20-25% людей).

Глубокая стадия (сомнамбулизм: наблюдается очень редко; в глубокой стадии с гипнотиком можно делать любые чудеса, которые демонстрируют эстрадные гипнотизеры: лежать между стульями на спинках вытянувшись в струнку, прокалывать тело шпагами, ходить по углям и т.п. В этом состоянии человека можно программировать на видения. Наблюдается у 1% людей)

Т.к. существует гипноз наяву, то выделяют особую стадию – состояние суггестии, которая предшествует первой стадии гипноза. В состоянии суггестии гипнотик пребывает в бодрственном состоянии, с открытыми глазами, но его действия подчиняются гипнотизеру (через раппОрт, канал устойчивой связи между гипнотиком и гипнотизером).

Стадии и степени глубины гипнотического сна (классификация Е.С.Каткова, 1957)

Первая стадия.

Первая степень первой стадии. Наблюдается нарастающее снижение тонуса коры головного мозга. Основные процессы — торможение и возбуждение — изменены, что создает условия для иррадиации торможения на двигательный анализатор и вторую сигнальную систему действительности. Гипнотик ощущает покой, приятное состояние легкости в теле. Окружающее слышит, свои мысли контролирует. Чувствительность сохранена. Легко реализуется внушение двигательных реакций. Из этого состояния гипнотизируемый легко может выйти.



Вторая степень первой стадии. Тонус коры еще более сжимается. Глубоко заторможен двигательный анализатор. Глотательные движения. Прикосновение к руке вызывает активное нормальное напряжение. Двигательные реакции легко реализуются. Слышит и активно воспринимает внешние раздражители. Чувствительность сохранена. Легко может быть разбужен.

Третья степень первой стадии. Тонус коры значительно снижен. Более глубокое угнетение двигательного анализатора и второй сигнальной системы. Ощущение гипнотиком дремоты и сонливости. Течение мыслей вялое. Тяжесть в теле. Мышцы расслаблены. Поднятая рука бессильно падает. Невозможно открыть веки, двинуть рукой. Моторные внушения часто не реализуются. Окружающие звуки слышит. После пробуждения уверен, что мог бы выйти и сам из этого состояния.

Вторая стадия.

Первая степень второй стадии. Тонус коры снижен, возникает зона раппорта. Разлитое торможение выключает кинестетическую систему (каталепсия). Торможение и второй сигнальной системы действительности. Торможение распространяется на кожный анализатор (обезболивание). Появляются «переходные состояния» — уравнивательная фаза. Гипнотик отмечает значительную сонливость, движения затруднены. Более ровное и спокойное дыхание. Легкая каталепсия (поднятая рука в воздухе остается недолго). Внушить однообразные движения (покачивание руки, поставленной на локоть) не удастся, а если удастся, то лишь после настойчивых внушений. Внушить двигательные реакции не удастся. Окружающие звуки воспринимает, хотя и без интереса.

Вторая степень второй стадии. Еще большее углубление предыдущего состояния. Достигается восковидная каталепсия. Самопроизвольная анальгезия. Большое торможение второй сигнальной системы. Резкая сонливость. Гипнотик отключает «скованность» двигательной сферы. Восковидная каталепсия. Значительное ослабление кожной чувствительности, усиливающееся путем внушения. Реализуются внушения двигательных реакций, латентный период укорочен. Начавшееся автоматическое движение быстро ослабевает, прекращается. Внушенные иллюзии не реализуются.

Третья степень второй стадии. В коре головного мозга появляются фазовые явления — уравнивательная фаза. Более глубокое торможение второй сигнальной системы. Реализуются при закрытых глазах внушенные иллюзии. Гипнотик отмечает полное исчезновение собственных мыслей, слышит только голос гипнотизера. Наблюдается тетаническая каталепсия (пружинит рука). Внушение активных и пассивных двигательных реакций реализуется хорошо (медленные движения отдельными толчками, невозможность разжать

кулак, двинуть рукой). Автоматические однообразные движения выражены хорошо. Имеется анестезия слизистой носа (проба с нашатырным спиртом отрицательная).

Третья стадия.

Первая степень третьей степени. Зона раппорта формируется полностью. Вторая сигнальная система выключена, кроме пункта раппорта. Превалирует первая сигнальная система. Амнезия после пробуждения (гипнотик не помнит, что он делал в гипнотическом состоянии). Иллюзия при открытых глазах хорошо реализуется во всех анализаторах, за исключением слухового и зрительного. Самопроизвольная каталепсия исчезает (симптом Платонова — поднятая рука быстро падает). Самопроизвольная каталепсия исчезает. При раздражении носа, языка, кожи вызываются галлюцинации. Можно вызвать ощущение голода, жажды. Хорошо реализуются внушенные двигательные реакции. Амнезия отсутствует.

Вторая степень третьей степени. Почти полное торможение деятельности второй сигнальной системы. Зрительные галлюцинации хорошо реализуются (с закрытыми глазами «ловят бабочек»). При внушении: «открыть глаза!» -- галлюцинации исчезают, часто наступает пробуждение. Легко реализуются внушенные двигательные реакции (пассивные и активные). Частичная амнезия.

Третья степень третьей степени. Полное изолирование раппорта. Вторая сигнальная система выключена, кроме пунктов раппорта. Амнезия после пробуждения. Слово сильнее реального раздражителя. Легко реализуются все типы положительных и отрицательных галлюцинаций (при открытых глазах). Положительные и отрицательные галлюцинации реализуются постгипнотически. Амнезия после пробуждения. Легкая реализация — «трансформации» возраста (перевод в детское состояние). При открытии век глаза мутны, влажны. Возможность вызвать «молниеносный» повторный гипноз.

По мнению ведущих ученых (Мышляев С.Ю., Тукаев Р.Д., Ахмедов Т.И., Гримак Л.П., Кондрашов В.В. и др.) на сегодняшний день эта классификация является наиболее полной и детально разработанной.

Процесс гипнотизации – это процесс усыпления.

Выделяют четыре свойства глубокого гипноза:

- амнезия (забывание)
- анальгезия (обезболивание)
- гипермнезия (сверх-запоминаемость)
- анестезия (онемение, понижение чувствительности).

Э. Хилгард рассматривает гипноз как особое состояние сознания и описывает 7 характеристик глубокого гипнотического транса:

- спад функций планирования;
- перераспределение внимания;
- наличие ярких зрительных образов прошлого и проявления повышенной способности к фантазированию;
- толерантность к устойчивому искажению реальности;
- повышенная внушаемость;
- ролевое поведение;
- постгипнотическая амнезия (потеря памяти).

Феномены психики в последней стадии гипноза, сомнамбулической (по С.Ю.Мышляеву, 1993).

#### Ощущение и восприятие.

Ощущения – психические процессы, с помощью которых человек может осознавать явления, находящиеся во внешнем мире на основе деятельности органов чувств. С помощью внушения в гипнотическом состоянии вызываются любые изменения в деятельности органов чувств (например, понижение чувствительности к боли (аналгезия), прикосновению, температурным раздражителям и т.п.) Ослабление болевых ощущений происходит вследствие игнорирования сведений о боли как незначимых для организма.

Под гипнозом можно вызвать и увеличение чувствительности (гиперестезия).

В гипнотическом состоянии путем внушения вызывается и увеличение остроты зрения, полная слепота или слепота на один глаз, сужение поля зрения, цветовая слепота (полная или на отдельные цвета), глухота на одно или оба уха или, напротив, обострение слуха. Подобно зрению, осязанию в гипнозе понижаются или обостряются обоняние, вкус.

В состоянии гипноза можно вызвать чувство телесного благополучия и неблагополучия, чувство слабости, утомления, ощущение силы, свежести, бодрости, отвращения к пище или, наоборот, повышенный аппетит, жажду, чувство свободного или затрудненного дыхания, чувство тяжести, стесненности, давления в области груди и т.д.

В состоянии гипноза у гипнотика можно вызвать иллюзии. Например, гипнотик может смотреть на своего знакомого, и не видеть его.

#### Представления.

Представлениями называют образы предметов, сцен или событий, которых в данный момент не воспринимаем (с помощью органов чувств). Представление иногда определяют как фантазии. Воздействуя на психику, гипнотизер может вызвать галлюцинации. Например, гипнотик забрасывает воображаемую удочку, ловит золотую рыбку, поет, играет на фортепиано, ходит по канату, может смотреть кино и при этом смеяться или плакать и т.п.

Существуют и постгипнотические галлюцинации, которые трудно отличить от реальных видений.

В гипнозе могут вызываться представления, не соответствующие действительности и носящие характер ложных воспоминаний (парамнезии): гипнотик живо, эмоционально описывает пожар, автомобильную аварию, конфликт в очереди и т.д., которых на самом деле не было.

Воля.

Воля -- способность человека к сознательной, целенаправленной или произвольной деятельности, саморегуляции своего поведения; воля -- способность доводить начатое дело до конца, несмотря на трудности и препятствия.

Путем внушения в гипнозе снижается уровень барьера критичности (цензура психики) и тем самым человек не может регулировать свое поведение (деятельность), мышечные движения ему становятся неподвластны. В сомнамбулической стадии можно внушить человеку определенное состояние и положение. Тело гипнотика уподобляется «восковой гибкости». Эстрадные гипнотизеры приводят человека в состояние каталепсии, когда гипнотика можно положить пятками и затылком на два стула, и тело спящего остается вытянутым, в виде мостика. При этом повышается тонус всей мышечной системы, на гипнотика можно встать, и он не прогнется.

В глубоком гипнотическом состоянии можно вызвать машинальное записывание, когда испытуемый, разговаривая с гипнотизером, автоматически несознательно пишет о своих личностных переживаниях, воспоминания о которых для него болезненны. При этом не отдает себе отчета в том, что именно написала его рука, и смысл написанного будет осознан лишь после выхода из гипноза и при прочтении записей.

В состоянии гипноза человек не ощущает усталости и может выполнять работу, прикладывая при этом значительно меньше усилий.

Память.

Память - сложный процесс, который предполагает запечатление, сохранение и воспроизведение прежнего содержания нашего опыта.

Известен эффект т.н. постгипнотического состояния, когда испытуемые могут вспомнить почти все, что происходило в гипнозе; кто-то при этом забывает лишь частично, а кто-то и не помнит ничего (постгипнотическая амнезия).

Постгипнотическая амнезия является показателем глубокой сомнамбулической стадии гипноза. Различают спонтанную и внушенную постгипнотическую амнезию. Вариантом внушенной амнезии является «амнезия источника», когда, например, человека чему-либо

обучают и результат этого обучения сохраняется в постгипнотическом периоде, но налицо амнезия того факта, что он научился этому под гипнозом. Путем внушения можно вызвать эффект избирательной амнезии. Гипнотика можно заставить забыть свое собственное имя. Он во всем будет отдавать себе отчет, но не сможет вспомнить, как его зовут. В сомнамбулической стадии гипнотика можно заставить забыть имена, фамилии, даты, адреса и т.п.

Путем внушения можно восстановить в памяти гипнотика воспоминания, которые невозможно извлечь из него в состоянии бодрствования. Это называется гепермнезия. Также с помощью внушения можно вызвать искусственную амнезию, например, стереть из памяти определенные периоды жизни человека, и он может забыть, что недавно женился, переехал на другое место жительства и т.п. В гипнотическом состоянии можно лишить человека практических навыков, знаний, сделать его неспособным писать, читать, рисовать и т.п. Можно внушить гипнотику десятки разных слов, и он свободно повторит их в том же порядке, причем слова могут быть удержаны в его памяти еще много дней после сеанса гипноза.

Внимание.

Внимание представляет собой форму организации психической деятельности, проявляющейся в ее избирательной направленности, концентрации и относительной устойчивости.

В гипнозе можно оказывать влияние на внимание, его концентрацию, степень сосредоточения, объем, распределяемость, устойчивость и отвлекаемость.

Известен такой метод обучения, как гипнопедия. Методика гипнопедии состоит в следующем. Словесный материал, записанный на магнитофонную ленту, или устно повторяется многократно (30-40 раз), или в течение ночи подается через наушники. Испытуемые в состоянии гипноза (под воздействием специальной тренировки) могут улучшить процесс запоминания иностранных слов в 20 раз (максимальный результат).

Психоаналитическая теория гипноза.

Основоположник -- врач-психиатр и невролог, доктор наук, профессор Зигмунд Фрейд.

Изучав технику гипноза у Шарко в Париже и у Бернгейма в Нанси, Фрейд позже отошел от классического гипноза, разработав собственный метод, получивший название «психоанализ». К разработке психоанализа Фрейда подтолкнули гипнотические феномены, которые он наблюдал и практиковал как врач-гипнолог.

С.Ю.Мышляев (1993) обращает внимание, что ученики Фрейда -- Ференци, Шильдер, Кандерс и др. -- видели в гипнозе и внушаемости эротическую основу. Так Ференци (1924) отмечает в гипнозе восстановление инфантильно-эротической, мазохистической установки.

Гипнотизированный является или образом отца (отцовский гипноз), или прототипом матери. Центральное место в психоаналитическом гипнозе занимают побуждения из области «Эдипова комплекса». Гипнотизируя женщин, гипнотизер может наблюдать перед засыпанием и перед пробуждением особенности, которые характерны для сексуального возбуждения. (Поэтому по правилам, если врач-мужчина гипнотизирует женщину, то в комнате должен находиться кто-то третий.)

У некоторых женщин в состоянии гипноза иногда можно отметить страх, как перед изнасилованием. Этот страх, по мнению психоаналитиков, выражает соответствующее желание, пробуждаемое гипнозом, а мягкие уговоры, окрик, грубое воздействие являются и психическими средствами гипноза, и средствами эротического обольщения.

Согласно психоаналитической концепции гипноза, применяемые технические средства – «фиксирование» (взглядом), поглаживание - являются общими для гипноза и эротики. Кроме того, люди, предрасположенные к влюбленности, легко впадают в глубокий гипноз.

Мышечные феномены гипноза - полная расслабленность и каталепсия – согласно психоаналитической концепции гипноза – выражение безволия, разрешение делать с собой все, что угодно.

Психоаналитическая концепция открыла новый аспект анализа отношений между гипнотизером и гипнотизируемым с позиции теории перенесения и бессознательного. Гипноз - это психическое состояние, которое позволяет человеку действовать непосредственно на уровне бессознательного без вмешательства сознания.

Гипнотерапия.

Гипнотерапию различают на терапию с помощью гипноза и терапию под гипнозом. Терапия с помощью гипноза проходит в форме сеансов и основывается на лечебной эффективности гипнотического состояния. Следует говорить о положительности гипнотического сна. Чтобы психологическое и физиологическое действие гипноза было эффективным, необходима определенная продолжительность сеансов. Одной из форм терапии под гипнозом является терапевтическое воздействие, ориентированное на усовершенствование самосознания. Следует выделить три метода:

- терапия, направленная на изменение поведения (перевоспитание);
- метод катарсиса;
- гипноанализ.

Рассмотрим подробнее.

- терапия, направленная на изменение поведения (перевоспитание).

Используется прямое внушение. Терапевт убеждает и воспитывает.

— метод катарсиса.

Облегчение аффективной напряженности наступает в результате возрождения подавленных вытесненных эмоций, что позволяет выявить происхождение расстройств и добиться исчезновения симптомов.

— гипноанализ.

Сочетает психоанализ и гипноз. Средняя продолжительность лечения гипноанализом от 40 до 100 и более сеансов. Используется две методики гипноанализа. По обеим методикам лечение начинается с периода тренировки, во время которой субъект приучается впадать в гипнотическое состояние по сигналу. Для проведения гипноанализа необходим транс. Первая методика включает фазу тренировки и фазу классических психоаналитических сеансов с использованием методики свободных ассоциаций. Гипноз применяется для преодоления сопротивления. Когда возникает сопротивление, пациент гипнотизируется, и от него пытаются добиться сообщения того материала, который он не мог дать в состоянии бодрствования. Лечение заканчивается периодом перевоспитания (третья фаза), во время которого применяют прямое внушение. Вторая методика очень гибкая. Для получения материала используют: индукцию сновидений, регрессию, автоматическое письмо, визуализацию сцен, относящихся к конфликтным ситуациям, и др. (Л.Шерток, 1992).

В гипнозе надо говорить: коротко, образно, саму суть. Кроме того говорить уверенно и достаточно громко.

Постгипнотический эффект – в гипнозе можно навязать модель поведения, которую будет делать человек после того как выйдет из гипноза (т.н. внушение с отставным эффектом).

Результат вхождения в гипноз – на 100% зависит от гипнабельности!

Поэтому гипноз рекомендован только лицам, имеющим гипнабельность. Другим – не рекомендуется.

Тесты на гипнабельность помогают определить гипнабельность.

Проверка на гипнабельность (тесты):

1) сжатие (сковывание) пальцев (пальцы плотно сплетены, считаем до пяти, пальцы склеиваются, деревенеют, не можем их разогнуть по своей воле и т.д.; сильно внушаемые не могут самостоятельно разогнуть пальцы);

2) падение назад-вперед с закрытыми глазами (руки у виска, гипнотизер стоит сзади или спереди, руками не дотрагивается, тянет назад, мысленное или реальное проговаривание; внушаемые люди падают, как им говорят).

3) маятник (грузик на нитке; внушаем произвольное раскачивание по часовой или против часовой стрелке; у внушаемых людей грузик начинает вращаться по кругу).

4) запах одеколона на шариковой ручке (говорим, что вчера брызнули на ручку одеколон, и даем возможность уловить запах; внушаемые люди чувствуют этот запах).

5) Др. тесты.

Как повысить гипнабельность:

1) увеличить время воздействия

2) увеличить количество сеансов

(средний курс – месяц, три раза в неделю; или 10 дней подряд, но не меньше 5 дней)

Обычно: 12-15 сеансов, 3 дня в неделю, во второй половине дня, до ужина, на фоне утомления.

В среднем – месяц (4 недели по три сеанса в неделю – три раза в неделю) (если не засыпает – можно дать таблетки для сна; или горячий чай, горячая ванна 20 минут.) Можно включить музыку (например, Жан Жаре, космическая музыка; или ночной прибой, крик чаек, шум дождя и т.п.). Можно запахи (травы). Свет выключить или сделать слабым (лучше – фиолетовое освещение).

Три принципа для гипноза:

1) расслабление

2) успокоение

3) засыпание.

Время сеанса: 30 минут (в среднем). А так – от 30 минут до 2 часов (особенно если слабогипнабельные пациенты).

Пассы при гипнозе:

Снизу вверх – возбуждающие

Сверху вниз – успокаивающие

Сбоку на бок – нейтральные

Слова и руки – два инструмента гипнотизера

Правила гипноза.

Важное правило: когда касаешься человека – активируешь его бессознательное.

Следует помнить: гипноз – это создание специальных условий, когда слово работает эффективно.

Гипноз состоит из двух умений:

1) сказать, чтобы закрыли глаза

2) воспитывать человека

Самая главная функция гипнотизера – воспитывать других (гипноз – лишь техника, с которой воспитываем) Гипноз – это техническое приложение к идеологии. Гипнотизер



отличается от простых людей – знаниями. Закон профессии: если человек вас послушал, с вами согласился – он станет другим человеком. Гипноз – лишь техника, с помощью которой наши слова лучше работают. Гипнотизер – должен быть глубоко эрудированным человеком.

Правила кодирования при гипнозе:

- 1) Быть спокойным, уверенным, расслабленным.
- 2) Смотреть в глаза.
- 3) Говорить коротко и громко.
- 4) Говорить несколько раз.
- 5) Говорить в утвердительной форме (любые извинения и сомнения запрещены).
- 6) Использовать только местоимение «Я», например: «Я считаю», «Я решил», «Я знаю»

и т. д.

Примечание: Запрещено употреблять частицу «не» (в трансе частица «не» - не воспринимается).

Виды гипноза.

1. Классический (павловский) гипноз.

Сонное торможения всей коры головного мозга с сохранением бодрствующего участка (зоны раппорта).

2. Психологический гипноз наяву.

Глаза открыты, но наступает полное или частичное подчинение гипнотизеру.

3. Наркогипноз.

Основан на применении медикаментов с целью достигнуть повышенной управляемости гипнотика.

4. Аппаратный гипноз.

Спецаппараты типа «Радиосон», телевидение, телефонный разговор, компьютер, радио, магнитофон, аппаратов типа «Электросон» и др.

5. Патологический гипноз.

Возникает произвольно или непроизвольно. Непроизвольно – в результате заболеваний. Произвольно – в результате травм, отравления, инфекции и т. д.

Следует выделить технику гипноза наяву, известного под названиями цыганский психологический гипноз.

В основе цыганского психологического гипноза лежит феномен установления внушающего контакта (раппорта) в состоянии частичного или полного бодрствования сознания гипнотика. Внушение выполняется наяву, методом формирования устойчивого эмоционально-энергетического возбуждения на фоне активного или частично измененного

состояния сознания и измененной психофизиологии. Основой контакта гипнотизера и объекта является феномен установления управляющего контакта (раппорта) методом синхронизации и подстройки эмоционального состояния и поведения гипнотизера к эмоциональному состоянию, движениям, позе, дыханию, и т.д. объекта. Поэтому цыганский метод установления раппорта внешне выглядит как выражение сочувствия, желание помочь, желание что-то дать или сделать и т. п.

Часто в самом начале контакта цыганский криминальный гипнотизер сразу старается чем-то необычным и логически тупиковым озадачить объект и, пользуясь секундной приостановкой логико-аналитического мышления, мгновенно перевести и изменить его сознание в правополушарный режим воображения, чувств и эмоций. При этом вводится, как правило, навязывание главного ключа к глубинной бессознательной природе человека — страха.

Для того чтобы подействовало внушение сначала надо создать раппорт (очаг сверхбодствования в коре головного мозга). Для этого надо:

1) «Стать зеркалом» (принять позу, такую же как у партнера). Подобное носит название: «подстройка», «отражение», «присоединение», «отзеркаливание» и т.п.

Гипнотизеру нужно сделать главную часть своего поведения похожей на аналогичную часть поведения объекта. Отражения позы может быть прямым (в точности как в зеркале) и перекрестным (если у партнера левая нога закинута на правую, то гипнотизер делает это же). Нельзя копировать слишком явно. Во всем нужна мера. Важно чтобы объект не заметил подстройку. Установление бессознательного доверия и раппорта -- это и есть гипноз. Подстройка к позе — первый навык создания бессознательного доверия.

2) Необходимо подстроиться к дыханию объекта, т. е. скопировать его манеру, частоту и глубину дыхания.

Подстройка к дыханию бывает прямая и непрямая. Прямая подстройка — когда гипнотизер начинает дышать так же, как дышит объект, в том же темпе. Непрямая подстройка — гипнотизер согласует с ритмом дыхания объекта какую-то другую часть своего поведения; например, он может качать рукой в такт дыханию объекта или говорить в такт его дыханию, то есть на его выдохе. Прямая подстройка считается более эффективной для возникновения раппорта. Подстройка к позе и дыханию объекта считается успешной, когда переходит в т.н. «ведение». То есть гипнотизер незаметно меняет свою позу и дыхание и обнаруживает, что у объекта автоматически произошли аналогичная смена позы и дыхания.

Раппорт состоит из двух фаз: «присоединение» и «ведение». В первой части гипнотизер «присоединяется» методом копирования позы и дыхания, а во второй части — меняя позу и

дыхание, добивается схожих бессознательных изменений в позе и дыхании объекта, что и называется «ведением», т. е. гипнотизер фактически завершает формирование бессознательного управления объектом.

### 3) Подстройка к движениям объекта (жесты, мимика и т.п.)

Любые движения можно подразделить на большие (походка, жесты, движения головы или ног) и малые (мимика, мигание, мелкие жесты, подергивания или подрагивания). Лучше всего подстраиваться к жестам рук объекта с помощью движений своих пальцев. В этом случае следует отследить пальцами примерное направление движений рук объекта и сделать какую-то разницу в амплитуде; здесь нужна скорость реакции. Нельзя копировать движения рук объекта зеркально, следует намечать их, но не заканчивать. Например, объект почесал правой рукой лоб, а гипнотизер тут же поглаживает свой подбородок. Из мелких движений хорошо выбрать для подстройки мигание, этого никто не осознает. Следует мигать с той же частотой, что и объект, а потом резко прекратить мигать, что бы у объекта тоже прекратилось мигание, или закрыть глаза, чтобы объект сделал то же самое. Все это способствует возникновению гипноза.

При гипнозе наяву следует давать утвердительные команды (приказы), чтобы в самих приказах был посыл к действию, а не к размышлению над его необходимостью. Также следует акцентировать внимание объекта на его внутреннем мире, что предусматривает введение объекта в состояние определенного транса. Если транс не достигается, воздействуя на эмоции объекта вывести его из себя — и путем утвердительной команды внушить приказ к осуществлению команды.

Также необходимо помнить, что психика человека так устроена, что человек бессознательно не только готов подчиняться, но и испытывает желание делать это. Поэтому для удовлетворения подобного бессознательного желания человека (объекта) необходимо создать ему соответствующие условия. Для усиления эффекта подчинения следует сначала инициировать невроз, а после снять его. Объект должен бессознательно догадаться, что снимается его невроз (депрессия, страх, проч.) подчинением гипнотизеру. Любой человек в первую очередь слышит только себя, а если слушает других — то стремится услышать то, о чем думал (думает) сам. Таким образом происходит верификация новой информации с уже имеющейся в бессознательном человека, а значит цензура психики пропускает новую информацию, и она усиливая старую — участвует в дальнейшем программировании его поступков посредством рождения соответствующих мыслей и идей в психике (мозге) такого человека. Кроме того в течении некоторого времени после наступления раппорта выбранный нами объект манипуляции будет пребывать в состоянии повышенной суггестии (особенно

усиливавшейся на фоне эмоций объекта, т.е. объекта, находящегося в состоянии аффекта), а значит преподнесенная в такой момент информация найдет благозвучный отзвук в его душе, и после можно быть уверенным, что объект манипуляции выполнит установки манипулятора.

Можно подловить человека в состоянии погружения в собственные мысли (период размышления с самим собой на людях, время погружения в книгу, которую объект читает в общественном месте, состояние неуверенности в себе, и т.п.), и воздействовать на него, потому как в подобных ситуациях также снижен барьер критичности цензуры психики на пути информации, воспринимаемой с внешнего мира.

Основные правила погружения в гипноз наяву по Р.Брэгу (1992):

1. Будьте абсолютно уверены в своих силах.
2. Говорите громко и ясно, твердо, четко.
3. Смотрите в глаза своему партнеру. (Большое значение имеет взгляд гипнотизера.

Нужно выработать «гипнотический взгляд».)

4. Максимально расслабьтесь.
5. Используйте местоимение «Я». (Я сейчас буду..., Я..., Я.).

6. Дайте установку на требуемое ожидание (скажите сначала, что вы хотите, затем почему это вам требуется). (Для того чтобы гипнотик был настроен на результат, которого вы от него хотите, ему нужно дать установку на требуемое ожидание. У некоторых людей получение установки дает обратный эффект. Т. е., если ему сказать: "Вас сильно тянет назад", он обязательно будет клониться вперед. Поэтому как вариант, установки типа: "Вы можете мне верить или не верить..." и т. д. Эти установки даются в расчете на тех, кто всегда действует наоборот.)

7. Никогда не извиняйтесь.

8. Не раздражайтесь, будьте спокойны и решительны. Не давайте втянуть себя в дискуссию. (Не вступайте в разговоры, не начинайте с шуток и прибауток, не устраивайте шумных дискуссий, не демонстрируйте наличие эмоций. Начинайте с бесстрастным выражением лица, с видом полной уверенности, без малейшей суеты. Говоря о гипнозе, не раскрывайте истинный механизм этого явления – желателен ореол таинственности. Нельзя показывать присутствующим, что гипнотизер такой же человек как и все люди с их обычными достоинствами и недостатками. Об этом люди могут узнать общаясь с вами при обычном разговоре. То есть вас просто могут рассекретить на бессознательном уровне, а значит вас уже не выручит ни магнетический взгляд, ни голос, ни таинственный вид.)

9. Не давайте оценку и не оскорбляйте испытуемого (Если Вы дали негативную оценку испытуемому, он может сосредоточить свое внимание на этой оценке, отвлечься и разрушить раппорт.)

10. Необходимо подкреплять слова реальным действием. (Без этого условия трудно проникнуть в подсознание. Следует следить за малейшими реакциями гипнотика и выдавать их за результат своего воздействия.)

Наступления состояния, когда человек готов к воздействию внушения можно заметить по следующим характеристикам изменения в его внешности (С.А.Горин, 1995):

1) расслабленность мышц лица и тела; лицо становится более симметричным, на лице разглаживаются складки и морщинки;

2) успокаивается и углубляется дыхание, возникает состояние психологического покоя (состояние безмыслия);

3) временно прекращаются произвольные движения, и человек замирает (сохраняет неподвижную позу, а часто и неподвижный взгляд с заметно расширенными глазами);

4) лицо розовеет или бледнеет, обмякает, кожа становится заметно более влажной, иногда появляются капельки пота;

5) на фоне общей расслабленности мышц можно наблюдаются непроизвольные, неосознаваемые и не имеющие сознательной цели, автоматические движения; эти движения бывают мелкими, вроде подрагивания или шевеления пальцев и кистей рук, а бывают и крупными — кивание головой, движения руками, вздрагивание всего тела;

6) почти прекращается сглатывание слюны.

Способом усиления воздействия является проговаривание вслух наблюдаемых у объекта изменений во внешности.

М.Эриксон (1994) предложил семишаговую модель суггестивного воздействия на психику человека:

1. Постараться поместить человека в удобную для него позу.
2. Сконцентрировать внимание гипнотизируемого на каком-либо внешнем или внутреннем процессе, объекте, мысли или воспоминании.
3. Построить свою речь так, чтобы разделить сознание и бессознательное гипнотика.
4. Сообщить гипнотизируемому о тех признаках транса или любых иных реакциях, которые гипнотизер у него наблюдает.
5. Дать гипнотику установку на «ничего неделании».
6. Использовать трансовое состояния гипнотика для целей гипнотизера.
7. Вывести гипнотика из транса.

Транс - естественное состояние (например, грезы наяву, размышления, молитвы, выполнение физических упражнений). По М.Эриксону (1994), гипнотический транс - это состояние психики, в котором психика наиболее способна к восприятию нового знания. Пациент сохраняет полный самоконтроль. Эриксон практиковал наведение трансa путем рассказ историй. Во время таких рассказов люди погружались в гипнотические состояния.

Методы определения глубины гипнотического трансa (по В.В.Кондрашову, 1998)

- 1) Использовать классификацию Е.С.Каткова (1965).
- 2) Использовать процесс наблюдение.

Например: Неподвижность, глубокое, равномерное дыхание -- глубокий транс. Если человек поворачивается, шевелит рукой или ногой, совершает глотательные акты -- он не спит. Для определения степени гипнотического трансa надо хлопнуть в ладоши. Если человек вздрогнет, значит, транс поверхностный. Если нет, но при выходе из трансa на ваш вопрос ответит, что слышал хлопок – значит транс был, но не глубокий. При глубоком трансe человек ничего не помнит, не чувствует боли, перестает совершать глотательные движения, не покашливает, не чихает, и т.п.

Признаком наступления трансa является:

- расслабление мышц,
- ослабление реакции на внешние шумы,
- снижение пульса и частоты сердцебиения,
- неподвижность или подергивание рук, дрожание век, вздрагивание,
- замедление глотательного рефлекса,
- изменение цвета лица (побледнение или покраснение),
- разглаживание мышцы лица, особенно щек, лба, губ,
- выступление капель пота на шее, лбу, ладонях
- каталепсия (если поднять руку, рука останется висеть сама по себе длительное время без видимых признаков утомления).

Если пациент совершает редкие глотательные движения – транс или отсутствует, или поверхностный.

Для погружения человека в транс надо обладать жесткой волей. Воля укрепляется тренировками. Чем сильнее воля – тем легче подчинять людей, внушать им свои идеи, мысли, желания.

Погружению в гипнотический сон способствует все, что приводит к наступлению естественного сна. Поэтому легко погрузить в гипнотический сон человека, который хочет спать. При гипнотизации следует посадить человека в удобное для него положение сидя, лежа,

полулежа и т.п., т.е. в ту позу, при которой он обычно легко засыпает. Наступлению гипнотического сна способствует тишина, полумрак (т.е. уменьшение потока раздражений, поступающих через слуховой или зрительные каналы), и тепло. При гипнотизации имеет значение поза гипнотизера, его жесты, мимика, речь. Психическое воздействие начинается с момента, когда гипнотик увидел гипнотизера. В этом случае окружающая обстановка должна способствовать закреплению суггестивного настроения гипнотика. Перед началом сеанса важно объяснить гипнотику (с учетом его интеллекта) специфику гипноза. Важно уберечь его от излишнего страха, и убедить, что при гипнозе с ним ничего страшного не случится; что он будет контролировать ситуацию, и по желанию в любой момент сможет самостоятельно выйти из состояния гипнотического сна.

Кратко рассмотрим методы воздействия при гипнозе: на зрительный, слуховой, и кожный анализаторы. (И.И.Буль, 1974).

Воздействие на зрительный анализатор.

Наступления гипнотического сна наступает при утомлении внимания и через это засыпания. Для гипнотизации можно держать какой-то предмет (молоточек, ручку, собственный палец и т.п.) перед глазами гипнотика с указанием ему смотреть на предмет. Как вариант, можно заставить смотреть себе в глаза (при этом запрещено моргать). Предмет также можно легко вращать и т.п. После того как пациент, сидя в удобной позе фиксирует взгляд на указанном вами предмете, в качестве дополнительного средства рекомендуется произносить словесное внушение.

Воздействие на слуховой анализатор.

В этом случае используются раздражители слухового анализатора (шаманский бубен, стук колес поезда, шум ветра, морской прибой, тиканье часов и проч.). Также как и в предыдущем методе, для усиления наступления транса и глубины гипнотического сна, следует добавить словесное внушение.

Воздействия на кожный анализатор.

В этом случае используются пассы руками, которые могут усиливаться внушением словами.

При использовании словесного внушения следует обратить внимание, что формулы внушения должны быть короткими, произносятся уверенно и исключительно в повелительно-утвердительной форме. Запрещаются любые сомнения или сложные формулы. Пациент не должен задумываться над тем что вы сказали; он должен четко выполнять ваши установки и погружаться в транс. Гипнотик должен понимать о чем вы говорите и что вы у него вызываете.

В гипнозе важную роль играет воображение. А воображение зачастую основывается на том, что человек пережил в реальной жизни, или видел по телевизору, вообразил себе из чьих-либо рассказов и т.п. При этом следует помнить, что ваши слова должны походить на внушение. Поэтому во время счета следует говорить монотонным голосом, и желательно в ритме дыхания гипнотика; без резких выкриков, которые могут разбудить пациента, если он погружается в вызываемый вами гипнотический сон.

Антисуггестивный барьер -- негативная установка на гипноз. Антисуггестивный барьер связан с понятием внушаемости (контрвнушаемость). Контрвнушаемость избирательна (по-разному проявляется как к разным гипнотизерам, так и зависит от разного содержания внушений, исходящих от одного и того же гипнотизера). В человеке свойству внушаемости противостоит контрвнушаемость. Внушаемость содействует формированию общественной психологии людей, внедрению в их психику сходных взглядов, убеждений, мнений, оценок, норм деятельности и поведения. Контрвнушаемость способствует формированию независимости от посторонних влияний.

Выделяют следующие виды контрвнушаемости.

1) Непроизвольная (степень недоверия, проявляющихся на бессознательном уровне во время внушения) и произвольная (включается при сопоставлении новой информации с уже имеющейся у человека информацией).

2) Индивидуальная (жизненный опыт человека) и групповая (зависит от состава группы, степени ее сплоченности и т. п.).

3) Общая (общая критичность личности в отношении любой новой информации) и специальная контрвнушаемость (критичность в отношении конкретного человека или конкретной информации).

Любой гипноз – это самогипноз.

Самогипноз (аутогипноз) -- это состояние повышенной внушаемости, во время которого происходит самокодирование. С помощью самогипноза можно погрузиться в глубины подсознания и избавиться от любого негативного образа мыслей и неадекватного представления о себе. Любой человек, практиковавшийся в самогипнозе, способен достичь любого профессионального успеха и изменить свое поведение. Самогипноз снимает стресс и содействует личностному росту.

Загипнотизировать человека без его желания – невозможно. В состоянии гипноза сохраняется связь человека с реальностью. По желанию он может сам выйти из гипноза. При гипнозе человек входит в гипнотическое состояние. Гипнотическое состояние - естественное



состояние для каждого человека. В этом состоянии ощущается внутренняя гармония, покой, ощущение счастья.

Гипноз делится на гетерогипноз и аутогипноз. Аутогипноз – это самогипноз. В аутогипноз человек входит самостоятельно. В гетерогипноз – с помощью другого специалиста. Обучение самогипнозу происходит двумя способами:

- 1) под гипнозом (с помощью психотерапевта);
- 2) самостоятельно.

Гипноз характеризуется состоянием ощущения внутреннего покоя, счастья, гармонии, умиротворенности. Ученые доказали, что гипнотическое состояние является исключительно полезным для психического здоровья человека.

Гипноз, самогипноз, внушение, транс, саморегуляция – позволяют человеку общаться с собственным бессознательным, помогают другими глазами посмотреть на свои проблемы, разобраться в себе и в других людей, снять боль, стресс, депрессию, излечиться от многих болезней (особенно психосоматического характера), позволяют вернуть утраченные силы и запрограммировать себя на исключительный успех во всех делах. Мысль человека материальна. В мозге любая мысль прокладывает связи между нейронами, и программирует человека на совершения заданных мыслью действий. По схожей схеме осуществляется воздействие других людей. В этом случае образуется доминанта (очаговое возбуждение в коре головного мозга), подсознание человека получает психологическую установку, а в бессознательном психики формируется паттерн поведения. Таким образом – любая мысль программирует человека на совершение каких-либо действий. При самогипнозе – происходят самопрограммирование. При гетерогипнозе -- в роли «программиста» выступает другой человек. Такой человек в зависимости от его целей зовется или гипнотизер, или психотерапевт, или манипулятор, или педагог, или психолог, или, или, или...

Любой человек является хозяином своего счастья. Наука не приемлет мистики.

В конце 1990 года в городе Констанце, бывшей ФРГ, проходил 5-й европейский конгресс, посвященный применению гипноза в психотерапии и психосоматической медицине. Подавляющее большинство участников конгресса, специалисты-гипнологи, пришли к выводу, что гипноз и его эффекты не смогла объяснить ни одна из существующих научных школ, поэтому гипнолог должен строить свою практику, полагаясь на собственный опыт и врачебную интуицию. (В.В.Кондрашов, 2008).

Техника гипноза.

Методы погружения в гипнотический транс.

Предварительно следует провести беседу о безвредности и полезности гипноза. Рассказать о том, что гипноз не действует, если человек этого не хочет. Что по своему желанию человек может всегда выйти из гипноза<sup>16</sup>.

Сами методы делятся на следующие:

1) Вербальный метод (словесный).

Усыпление происходит путем монотонного счета, во время которого даются установки на засыпание.

2) Аудиальный метод (слуховой).

Сначала дают послушать какие-то монотонные звуки (метроном, часы, стук колес поезда, шум прибоя и т.п.), а после монотонным голосом дают внушения на засыпание.

3) Фракционный метод.

Идет последовательное погружение в гипнотический сон, а после выход из транса, и снова погружение. Таким образом достигается наибольшая глубина транса.

4) Метод пассив.

Усыпление с помощью движений рук (ладоней) вокруг тела (головы, туловища).

5) Метод утомления зрения.

Заставляют пристально и неотрывно смотреть на какой-то предмет (пальцы, ручка, молоточек, точка на стене и проч.) Дополняют – монотонным внушением на засыпание.

6) Мгновенный метод.

Применяют к сильно внушаемым людям. После слов «сейчас я прикоснусь к вам и вы уснете», прикасаются и человек засыпает.

7) Заочный метод.

По фотокарточке и т.п. Действует на всех внушаемых лиц.

8) Во время ночного сна.

Возможен только при установлении раппорта со спящим. Раппорт устанавливается если спящий отвечает однозначными ответами («да»-«нет») на вопросы гипнолога. В таком состоянии можно и внушить спящему определенную установку.

9) Шоковый.

Засыпания наступает мгновенно, в результате неожиданного раздражителя ЦНС (напр., яркий свет, удар в гонг и др.), одновременно с директивной командой: «Спать»!

10) Метод поднятия руки М.Эриксона.

---

<sup>16</sup> Если находится в первой стадии, максимум во второй. Из третьей стадии, сомнамбулизма, самостоятельно выйти нельзя. Но к 3-й стадии предрасположены меньше 1% населения.

В положении сидя, после медленного поднятия руки до касания лица и затем такого же медленного опускания руки пациент погружается в состояние транса.

11) Гипервентиляционный метод.

После максимально мощного и частого дыхания ртом наступает состояние транса.

12) Многие другие методы.

Психотехнология гипносеанса.

Гипнотизер усаживает гипнотика в удобное положение: сидя, полулежа, лежа.

Гипнотизер стоит справа. Говорит:

-- Сядьте удобно, расслабьтесь, успокойтесь.

-- Ни о чем постороннем больше не думайте, внимательно слушайте мой голос, и строго выполняйте все мои команды.

Гипнотизер накладывает левую руку на затылок, а правую на глаза, и говорит:

-- Закройте глаза.

-- Расслабьте слегка шею, и опустите голову на грудь. Сеанс начался, поэтому не разговаривайте, глаза не открывайте, отдыхайте.

После этого гипнотизер снимает руки с головы и выполняет процесс кодирования.

Выход из гипноза:

Гипнотизер говорит:

-- Сделайте глубокий вдох – выдох.

Затем гипнотизер накладывает левую руку на затылок, а правой, пальцами, слегка дотрагивается между глазами гипнотика, затем одновременно со словами: «Внимание на мой голос! Откройте глаза!» делает легкий тычок пальцами.

После этого – нейтральные (влево – вправо) пассы руками в области лица (воздух, воздух). Слова: «Все ли в порядке, как Ваше самочувствие?»

Ниже мы приводим различные примерные варианты погружения в гипноз, выход из гипноза, а также формулы кодирования. Следует помнить, что в каждом индивидуальном случае как вход в гипноз, выход из гипноза, и особенно формулы кодирования могут и должны различаться. Но общая структура должна сохраняться похожей на нижеприведенные тексты.

Вход в гипноз.

1-й вариант (погружение в легкую стадию гипноза)

-- Сядьте удобно... Расслабьтесь... Успокойтесь...

-- Ни о чем постороннем больше не думайте. Внимательно слушайте мой голос и строго выполняйте все мои команды.

-- Закройте глаза!

-- Расслабьте слегка шею и опустите голову на грудь. Сеанс начался. Поэтому не разговаривайте, глаза не открывайте, отдыхайте!

2-й вариант (средняя стадия)

-- Сядьте удобно... Расслабьтесь... Успокойтесь...

-- Ни о чем постороннем больше не думайте. Внимательно слушайте мой голос и строго выполняйте все мои команды.

-- Закройте глаза! Расслабьте слегка шею и опустите голову на грудь. Сеанс начался, поэтому не разговаривайте, глаза не открывайте, отдыхайте!

-- Сейчас я буду считать. Сосредоточьтесь на тех ощущениях, которые я буду у вас вызывать при счете до десяти. При цифре десять – уснете!

--Раз! Все внимание на правую руку,-- она становится тяжелой.

--Два! Вы все четче чувствуете тяжесть правой руки.

--Три! Левая рука становится такой же тяжелой. Вы чувствуете это.

--Четыре! Обе руки тяжелые и начинают все больше теплеть.

--Пять! Обе руки теплые. Вы чувствуете это.

--Шесть! Вы все больше погружаетесь в состояние гипнотического сна. Отдыхаете.

--Семь! Все тело становится теплым. Вам хорошо. Вас охватывает чувство приятного комфорта.

--Восемь! Ничего нет кроме моего голоса! Вы хорошо слышите мой голос и полностью мне подчиняетесь.

--Девять! Непреодолимое желание спать. Сейчас я назову цифру 10, и вы уснете!

--Десять! Спите! Спите крепче!

3-й вариант (глубокая стадия)

-- Сядьте удобно... Расслабьтесь... Успокойтесь...

-- Ни о чем постороннем больше не думайте. Внимательно слушайте мой голос, и строго выполняйте все мои команды.

-- Закройте глаза!

-- Расслабьте слегка шею и опустите голову на грудь.

-- Сеанс начался, поэтому не разговаривайте, глаза не открывайте, отдыхайте!

-- Сейчас я буду считать. С каждым счетом вы все глубже будете погружаться в состояние гипнотического сна. Это целебный сон. Ваш организм хорошо отдохнет, ваши силы

восстаноятся, по окончании сеанса вы будете чувствовать себя посвежевшим и хорошо отдохнувшим.

-- Раз! Дремотное состояние усиливается. Мускулы становятся вялыми и расслабленными.

-- Два! Дыхание ровное, спокойное. Вы все время слышите мой голос, и полностью мне доверяете. Думайте только о покое.

-- Три! Все тише, все спокойнее в голове, во всех нервах, во всем теле. Дыхание становится медленным, спокойным. Сердце также бьется медленно.

-- Четыре! Все спокойней и спокойней. Вас все больше охватывает приятная усталость.

-- Пять! С каждым вашим вздохом все ритмичнее бьется сердце.

-- Шесть!

-- Семь! С каждым звуком моего голоса, с каждым вашим выдохом вы все глубже засыпаете.

-- Восемь! Ваше тело расслабляется.

-- Девять! Приятная сонливость. Мой голос действует на вас успокаивающим, усыпляющим образом.

-- Десять!

-- Одиннадцать!

-- Двенадцать! Дремотное состояние усиливается, сонливость нарастает, вам все больше хочется спать.

-- Тринадцать! Слово пелена опускается на ваши глаза. Веки делаются все тяжелее и тяжелее. Вы становитесь... Вы становитесь усталыми, вялыми, сонливыми.

-- Четырнадцать!

-- Пятнадцать! Веки тяжелеют все больше. У вас чувство тяжести во всем теле. Вы приятно утомляетесь. Вы чувствуете умиротворение и покой.

-- Шестнадцать! Чувство покоя все больше, все глубже проникает в голову. Возбуждение и заботы исчезают. Вы чувствуете как все тело становится тяжелым.

-- Семнадцать!

-- Восемнадцать!

-- Девятнадцать! Мыслей становится все меньше. Мысли становятся спокойными, медленными, вялыми. Мыслей становится все меньше и меньше; они путаются, временами они исчезают вовсе; дремотное состояние усиливается. Вы засыпаете. Засыпаете все глубже. Ваше тело приятно сковано, отяжелело, приятная сонная истома овладела вами. Нет сил двигаться, нет желания открывать глаза, хочется спать.

-- Двадцать! Дремотное состояние все усиливается... Нарастает... Спите... Спите глубже... Еще глубже... Спите... Спите... Спите...

Выход из гипноза.

Вариант 1 (выход из легкого гипноза).

-- Вздохните и выдохните!

-- Откройте глаза! (легкий тычок сложенными пальцами между бровей).

Спросить про самочувствие (надо чтобы пациент вышел из состояния гипноза, поэтому по состоянию ответа делается вывод).

Вариант 2 (выход из среднего гипноза)

-- Вздохните и выдохните!

--Через полминуты вы выйдете из состояния гипнотического сна!

--Сейчас я сосчитаю до трех и вы проснетесь!

--Раз! Освобождаются от сковывающего действия руки.

--Два! Освобождаются ноги и все тело.

--Три! Вы проснулись! Откройте глаза! Настроение и самочувствие отличное. Вы хорошо отдохнули. Живите счастливо.

Вариант 2.

--Слушайте меня внимательно!

--Сейчас я буду считать до пяти. Пока я буду считать – вы будете выходить из состояния гипнотического сна. При счете ПЯТЬ – вы проснетесь и почувствуете себя освеженным, бодрым, здоровым. Ничто беспокоить вас не будет.

--Раз! Вы хорошо отдохнули! Никаких неприятных ощущений нет.

--Два! Расслабленность проходит. Чувствуете себя энергичным, бодрым.

--Три! Голова ясная, все тело сильное, легкое.

--Четыре! Легкая прохлада заполнила ваше тело. Настроение отличное! Нет сонливости и нет усталости. Вы свежий и бодрый!

--Пять! Вы очень хорошо себя чувствуете! Вы отдохнули! Установки прочно закрепились в вашем подсознании. Теперь ваша жизнь будет еще лучше.

--Глаза – открыть!!!

--Вы веселы и здоровы! Живите счастливо!

Рассмотрим также и другие методы гипнотизации. (Брэгг, 1992).

#### Способ 1.

Посадить гипнотика в удобное кресло. Сесть напротив него так, чтобы ваши глаза были расположены выше уровня его лица.

Взять правой рукой за пульс левой руки гипнотика, свою левую руку положите на его правое плечо. Приказать смотреть в глаза, расслабиться, полностью довериться.

В течение 5 минут фиксируйте свой взгляд на его переносице.

Затем говорите с расстановкой:

- Вы чувствуете усталость
- Вас клонит ко сну, не сопротивляйтесь этому желанию
- Вы скоро уснете, но сон будет непродолжительным и полезным для вас
- После сна вы проснетесь бодрым и с хорошим настроением.

Снять свои руки. Подойти к гипнотику сзади и приказать закрыть глаза. Провести пальцами по его векам сверху вниз.

Через 5 минут несколько раз повторить: "Спите! Вы уже спите!"

#### Способ 2.

Поместить небольшой блестящий предмет (никелированный шарик, маленькое зеркальце и т. д.) перед глазами гипнотика на уровне лба напротив переносицы. Такое расположение блестящей точки вынуждает гипнотика сводить глазные оси в одну точку и за счет этого быстро наступает гипнотизация.

#### Способ 3.

Настройте гипнотика при помощи обстановки: мягкий свет, удобное кресло. Обратитесь к нему с предложением расслабиться, довериться, приготовиться ко сну. Поднесите свою раскрытую ладонь несколько выше уровня глаз на расстояние 8-12 сантиметров и предложите смотреть в центр ладони, не отвлекаясь ни на какие мысли. Вызовите поток тепла из ладони. За счет сильного напряжения глаз появится утомление и желание закрыть глаза. Через 3-5 минут применяйте формулы внушения:

- Через несколько минут вы погрузитесь в сон и будете слышать только мой голос
- Ваши веки тяжелеют
- Вам трудно сопротивляться желанию спать
- Желание спать нарастает
- Веки тяжелеют все больше и больше

- Вы не можете сопротивляться все нарастающему желанию спать.
- Сейчас я досчитаю до десяти, и вы заснете
- Один. Веки тяжелеют. Сонливость нарастает.
- Два. Вы будете спать и слышать мой голос.
- Три. Желание спать усиливается.
- Четыре. Вы расслабляетесь. Сонливость нарастает.
- Пять. Веки тяжелые, мышцы расслаблены.
- Шесть. Вы засыпаете, засыпаете, засыпаете.
- Семь. Сонливость нарастает все сильнее.
- Восемь. Вы не можете сопротивляться желанию спать
- Девять. Вы засыпаете. Засыпаете. Засыпаете.
- Десять. Вы спите.

#### Способ 4.

Усадите гипнотика к столику (лицом к свету), на котором лежит лист бумаги с черной точкой диаметром 5 миллиметров.

Сядьте напротив него, возьмите его за обе руки у пульса. Потребуйте от гипнотика смотреть не отрываясь на черную точку.

Смотрите на лицо гипнотика, часто и внушительно приказывайте ему думать о сне.

Заметив то, что гипнотик с трудом удерживается от засыпания, скажите:

- Усните
- Я приказываю Вам уснуть.

#### Способ 5.

Усадите гипнотика спиной к тикающим часам. Лучше если это будут настенные часы с маятником. Станьте сзади гипнотика, положите обе руки на его голову так, чтобы средние пальцы рук были у висков. Прикажите ему закрыть глаза, ни о чем не думать постороннем кроме сна:

- Думайте только о сне
- Прислушивайтесь к тиканью часов
- Когда станете думать о постороннем, начните мысленно считать удары, маятника, думая только о сне
- Вы должны уснуть
- Вы уснете



При симптомах усталости начните левой рукой легкие тепловые поглаживания у левого виска, затем правой рукой легким движением закройте глаза.

#### Способ 6.

Гипнотизирование при помощи зеркала.

Усадите гипнотика в кресло. Поднесите к его глазам небольшое зеркало с приклеенной в центре черной точкой около сантиметра в диаметре. За головой гипнотика поместите источник света таким образом, чтобы отраженный зеркалом свет попадал ему в глаза. Дайте указание непрерывно смотреть на черную точку.

Возьмите левой рукой за пульс правой руки гипнотика, а правой медленно водите зеркалом перед глазами: вверх, вниз, вправо, влево. Слегка пожимая пульс, произносите с расстановкой:

- Я Вас гипнотизирую. Вы уснете
- Я заставлю Вас уснуть
- Ваш сон будет продолжаться только 10-15 минут, затем я разбужу Вас и это не повредит Вашему здоровью.

- Усните. Думайте о сне.

- Прошу Вас ни о чем не думать, не сопротивляться,

- Думайте только о сне!

При смыкании гипнотиком глаз, слегка потрите его виски своими мизинцами.

#### Способ 7.

Гипнотизация при помощи музыки.

Метод используется при сеансах коллективного гипноза и эффективно действует при определенной подготовительной работе.

Соответствующий настрой создается рекламой, афишей, внешним видом гипнотизера, небольшим вступлением, настраивающим присутствующих в зале на то, что сейчас начнется сеанс гипноза.

Гипнотизер должен успокоить присутствующих, заверив, что с ними ничего плохого не случится, наоборот, всем будет дана установка на общее оздоровление организма.

Предлагается сесть поудобнее, расслабиться, закрыть глаза, сбросить весь груз забот и проблем и слушать только музыку и голос гипнотизера.

Включается не слишком громкая музыка.

На фоне музыки нужно с интервалом 2-3 минуты давать установки на засыпание, сказав: "Вы будете спать и слышать мой голос".

#### Способ 8.

Гипнотик лежит. Предложите ему закрыть глаза и расслабиться. Дайте ему следующую установку: "Я буду громко считать и усыплю вас под этот счет. По мере того, как я буду считать, вы должны попеременно открывать и закрывать глаза. Как только я скажу: "Раз" - вы на секунду откройте глаза и взгляните на меня, а потом снова закройте и так поступайте при каждом счете".

Начинайте медленный счет, глядя на гипнотика, чтобы открывая глаза он встречался с вами взглядом. Интервал между двумя числами – 5 секунд. Просчитав от 1 до 20 начинайте новую серию из двадцати цифре интервалом 15 секунд. Последующие серии проводите с тем же интервалом в 15 секунд.

Как правило, засыпание происходит уже во второй серии. Заметив, что открывание глаз происходит с трудом, начинайте проводить типовые внушения для установления раппорта:

- Теперь Ваши глаза должны закрыться
- Вы не можете держать их открытыми. Они закроются и вы будете спокойно, -спать слыша при этом мой голос.
- Закройте глаза. Вы теперь не можете их открыть.
- Пробуйте.
- Вы спите и слышите мой голос.
- Вы подчиняетесь моим приказам.

#### Способ 9.

Усадите гипнотика в удобное кресло, в котором голову можно опереть о спинку. Свет должен падать на гипнотизера.

Выше уровня глаз гипнотика на расстоянии 10-15 сантиметров поднесите 2 первых пальца и заставьте его пристально смотреть на них.

Предложите не бороться с сонливостью. Начинать внушения обычным голосом.

Постепенно переходите на более глухой тембр голоса, говорите глуше и монотоннее:

- Вы чувствуете себя спокойно, удобно.
- Чувствуете вялость и сонливость.
- Вы чувствуете себя спокойно и удобно.
- Вас клонит ко сну.

- Ваше зрение затуманивается;
- Ваши веки тяжелеют;
- Вы чувствуете себя сонным, сонным, сонным;
- Вы засыпаете, засыпаете, засыпаете;
- Вы крепко засыпаете, засыпаете;
- Вы спите, крепко спите.

Способ 10.

Поэтапный (фракционный) гипноз.

Этим методом достигается наиболее сильная гипнотизация. Гипнотика последовательно вводят в сон и выводят из сна. При этом каждый раз уточняют какие ощущения гипнотик испытывает на каждом этапе погружения в сонное состояние и используют эту информацию на последующем этапе.

Метод приемлем для тех, кто подсознательно сопротивляется внушению или иронически настроен. Такому человеку сначала нужно дать установку на то, что его вначале расслабят до ощущения приятного покоя.

Лучше всего начинать с произношения типовых расслабляющих и успокаивающих формул. Через три минуты вывести гипнотика из этого состояния, выяснить его самочувствие и сразу же заметить, что он получил ощущение приятного покоя, обратив внимание – что гипноз вызовет ощущения во много раз приятнее.

Сразу после этих слов нужно начать погружение в гипноз.

Через 3-5 минут гипнотика выводят с того уровня гипнотизации, которого он успел достигнуть, опять уточняются его ощущения, гипнотизер корректирует свои действия, дает подкрепление словом тех ощущений, которые уже успел испытать гипнотик и дает очередную установку, после которой начинает новую гипнотизацию.

## Тема 12: Основы психической саморегуляции и аутотренинга.

*«Вы все, вероятно, слышали о последствиях лишения сна. Последствия недостатка пищи, воды, кислорода, витаминов, физических движений тоже всем понятны. Менее понятна потребность в состоянии транса. Именно в трансе наше подсознание может произвести ту внутреннюю реорганизацию психики, в которой мы нуждаемся, чтобы приспособиться к столь быстро меняющейся в наше время действительности. Печально, что в настоящем индустриальном мире мы утратили многие ритуалы более примитивных обществ – церемонии с пением, танцами и мифологическими действиями, в результате которых у людей наступало*

*состояние транса. Вновь обретая способность входить в состояние транса, мы становимся достаточно гибкими для того, чтобы глубоко измениться и тем самым приспособиться к жизни, проложить свой путь через переходное состояние к новому состоянию. Без транса мы остаемся жестокими и хрупкими, как умирающее растение. И тогда мы уязвимы и беззащитны, легко поддаемся влиянию других людей. Входя в состояние транса, вы присоединяетесь к целительному древнему миру вне зависимости от конкретной культуры».*

*Кондрашов В.В.*

*«... научно установлено, в состоянии внушенной дремоты или внушенного сна мозг лучше воспринимает слова производимого врачом внушения, они лучше закрепляются в мозгу, в силу чего оказывают длительное воздействие».*

*К.И.Платонов.*

## *1. Теория саморегуляции и самокодирования.*

### *1.1. Психические состояния.*

### *1.2. ИСС, транс, самогипноз, аутоусуггестия, самопрограммирование.*

### *1.3. Основные теории и техники аутотренинга, саморегуляции, самокодирования.*

### *1.4. Кодирование и самокодирование.*

### *1.5. Медитация.*

## *2. Техника саморегуляции и самокодирования.*

### *2.1. Техника аутотренинга по Й.Шульцу.*

### *2.2. Модификации аутогенной тренировки.*

Психика индивида представляет собой конгломерат различных состояний, от обычных (ОСС – обычное состояние сознания), до трансовых, или измененных состояний сознания (ИСС).

Наиболее характерны для психики человека три основных состояния: состояние бодрствования, состояние сна, и состояние измененного сознания (транс).

Следует обратить внимание, что сами по себе измененные или трансовые состояния довольно часто присутствуют во время ежедневного бытия человека. Например, в состояние транса человек попадает при длительной езде в автомобиле, или будучи пассажиром общественного транспорта; состояние транса наступает при глубокой задумчивости; во время чтения увлекательной книги; в транс можно попасть во время танца, и т.п. Т.е. мы должны говорить о том, что состояние транса, или состояние измененного сознания, это вполне типичное и естественное состояние для любого человека.

При гипнозе подобное состояние вызывается искусственно (гипнотизером). Во время аутогипноза (самогипноз) в состояние транса человек попадает самостоятельно, путем мысленных самоприказов.

Получила широкую известность техника психической саморегуляции, известная также как аутотренинг, самогипноз, аутогипноз, самовнушение и т.п. За малым исключением это все суть одного и того же явления: самовнушения во время транса.

Как было установлено (В.М.Бехтерев, М.Эриксон, Л.П.Гримак, В.Л.Райков, В.Е.Рожнов, Т.Ахмедов, П.И.Буль, В.В.Кондрашов, М.Н.Гордеев, Р.Д.Тукаев и др.) в трансовых состояниях максимально повышаются способности человека к восприятию информации, к запоминанию такой информации, а значит и к обучению.

При саморегуляции и аутогенной тренировке происходит мышечное расслабление, погружение в транс, и самостоятельное (самоприказ) введение в мозг формул самовнушения. Происходит своего рода психокодирование.

На данный момент существуют множество различных техник саморегуляции (аутотренинга). Наибольшее распространение получила техника аутотренинга Й.Г.Шульца. Аутогенная тренировка по Шульцу (1932) имеет две степени: высшую и низшую. Первая, низшая степень, начинается с расслабления мышц, вызывания чувства тяжести в конечностях, затем вызывания тепла, регулирование ритма сердца (управление сердечно-сосудистой системой), регулирование ритмом дыхания, ощущением тепла в солнечном сплетении и вызывание прохлады в области лба. Высшая степень – т.н. аутогенная медитация (создание трансовых состояний различного уровня).

Комплекс аутогенной тренировки (низшая стадия) по Шульцу включает шесть упражнений, которые выполняются в любой из трех поз:

- 1) т.н. «поза кучера» (сидя, голова слегка опущена вперед, кисти и предплечья свободно лежат на передней поверхности бедер, правая на левой, ноги свободно расставлены;
- 2) лежа (на спине, руки свободно лежат вдоль туловища ладонями вниз);
- 3) полулежа (расслабленно в кресле, облокотившись на спинку, руки на передней поверхности бедер или на подлокотниках, ноги свободно расставлены).

Глаза закрыты.

Упражнения предваряются мысленным повторением самоприказов на расслабление мышц тела и общее спокойствие.

Последователи Шульца внесли в его метод различные модификации. Все возможные модификации касаются изменения техники вхождения в самогипноз (аутотренинг), но в целом повторяют общие принципы разработанные Шульцем.

В нашей стране методику Шульца стали применять с 50-х годов прошлого века.

Важным принципом аутотренинга является формирование самообучающего навыка. Человек должен научиться вызывать в себе состояние полного контроля собственного тела.

Техника саморегуляции по Шульцу (первая ступень):

1. Принятие одной из трех поз:

а) Поза кучера (положение сидя, голова слегка опущена, кисти и предплечья лежат на поверхности бедер ладонями вниз).

б) Положение полусидя (например, удобное кресло, облокотившись на спинку кресла, голова откинута назад, тело расслаблено, ноги в удобном положении).

в) Положение лежа на спине, руки свободно лежат вдоль тела.

2. Погружение в транс посредством расслабления и управления сердечно-сосудистой и вегетативной системами организма за счет мысленного повторения следующих фраз:

Первое упражнение.

а) Вызывание ощущения тяжести:

-- «Моя правая рука тяжелая. Я чувствую это»<sup>17</sup>.

-- «Моя левая рука тяжелая. Я чувствую это».

-- «Обе моих руки тяжелые. Я чувствую это».

-- «Мои ноги тяжелые. Я чувствую это».

-- «Все тело тяжелое; я чувствую тяжесть в руках, ногах, и во всем теле».

Второе упражнение.

б) Вызывание ощущения тепла:

-- «Моя правая рука теплая. Я чувствую это».

-- «Моя левая рука теплая. Я чувствую это».

-- «Мои обе руки теплые. Я чувствую это».

-- «Мои ноги теплые. Я чувствую это».

-- «Я чувствую тепло в руках, ногах, и во всем теле».

Третье упражнение.

в) Контроль ритма сердца:

-- «Сердце бьется ровно, спокойно, ритмично».

Четвертое упражнение.

---

<sup>17</sup> Для левшей – начинать с левой руки.

г) Контроль дыхания:

-- «Я дышу совершенно спокойно».

Пятое упражнение.

д) Вызывание ощущения тепла в районе солнечного сплетения:

-- «Мое солнечное сплетение излучает тепло».

Шестое упражнение.

е) Вызывание прохлады в области лба:

-- «Мой лоб прохладен».

Далее идут необходимые установки, а после вдох--выдох и выход из транса.

Показателем эффективности каждого упражнения являются соответствующие ощущения. (Например, при внушении тепла – ощущение тепла; при внушении чувства тяжести – ощущение тяжести).

Можно сократить формулу погружения в транс:

-- «Моя правая рука тяжелая и теплая. Я чувствую это».

-- «Моя левая рука тяжелая и теплая. Я чувствую это».

-- «Обе руки тяжелые и теплые. Я чувствую это».

-- «Все тело расслаблено, тяжелое и теплое».

-- «Дыхание легкое и спокойное».

-- «Сердце работает ровно, ритмично».

-- «Лоб прохладен».

-- «Я отдыхаю».

Выход из транса – мысленный счет до трех, глубокий вдох и выдох, открываем глаза, и делаем ритмичные пассы руками на себя (для притока воздуха-кислорода). Во время аутогенного погружения в транс наблюдается торможение участков коры головного мозга, а значит чрезвычайно возрастает внушаемость, и подаваемые в этот момент (момент нахождения в трансе) формулы самовнушения (самоприказы) четко усваиваются подсознанием, формируя установки, переходящие в последующем в паттерны поведения.

Курс обучения по системе Шульца рассчитан в среднем на три месяца. На отработку каждого упражнения уходит около 2 недель тренинга с интенсивностью два раза в неделю по 10-15 минут под руководством специалиста, плюс ежедневные (утром, после пробуждения, и вечером, перед сном) самостоятельные упражнения.

Освоившие аутогенную тренировку (саморегуляцию) способны:

1) В нужный момент снять физическое и психическое напряжение (необходимо для профилактики переутомления, неврозов и психосоматических заболеваний).

- 2) В короткий срок восстановить силы.
- 3) Самостоятельно регулировать многие функции организма (кровообращение, частоту сердечных сокращений, и т.д.)
- 4) Вызывать анестезию (обезболивание).
- 5) Развивать внимание, память, воображение, и т.п.
- 6) Избавиться от нежелательных «привычек» (истерия, алкоголь, табакокурение, и др.).
- 7) И многое, многое другое.

Глубину аутогенного погружения делят на три фазы. В первой фазе пациент ощущает тяжесть, тепло, истому, разлившуюся по всему телу. Вторая фаза характеризуется ощущением телесной легкости, невесомости, причем нередко возникают нарушения схемы тела. Третью фазу можно характеризовать как «исчезновение тела». (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Аутогенная медитация по Шульцу (вторая, или высшая, ступень) включает в себя упражнения, которые вызывают катарсис (самоочищение). К упражнениям второй (высшей) ступени -- аутогенной медитации по Шульцу – следует приступать после того, как пациент может в течении часа концентрироваться на чем-либо (т.н. состояние аутогенного погружения). Во время такого погружения возникает визуализация (видение вымышленных образов, цветных пятен и проч.). следует научиться произвольно вызывать визуализацию даже при помехах (радио, яркий свет, шум и т.п.)

Первое упражнение. Фиксация спонтанно возникающих цветных представлений.

Выполняется после прохождения шести упражнений первой (низшей) ступени. Задача: визуализация цветных образов (горная вершина, луг, море, и т.п.)

Второе упражнение. Вызывание определенных цветных представлений, «видение» заданного цвета.

Задача: визуализация заданного цвета. Кроме того – чувство цвета (напр., фиолетовый – покой, черный – печаль, и т.п.; заметим – у всех цветные характеристики могут быть различны).

Третье упражнение. Визуализация конкретных предметов.

Задача: визуализация конкретного образа (цветок, свеча, книга и т.п.). Цель – визуализация себя.

Четвертое упражнение. Сосредоточение на зрительном представлении абстрактных понятий, таких как «совесть», «счастье», «удача» и т. п.

Задача: визуализация образов абстрактных понятий.

Пятое упражнение. Концентрация «пассивного внимания» на произвольно вызываемых, эмоционально значимых ситуациях.



Задача: визуализация ощущений при мысленной концентрации на вызывании конкретных образов (напр., ощущения, возникающие если смотрим на горную вершину и т.п.)

Шестое упражнение. Вызывание образов других людей.

Сначала – незнакомых, потом знакомых. Задача: сделать образы знакомых людей нейтральными (т.е. не окрашенными вашими установками и эмоциями).

Седьмое упражнение. Ответ своего подсознания на произвольно задаваемые вопросы. Ответ приходит в виде образов. После чего происходит катарсис (очищение).

Однако на наш взгляд, вполне можно остановиться на первой ступени, т.к. упражнения второй ступени методики Шульца (без контроля врача) могут привести вместо излечения к тяжелым психическим расстройствам.

Система, созданная Шульцем (как и другие системы саморегуляции--аутотренинга--аутогипноза--самовнушения), способны творить поистине чудеса, т.к. программируют человека, и он в итоге становится таким, каким хочет (согласно формулам самовнушения). С помощью саморегуляции становится возможным: улучшить сон, повысить сопротивляемость к стрессовым состояниям, за счет повышения резервных возможностей организма излечиться от простудных заболеваний, улучшить и развить память, силу, волю, характер, интеллект, концентрацию внимания, увеличить или уменьшить объем мышц, вес тела и т.п., практически все что угодно. Аутотренинг (саморегуляция) является фактически самой эффективной психотерапевтической методикой, т.к. помимо прочего, позволяет эффективно избавиться от страха, сомнений, неуверенности, и т.п. симптоматики, свойственной т.н. малой психиатрии (пограничным состояниям). Психофизиологически подобное объясняется следующим образом. Расслабление мышц (основная составляющая саморегуляции, расслабление -- главное необходимое условие для погружения в транс) способствует переводу организма человека в дремотное состояние. Во время расслабления нервная система готовится к отдыху. Отдых – переходное состояние между бодрствованием и сном. Отдых – это умение расслабляться. Напряжение возникает в мозге как реакция на стресс. Импульсы, поступающие в головной мозг, проходят через спинной мозг, связанный бесчисленными нервными волокнами с каждой частью тела. Нервная система человека имеет жизненно важное значение для организма. Ощущения поступают в мозг и вызывают мгновенную реакцию определенных частей тела. Когда мышцы получают сигнал от мозга, они импульсивно сжимаются и напрягаются, сдавливая нервные волокна. Без расслабления напряжение остается в мышцах, окружающих нервные волокна. Длительное напряжение вызывает нервозность и приводит к психосоматическим заболеваниям. Поэтому очень важно уметь расслабляться, отдыхать. Одним из вариантов отдыха – во время саморегуляции (аутотренинга). Однако перед нами не

просто отдых, а перевод организма в третье из распространенных психических состояний: состояние транса, или ИСС (первые два – бодрствование и сон). В этом состоянии (напоминающим по своим характеристикам гипноз, состояние во время гипноза) за счет разлитого торможения в коре головного мозга, наблюдается повышенная внушаемость. Внушаемость в данном случае – исключительная восприимчивость к словам гипнотизера. В случае саморегуляции человек программирует сам себя, поэтому и слышит в данном случае он только свои слова. Чтобы не сбиться и не запутаться, рекомендуется фразы строить максимально короткими, можно записывать на первое время (или надиктовывать на магнитофон).

Таким образом, после погружения в транс – можно или просто отдыхать (наступает восстановление организма), или давать формулы самовнушения, направленные на улучшение, например, памяти, воспитания воли, характера и т.п. При этом существует обязательное правило: формулы самовнушения работают только при достижении транса (необходимо чтобы отключилась цензура психики). Только в таком состоянии ваши слова будут кодировать мозг, а значит наступит эффект психопрограммирования.

Формулы самовнушения рекомендуется повторять несколько раз. При этом необходимо максимально отключить контроль мозга (т.е. не надо специально считать сколько раз вы произнесли блок формул самовнушения). В качестве варианта абстрагирования и для того чтобы иметь представление о счете, можно перебирать четки или если нет четок – узелки на платке, и т.п.

Необходимо помнить важное правило: какие-то рекомендации необходимы лишь на начальное время овладения методом саморегуляции. Далее каждый может внести необходимые коррективы, уже в контексте собственных ощущений и осознания ситуации психической саморегуляции (самогипноза, аутотренинга, самокодирования и т.д.).

Говоря об эффективности психической саморегуляции, следует добавить, что наиболее важной причиной использования аутотренинга является то, что человек делает подобное самостоятельно (т.е. полагается в т.ч. и на собственную психофизиологию, на свой организм). Еще одна особенность эффективности психической саморегуляции – ее доступность для овладения и необходимость использования. Необходимость объясняется тем, что в процессе жизни человек накапливает стрессы. Методы психической саморегуляции позволяют регулировать мышечное напряжение (показателем отрицательных эмоций является мышечное напряжение), вызывая расслабление мышц, а значит и уменьшения соматического компонента отрицательных эмоциональных переживаний. И как общий результат – внутреннее психическое равновесие.

Нервная система человека представляет собой саморегулирующуюся биологическую систему. Нервная система состоит из ЦНС и вегетативной нервной системы. Через ЦНС человек отдает самоприказы (волевые усилия: встать, сесть, лечь и т.п., т.е. управляет поперечнополосатой мускулатурой). Вегетативная нервная система регулирует питание тканей, кровеносные и лимфатические сосуды, обмен веществ и т.п. Самоприказ (например, установку «моя правая рука теплая») можно усилить мысленным представлением соответствующего образа (например, ванна с теплой водой, и погружаемая в эту ванну рука). Ощущение покоя при саморегуляции осуществляется за счет воздействия на центральную и вегетативную нервную системы. В первом случае мы отдаем приказ мозгу. Во втором, вызываем расширение периферических кровеносных сосудов (за счет прилива тепла к конечностям). Все это усиливает чувство покоя, а перераспределение крови в организме (за счет вызывания тяжести и тепла) оказывает влияние на мозг (в коре головного мозга, как мы заметили, наблюдается разлитое торможение. Состояние покоя при трансе напоминает состояние сонливости после очень сытого обеда.

Итак, при саморегуляции, важной первоначальной фазой является расслабление мышц и расширение сосудов. Второй фазой является мысленное представление состояния покоя (можно представить лес, рощу, горную реку, водопад и т.п.). Третьей фазой является самокодирование (самопрограммирование), т.е. собственно установки, мысленные самоприказы. И четвертая фаза – выход из состояния транса (самогипноза).

Заниматься психической саморегуляцией (самовнушением, самопрограммированием, самокодированием, аутотренингом) можно и под музыку. В этом случае рекомендуются следующие произведения: Бетховен – «Лунная соната»; Бах – «Скерцо» из «Сюиты для флейты и струнного оркестра N 2»; Моцарт – «Симфония N 40 соль-Минор»; Штраус-мл. – «Сказки Венского леса»; Бетховен – «К Элизе»; Бизе - Увертюра к опере «Кармен»; Бетховен – «Менуэт»; Моцарт – «Маленькая ночная серенада»; Чайковский – «Итальянское каприччио»; Россини – «Танец»; Григ – «Норвежский танец № 2»; Альбснис – «Малагуэнья»; Вивальди – «Весна» из цикла «Времена года»; Шуберт – «Форель» - четвертая часть Квинтета Ля-Мажор; Моцарт – «Менуэт»; Бах – «Мелодия на струне соль» и др.

Для облегчения процесса обучения психической саморегуляции следует помнить основные правила:

- 1) Каждая ваша фраза должна мысленно подкрепляться вызыванием соответствующего образа.
- 2) Фразы должны быть короткие; их следует произносить медленно, про себя (в случае если отвлекают посторонние мысли или шумы – можно произносить полупрошепотом).

3) Обязательно сохранять общую структуру саморегуляции: принятие удобной позы, чувство покоя, вызывание тяжести и тепла плюс образное представление (для усиления расслабления мышц тела), четкое произнесение самоустановок внушения (т.е. непосредственный ввод в мозг после погружения в транс приказов того, каким вы хотите стать), и выход из транса (завершающий этап саморегуляции).

Кодирование – жесткое императивное внушение. Выполняется кодирование как в обычном, бодрствующем состоянии сознания, так и в трансе. Различают: кодирование наяву, кодирование в трансе, кодирование в просоночных состояниях и во сне, кодирование опосредованное (заочное), кодирование с отставленным эффектом, фракционное (прерывистое) кодирование, кодирование с применением специальных процедур или препаратов и др.

Два вида кодирования - индивидуальное и коллективное.

Текст кода должен начинаться и заканчиваться определенными психотехническими фразами. Меняется только содержание «кода». Кодирование следует строить в зависимости от внушаемости объекта. (У кого-то слова сразу отложатся в подсознании в виде установок, с кем-то потребуется предварительная подготовка, направленная на повышение внушаемости).

Самокодирование эффективней кодирования, т.к. человек всегда доверяет только себе. Самокодирование – изменения себя. Первый шаг - пересмотр всего, что уже было запечатлено в сознании. Это дает возможность начать жизнь заново. Второй шаг - приобретение новых привычек. С помощью саморегуляции и самокодирования становится можно программировать мозг, а значит формировать условный рефлекс (привычку). Условный рефлекс - это закрепленная реакция организма на внутренний или внешний сигнал. Условные рефлексы вырабатываются путем многократного повторения и без регулярного подкрепления постепенно угасают. Человеческая мысль также является сигналом, формирующим условный рефлекс. Условный рефлекс - это основа любой привычки. Закрепление рефлексов происходит быстрее, если к ним подключаются эмоции. Условный рефлекс (привычка) может закрепиться даже после одного действия, если подкреплена сильными эмоциями. Привычки участвуют в формировании личности человека. С помощью самокодирования можно программировать любую личность, т.е. стать таким, каким вы хотите.

Самокодирование – мысленное повторение самоприказа (самоустановки).

Существует пять основных компонентов самогипноза:

- 1) Мотивация.
- 2) Релаксация.
- 3) Концентрация.

4) Воображение.

5) Самовнушение.

Для самопрограммирования необходимо иметь хорошее воображение. Воображение следует постоянно развивать (самосовершенствовать). Все люди играют роли, перешедшие от детства, поэтому человек становится таким, каким он сам себя представляет.

С помощью самокодирования (самопрограммирования) задается модель того образа, к которому человек стремится. Поэтому очень важно иметь представление того, каким вы хотите стать. Для этого необходимо развивать воображение. После самопрограммирования изменится жизнь человека, потому что жизнь – это самопрограммирование. Поэтому таким, каким человек хочет стать – таким он и станет.

Невроз и прочая симптоматика мешает человеку достигнуть совершенства. С помощью кодирования можно полностью избавиться от любых страданий. Надо помнить, что любые сомнения – отрицательно программируют психику. Это сказывается на мыслях, поступках и внешних обстоятельствах. Мысль человека – программирует мозг. Поэтому уверенность – притягивает успех, и внешние обстоятельства жизни в таком случае подстраиваются под человека.

Психикой и судьбой руководит мозг. Следует отдавать в этом полный отчет и не верить в мистику.

Мысли человека формируют в подсознании установки, которые переходят в паттерны поведения. Поэтому отрицательные мысли программируют человека на неудачи в его жизни, а положительные мысли -- притягивают только благоприятные для человека обстоятельства и жизнь его улучшается.

Наибольший эффект психическая саморегуляция и аутогенная тренировка оказывает при лечении неврозов, психосоматических расстройств, и заболеваний, проявления которых связаны с эмоциональным напряжением (тревожность, беспокойство). Отмечена эффективность при бронхиальной астме, при гипертонической болезни, при стенокардии, лечении остаточных явлений черепно-мозговых травм, при логоневрозе. Противопоказаниями для применения аутогенной тренировки являются состояния неясного сознания и бреда. Низкая эффективность отмечается при лечении психастении. (Б.Д.Карвасарский, 2000).

Прежде чем будем рассматривать различные примеры саморегуляции и формулы самокодирования, скажем пару слов о медитации.

Медитация – это состояние покоя. Наиболее глубокая фаза состояния покоя – состояние безмыслия, состояние пустоты (т.н. пустотность сознания). Это состояние, когда человек ни о чем не думает. Наиболее удобная поза для медитации – та, которая удобна.

Основное требование для медитации – удобная поза, состояние покоя, объект сосредоточения (т.е. нужно иметь перед глазами (куда направлен взгляд) что-то красивое (ручей, водопад, горный поток, берег моря и т.п.; если дома – картина, фотография красивой женщины, и т.п.), и ни о чем не думать (состояние отрешенности). Считается лучшее погружение в медитацию – если глаза открыты. Но если перед взглядом нет ничего красивого – глаза можно закрыть. Через 10-15 минут неподвижного созерцания отключаются т.н. «окна» (т.е. человек перестает что-то ощущать, чувствовать, слышать и т.п.) В таком состоянии отключается левое полушарие мозга, и активируется правое. Могут появляться картины из детства, или что-то, что человека когда-то взволновало. Это человек может видеть как во сне, как красивый сон. Через час, час двадцать, замирает и правое полушарие. Наступает состояние дао (Китай), туля (буддисты), нирваны (Индия), сатори (Япония), в науке это называется инсайт, т.е. просветление, т.е. это состояние когда замирают обе психики, когда появляются сверхъестественные знания, т.е. приходят ощущения что ты знаешь все... К такому состоянию стремятся все мистики мира.

С точки зрения науки – медитация – это игра воображения, т.е. информация, которая пришла во время т.н. просветления – пришла к вам из вашего мозга. Сравнивая медитацию и саморегуляцию, скажем что общим является погружение в транс (т.е. приятные ощущения снятия напряжения и временный уход от реальности). Причем, те, кто имеют некоторый опыт в медитации, легче поддаются гипнозу и самогипнозу (саморегуляции). А отличие – медитация помогает человеку уйти от проблем, а с помощью самокодирования (самогипноза, саморегуляции) можно эти проблемы решить. Ключ к любым успехам человека находится внутри человека, в его мозге (психике). Поэтому человек сам формирует собственную судьбу, программируя себя на результат. Т.е. природой человека управляет мозг, а не какие-то сверхъестественные силы (как считают некоторые невротики или малограмотные люди). И это следует понимать и использовать природу трансового погружения для самопрограммирования и исключительного самосовершенствования.

Возвращаясь к саморегуляции, еще раз обратим внимание, что тексты психической саморегуляции могут быть различны. Причем отличаться как текст ввода в транс (самопогружения), так и текст установок (для ввода информации в мозг).

Метод Шульца является наиболее простым и эффективным. В последующем учеными были внесены различные собственные усовершенствования в методику Шульца. Рассмотрим различные модификации.

Модификация аутогенной тренировки низшей ступени. (по Б.Д.Карвасарскому, 2000 и В.С.Лобзину, М.М.Решетникову, 1986).

### 1) Модификация Мюллера-Хегеманна (1957).

Мюллер-Хегеманн ввел несколько дополнительных формул, а именно: «Лицевые мышцы совершенно расслаблены», «Челюсть отвисает свободно вниз», «Язык совершенно тяжелый» — перед формулой «Лоб приятно прохладен» и «Обе кисти рук совершенно тяжелые» — после формулы «Обе руки совершенно тяжелые».

Расслабление мышц лица и кистей рук способствует более глубокому аутогенному погружению. Автор вносит изменения и в третье упражнение. При его выполнении больной должен представить себе левую руку наполняющейся струящимся теплом от пальцев левой кисти до плечевого сустава. В дальнейшем он «переливает» это «накопленное в левой руке тепло» в левую половину грудной клетки, ощущает его струящимся по сердцу и так добивается рефлекторного расширения коронарных сосудов.

### 2) Модификация Клейнзорге и Клумбиеса (1965).

Авторы разработали технику тренировки, нацеленную на органы. После завершения общего курса авторы разделяют больных на группы по определенным синдромам. Комплекуются следующие группы.

Группа «голова». Показания: вазомоторные головные боли, мигрень, синдром Меньера, расстройства активного внимания. Акцент делается на 6-м упражнении аутогенной тренировки: «Лоб приятно прохладен, голова ясная, свободная, свежая, она может сосредоточиться на любой мысли» и т. п.

Группа «сердце». Показания: стенокардия, кардиологический синдром, нарушение сердечного ритма. Акцент — на 2-м и 3-м упражнениях. Терапевтическое действие основано на рефлекторном расширении венечных сосудов при расширении кожных сосудов левой руки.

Группа «живот». Показания: спазмы мускулатуры органов брюшной полости, гастралгия, дискинезия желчных путей, слизистый и язвенный колит. Акцент — на 5-м упражнении. Авторы заменяют формулу Шульца «Солнечное сплетение излучает тепло» на «Приятное тепло разливается в моем животе».

Группа «сосуды». Показания: нарушения периферического кровообращения, гипертоническая болезнь в неврогенной стадии. Упражнения построены на основе первых двух упражнений аутогенной тренировки.

Большое значение придается формулам общего спокойствия.

Группа «легкие». Показания: психогенные диспноэ, бронхиальная астма (вне приступа), начальные степени эмфиземы. Тренировка проводится в положении лежа, при открытых окнах. Вводится формула: «Мне дышится совсем легко».



Группа «покой». Показания: нарушения сна и эмоциональные нарушения. Тренируются в положении лежа. Специальные упражнения направлены на расслабление скелетной мускулатуры (частью заимствованы из комплекса прогрессирующей мышечной релаксации). Транквилизация достигается также косвенно — представлением картин, эмоционально приятно окрашенных (пейзажей и т. п.).

### 3) Модификация К.И.Мировского и А.Н.Шогама (1963).

Мышечная релаксация исключается, поскольку снижение артериального давления противопоказано. В формулы вводятся слова, имитирующие выраженные симпатомиметические сдвиги (озноб, «гусиная кожа», холод и т. п.). Тренировка заканчивается энергичной мускульной самомобилизацией. Текст тренировки: «Я совершенно спокоен. Все мое тело расслаблено и спокойно. Ничто не отвлекает. Все безразлично мне. Я чувствую внутреннее успокоение. Плечи и спину обдает легкий озноб. Будто приятный, освежающий душ. Все мышцы становятся упругими. По телу пробегают "мурашки". Я — как сжатая пружина. Все готово к броску. Весь напряжен. Внимание! Встать! Толчок!»

4) Мобилизирующие, активирующие упражнения, вызывающие симпатомиметические сдвиги, используются также А.В.Алексеевым (1969) и Л.Д.Гиссенем (1969), предложившими «психорегулирующую тренировку» для подготовки спортсменов.

В основе психомышечной тренировки по А.В.Алексееву: умение расслабляться, умение представлять формулу самовнушения, умение удерживать внимание и умение воздействовать на себя словесными формулами. Вначале идет расслабление рук, потом других групп мышц. На вдохе мышцы напрягаются, затем следует задержка дыхания с удержанием мышечного напряжения, и выдох с расслаблением мышц. Упражнения сопровождаются словесными формулами. После рук подобное расслабление проделывается с мышцами лица, шеи, ног, туловища. По завершении следуют формулы успокоения.

### 5) Модификация М.С.Лебединского и Т.Л.Бортник (1965).

Это сокращенный вариант аутогенной тренировки, приспособленный для стационара. Продолжительность курса — 1 месяц (вместо 3). Срок лечения уменьшается за счет удлинения каждого сеанса в начале лечения до 30 минут. Пациент занимается ежедневно 1 раз с врачом и дважды самостоятельно. Каждое упражнение усваивается за 3 дня. Срок лечения уменьшается и благодаря расширению формул. Например, формула мышечной релаксации: «Я чувствую тяжесть в правой руке, в плече, предплечье, пальцах. До самых кончиков пальцев правой руки чувствую тяжесть». Возникновению ощущения тепла в области солнечного сплетения способствует представление о проглатывании слюны и разливающимся тепле в области



пищевода и желудка. Срок лечения сокращается и благодаря усилению гетеросуггестивного момента аутогенной тренировки: пациенты повторяют про себя формулы, которые врач произносит несколько раз. Перед началом работы с каждой формулой и при переходе от одной формулы к другой звучит расширенная формула спокойствия: «Я спокоен. Я совершенно спокоен. Спокойно и ритмично дыхание. Ритмичен пульс. Сердце бьется ровно и спокойно».

6) Репродуктивная тренировка (модификация А.Г.Панова, Г.С.Беляева, В.С.Лобзина, И.А. Копыловой, 1980).

Используется сенсорная репродукция — преднамеренное воспроизведение ощущений. Репродуктивная тренировка включает подготовительные психотерапевтические мероприятия (изучение личности больного и определение основных методов психотерапевтического воздействия), предварительные упражнения (дыхательная гимнастика, идеомоторная и релаксирующая тренировка мышечного аппарата) и собственно обучающий курс аутогенной тренировки. Репродуктивная тренировка объединяет в единой технике приемы, заимствованные из многих источников. Большое внимание в этой модификации уделяется так называемой «маске релаксации» — упражнению, с которого начинается курс аутогенной тренировки: «Мягко опустить веки, свести взор кнутри и книзу на щеки по бокам носа, язык мягко приложить к корням верхних зубов изнутри (звук «Т»), дать нижней челюсти слегка отвиснуть, ощутив ее вес, и чуть выпятить ее вперед (звук «Ы»)».

Другой особенностью данной методики является введение в обучающий курс аутогенной тренировки дыхательной гимнастики, которая проводится по специально разработанным авторами схемам. Ритмичное форсированное дыхание понижает возбудимость некоторых нервных центров и способствует мышечной релаксации.

7) Техника самовнушения по А.М.Святошу -- А.С.Ромену.

Так же как и у Шульца авторами использовались короткие формулы самоприказов, произносимые в императивной форме. Основой аутогенной тренировки авторы считают самовнушение. В отдельных случаях А.М.Святош и А.С.Ромен рекомендуют использование безусловнорефлекторного подкрепления, например, сочетания слов самовнушения «Рука холодная» с опусканием руки в холодную воду. Перед началом занятий аутотренингом проводится курс подготовительных упражнений по регуляции мышечного тонуса, что, по мнению авторов, способствует сокращению сроков усвоения метода. Обучающий курс проводится в форме гетеротренинга, формулы самовнушений произносятся врачом в императивной форме.

8) Коллективно-индивидуальный метод Г. С. Беляева.

Г.С.Беляев (1973) предложил интенсификацию процесса обучения аутогенной тренировке, а также индивидуализацию приемов самовнушения в зависимости от особенностей личности больного и имеющегося заболевания. Упражнения осваивались пациентами в процессе гетерогенных тренировок и закреплялись домашними занятиями после окончания стационарного курса или в амбулаторных условиях. Каждому больному назначались дополнительные упражнения с учетом особенностей и периода заболевания. Перед началом занятий Г.С.Беляев рекомендовалось не применять формулы общего успокоения, т.к. по его мнению, это может привести к дискредитации метода. Значительное место Г.С.Беляев отводил упражнениям, направленным на регуляцию дыхания. Также автор рекомендовал использовать формулы только утверждающего характера (без частицы «не»).

#### 9) Регуляция мышечного тонуса по В.Стоквису.

Основным единственным элементом является релаксация. Стоквис сокращает длительность тренировок до 5— 10 мин. Какой-либо постоянной системы упражнений в модификации Стоквиса нет, а направленность метода обуславливается конкретными проявлениями заболевания и индивидуальными особенностями личности пациента. Стоквис отмечает, что на первых этапах расслаблению препятствуют любые попытки концентрации внимания на содержании мыслительной сферы. Существенное внимание уделяется воспитанию у пациента ответственности за результаты лечения, подчеркивается важность отношений доверия между врачом и пациентом. Занятия проводятся в положении лежа, всегда в одно и то же время. Стоквис считает, что лучше пропустить занятие, чем перенести его на другое время. После формулы успокоения («Теперь я лежу совсем спокойно») пациент последовательно расслабляет мышцы плеч, предплечий, обе кисти, мышцы ног, живота, груди, головы, рта, носа, глаз, ушей, лица и затылка. Занятия проводятся индивидуально в форме гетеротренинга. Каждый пациент создает собственные формулы-намерения, которые зачитываются или произносятся врачом во время сеанса. Для усиления релаксации в процессе сеанса используется суггестивное воздействие, наложение рук, образные представления напряжения и расслабления мышц в сочетании с дыхательными упражнениями. Конечной целью релаксирующих упражнений считается расслабление мышц и расслабление «духа» в их единстве, после чего пациентом мысленно произносится: «Благодаря глубокому и полному расслаблению, представления, которые я сейчас вызываю, осуществляются». Окончание сеанса завершается так же, как при использовании гипнотического внушения: врач ведет счет, сопровождая его суггестией (один — тяжесть уходит; два — глаза открываются и т. д.). Перед началом курса лечения Стоквис проводит пробы на внушаемость (опыт с маятником и т. п.).

## 10) Модификация д.м.н., проф. Л.П.Гримака<sup>18</sup>.

Текст первого упражнения содержит одинаковую для всех упражнений вспомогательную часть (вход и выход из аутогенного погружения) и специально выделенную основную часть. Тексты последующих упражнений содержат лишь основную часть, начинающуюся фразами, выражающими переход основной части предыдущего упражнения во вспомогательную часть последующего. Стандартные первое и второе упражнения разделены на две части и считаются самостоятельными. Общее число упражнений увеличивается до восьми. В каждом упражнении тренирующийся говорит себе «я», «мне», «мое» и т. д. для того, чтобы направить свою психику на необходимое действие. Текст читается медленно, с расстановкой и рассчитан на 15-минутное звучание.

### Первое упражнение

1. Я располагаюсь удобно. Положение моего тела свободное, расслабленное, непринужденное. Я концентрирую волевые усилия на управлении своими нервами, своим телом, своим состоянием. Я полностью контролирую свое тело и психику.

2. Я никуда не спешу. Я мысленно очертил вокруг себя линию. За этим кругом я оставил все свои заботы. Я пребываю в абсолютном покое. В этом состоянии легко вырабатываются и закрепляются навыки управления своим телом, своим состоянием. Я легко контролирую свое тело, свою психику. Я отрешился от всех забот. Я полностью успокоился. Я полностью погружаюсь в мой внутренний мир. Я внутри себя. Я слился сознанием с собственным телом. Мое «Я» проникло в каждую клеточку моего организма. И каждая клеточка моего организма охотно выполняет пожелания моего "Я".

3. А сейчас я сосредоточил внимание на своем лице. Я контролирую и расслабляю мышцы лба, щек, губ. Мои веки смыкаются, а мысленный взор направлен в область лба. Мои зубы не стиснуты, а кончик языка расположен у основания верхних зубов. Лицо спокойно и неподвижно, как маска. Лицо – маска...

4. Мышцы шеи расслаблены полностью. Они не принимают никакого участия в поддержании головы. Мышцы туловища расслаблены полностью.

5. Я делаю спокойный вдох, выдох и устанавливаю удобный, успокаивающий ритм дыхания. Мое дыхание спокойное, ровное, ритмичное. Я вдыхаю спокойствие. С каждым вдохом покой наполняет мою голову, грудь, тело.

6. А сейчас я очень хочу, чтобы моя правая рука стала тяжелой...

Я очень хочу, чтобы моя правая рука стала тяжелой...

Хочу, чтобы моя правая рука стала тяжелой...

---

<sup>18</sup> По В.В.Кондрашову.

Чтобы моя правая рука стала тяжелой...

Моя правая рука стала тяжелой...

Правая рука стала тяжелой...

Рука стала тяжелой...

Стала тяжелой...

Тяжелой...

Я переключаю внимание на левую руку.

Я очень хочу, чтобы моя левая рука стала тяжелой...

(Далее так же, как в предыдущем случае. Формулировка, укорачиваясь на одно слово, становится все более утверждающей.)

Приятная, сковывающая, спокойная тяжесть наполнила мою правую, а затем левую руку. Я отчетливо ощущаю тяжесть в руках. (Пауза.)

7. В состоянии релаксации я отлично отдохнул, освободился от нервного напряжения. Я очень спокоен. Спокойствие дало мне уверенность, силу, здоровье. Я здоров, уравновешен, энергичен в любой обстановке. Я отлично отдохнул.

8. А сейчас мое дыхание становится глубже и энергичнее... Появляется приятное мышечное напряжение. Оно устраняет излишнюю тяжесть в теле, освежает голову. Мой организм наполнен бодростью и энергией.

Я сжимаю кулаки, поднимаю руки, открываю глаза... Я рывком приподнимаюсь и легко вхожу в состояние бодрствования.

Второе упражнение

В этом и последующих упражнениях первые пять пунктов повторяются из первого упражнения. Изменения в тексте касаются только пункта 6.

6. Приятная, сковывающая, спокойная тяжесть наполнила мою правую, а затем левую руку. Я отчетливо ощущаю тяжесть в руках. А сейчас я переключаю внимание на правую ногу. Я очень хочу, чтобы моя правая нога стала тяжелой... (Формулировка повторяется с возрастающей категоричностью, как в предыдущем упражнении.) Я переключаю внимание на левую ногу. Я очень хочу, чтобы моя левая нога стала тяжелой... Я очень хочу, чтобы моя левая нога стала тяжелой... (Далее постепенное укорочение формулировки.) (Пауза.)

Приятная, теплая, спокойная тяжесть наполнила мою правую и левую ногу. Тяжесть распространилась на все тело. Я полностью расслаблен. (Пауза.)

Далее 7 и 8 пункты из первого упражнения.

Третье упражнение

б. Приятная, спокойная тяжесть наполнила мою правую, а затем левую руку. Я отчетливо ощущаю тяжесть в руках. Я переключаю внимание на ноги, и теплая, сковывающая тяжесть наполняет мою правую, а затем левую ногу. Тяжесть распространилась на все тело. Я полностью расслаблен.

А сейчас я очень хочу, чтобы моя правая рука стала теплой.

Рука стала теплой... теплой... Я переключаю внимание на левую руку. Я очень хочу, чтобы моя левая рука стала теплой... стала теплой. (Фразы также строятся по принципу постепенного укорочения.) (Пауза.)

Далее следуют 7 и 8 пункты. Начиная с этого упражнения, в пункт 8 вносится изменение в соответствующую фразу: "Оно устраняет излишнюю тяжесть и тепло в теле, освежает голову", и затем во всех упражнениях следует применять именно эту формулировку.

Четвертое упражнение

б. Приятная тяжесть наполнила мою правую, а затем левую руку. Тяжесть из рук переливается в правую, а затем в левую ногу, наполняет все тело. Я полностью расслаблен. Приятное тепло наполняет мою правую и левую руку. Тепло пульсирует в кончиках пальцев, в руках, распространилось на предплечья, плечи. Руки излучают тепло. (Пауза).

А сейчас я очень хочу, чтобы моя правая нога стала теплой... (Постепенное укорочение фразы.)

Я переключаю внимание на левую ногу. Я очень хочу, чтобы моя левая нога стала теплой... стала теплой. (Пауза.)

Приятное, успокаивающее тепло наполнило мои ноги. Я отчетливо чувствую пульсирующее тепло в пальцах стоп. Оно распространилось на голени и бедра, наполнило грудь и живот.

Мое тело излучает тепло. (Пауза.) Далее идут 7 и 8 пункты.

Пятое упражнение Оно предусматривает отработку активной роли дыхательных движений. В нем и последующем упражнении пункт б подразделяется на две части (а и б).

б.1. Приятная тяжесть и тепло наполнили мою правую и левую руку. Я переключаю внимание на ноги – ощутимые тяжесть и тепло переливаются в правую, а затем и левую ногу. Тепло пульсирует в пальцах рук и ног. Тепло наполнило грудь и живот. (Пауза.)

б.2. А сейчас я внимательно прислушиваюсь к своему дыханию. Я сосредоточен только на дыхании. Мое «Я» слилось с моим дыханием. Я весь – дыхание. Я весь – радостное и свободное дыхание. Я вдыхаю спокойствие и здоровье. Я выдыхаю усталость и психическое напряжение. Так будет всегда, я дышу легко и радостно в любой обстановке. Вдыхаемые радость и здоровье в виде тепла сосредоточиваются в подложечной области. Отсюда я

мысленно могу это целебное тепло послать в любую часть моего тела. Так будет всегда и всюду. (Пауза.) Далее следуют пункты 7 и 8.

#### Шестое упражнение

Это упражнение направлено на выработку навыков произвольного расширения кровеносных сосудов внутренних органов. Полностью повторяется пункт 6.1. пятого упражнения, пункт 6.2 читается так:

"Я располагаю свою правую руку на подложечной области. Я очень ясно ощущаю, как под ладонью этой руки возникает и усиливается тепло. С каждым вдохом я вбираю в себя дополнительную порцию тепла и через правую руку посылаю его в подложечную область. Тепло явное и ощутимое. Я могу мысленно сконцентрировать это тепло в любой части моего тела. Тепло мне послушно. Тепло наполнило грудь и живот. Целебное тепло разогрело все мое тело. Я весь излучаю тепло. Я выработал устойчивую способность разогреть себя изнутри по своему желанию" (Пауза.) Далее следуют пункты 7 и 8.

#### Седьмое упражнение

Способствует выработке навыка произвольной нормализации сердечной деятельности посредством расширения коронарных сосудов сердца. Это полезно в тех случаях, когда в области сердца возникают неприятные ощущения или боли. Замечено, что болевые ощущения в сердце исчезают при согревании левой руки. При этом происходит рефлекторное расширение коронарных сосудов сердца и улучшается кровоснабжение сердечной мышцы.

Упражнение, по сути дела, представляет модификацию предыдущего. Отличие состоит в том, что представления тренирующегося сконцентрированы на постепенном разогревании левой руки (только кисти или же всей руки).

Выход из состояния релаксации по стандартным формулировкам пунктов 7 и 8.

#### Восьмое упражнение

Особенность этого упражнения состоит в том, что внутренние усилия тренирующегося направлены на сужение кровеносных сосудов лица и головы (предупреждение или устранение головных болей), на устранение отечности верхних дыхательных путей (в том числе вазомоторных ринитов, вызывающих заложенность носовых ходов). Текст этого упражнения строится на основе текста шестого упражнения и повторяет его полностью до пункта 6а включительно. Далее следует текст: "Я начинаю вдыхать прохладу. С каждым вдохом она все ощутимее охлаждает нос и глаза. Я вдыхаю воздух через чистый снежный фильтр. Очень приятная прохлада охлаждает мой нос и глаза. С каждым вдохом прохлада откладывается в коже лба все заметнее, все ощутимее. Мой лоб приятно прохладен... Лоб приятно

прохладен... Приятно прохладен... Прохладен...". После одноминутной паузы следуют пункты 7 и 8 выхода из состояния релаксации.

Первоначальный курс аутогенных тренировок является основой самокоррекции состояний, самоорганизации и саморегулирования личности. Некоторые упражнения могут иметь и самостоятельное целевое значение. Так, четвертое и пятое упражнения могут применяться для обычного пассивного отдыха в состоянии релаксации. Шестое, седьмое и восьмое упражнения в соответствии с вышесказанным носят непосредственный корректирующий состояние характер. Внося в пункт 6.2. пятого упражнения тот или иной текст, на фоне релаксации можно программировать свое поведение и совершенствовать волевые качества, память, двигательные навыки и пр.

1) Модификации В.Луте.

а) Аутогенная терапия по В.Луте.

Луте структурирует систему аутогенной терапии:

- 1) стандартные аутогенные упражнения (соответствуют низшей ступени по Шульцу);
- 2) аутогенная медитация (соответствует высшей ступени по Шульцу);
- 3) аутогенная модификация, включающая: специальные упражнения для органов и формулы-намерения (аналогичны приемам по Шульцу и Клейнзорге и Клумбиесу);
- 4) аутогенная нейтрализация, в которой выделяются: аутогенное отреагирование и аутогенная вербализация.

Луте классифицирует формулы-намерения на 5 типов:

- 1) нейтрализующие, использующие вариант самовнушений «все равно»: «Цветочная пыльца все равно» — при аллергиях и т. п.;
- 2) усиливающие: например, «Мой мозг говорит автоматически» — при заикании;
- 3) абстинентно-направленные: например, «Я знаю, что я не приму ни одной капли алкоголя, ни в какой форме, ни в какое время, ни при каких обстоятельствах»;
- 4) парадоксальные: например, «Я хочу писать как можно хуже» — используется при писчем спазме;
- 5) поддерживающие: например, «Я знаю, что я не завишу от лекарств» — используется при астме.

б) Аутогенное отреагирование по В.Луте.

Для нейтрализации отрицательных переживаний Лутэ использует приемы «повторения» тех же (или аналогичных) ситуаций, которые и явились причиной психической травмы. По мнению Лутэ, мозг пациента «сам» знает, в какой форме и в каком порядке следует высказывать «материал» при аутогенной нейтрализации, т.к. при нейтрализации



высвобождается (т. е. вербализуется) лишь тот «материал», который мешает нормальной деятельности мозга. В процессе сеанса аутогенного отреагирования по методу Луте не рекомендуется прерывать пациента, так как это может приводить к агрессивности, депрессии, страхам, головной боли и т. п. Аутогенная вербализация осуществляется при закрытых глазах, а задачей пациента является рассказ о всех появляющихся в состоянии аутогенного расслабления сенсорных образах («аутогенная визуализация»). Наиболее простым способом определения окончания «обработки» темы является смена «мелькающих изображений» статическими картинками, которые, в конечном итоге, иногда вообще исчезают. В других случаях появляются поли- или монохроматические цветовые ощущения, не имеющие четких образных компонентов. При этом светлая окраска чаще свидетельствует об окончании, а темная — о перерыве в аутогенном отреагировании. При необходимости, прерывание аутогенной нейтрализации рекомендуется делать только когда вербализуемый материал и поведение пациента не содержат отрицательных эмоциональных компонентов.

Пять основных правил:

1) необходимость перехода (переключения) от стандартных упражнений к пассивному настрою на зрительные образы;

2) ничем не ограничиваемое вербальное описание любых восприятий (сенсорных образов), которые рассматриваются как управляемые мозгом разработки «мешающего» материала;

3) принцип психотерапевтического невмешательства в управляемую мозгом нейтрализацию;

4) соблюдение или признание внутренней динамики, которая присуща периоду аутогенных разрядов;

5) принцип самостоятельного окончания.

Все высказывания пациента в процессе сеанса аутогенного отреагирования записываются на магнитофон, параллельно регистрируются особенности поведения, которые используются для интерпретации переживаний.

В качестве дополнительных приемов используются:

1) прослушивание пациентом магнитофонных записей дома (направлено на усиление субъективных переживаний по механизму обратной связи);

2) самостоятельное переписывание содержания сеанса аутогенного отреагирования пациентом (в процессе которого он может дополнять его новыми элементами и воспоминаниями);



3) прочтение записи вслух с комментариями в присутствии психотерапевта (способствует достижению окончательной нейтрализации).

В качестве направляющих рассуждения пациента используются следующие вопросы:

- 1) Что хочет мой мозг сообщить мне с помощью этого изображения?
- 2) Как это связано с определенными событиями моего прошлого?
- 3) Как это связано с настоящим?
- 4) Каковы возможные связи между прошлым и настоящим?

На протяжении всего курса аутогенного отреагирования применяются стандартные упражнения. Самостоятельное выполнение аутогенного отреагирования допускается только по разрешению психотерапевта. Интервалы между сеансами составляют 7 — 10 дней. Обсуждение протоколов аутогенного отреагирования способствует выработке у пациента привычки к самовыражению в присутствии врача и оказывает позитивный терапевтический эффект.

Аутогенная вербализация по В.Луте.

Метод аналогичен аутогенному отреагированию, но без визуализации представлений. Аутогенная вербализация применяется когда «мешающий материал» (болезненные переживания) поддается точному описанию. Вербализация определенной темы (например, «агрессия», «желание», «страх» и т. п.) проводится в состоянии аутогенного расслабления и продолжается до тех пор, пока пациент заявляет, что сказать ему уже нечего (или что его мозг «пустой»). Луте рекомендует аутогенную вербализацию в случаях, когда по тем или иным причинам аутогенное отреагирование невозможно, или когда необходима лишь кратковременная психотерапевтическая помощь (например, при эмоциональных нарушениях). На всем протяжении сеанса врач сохраняет нейтральность, так как прерывание пациента может вызывать ощущения недомогания, снижение настроения, агрессивность и т. д.

12) Другие модификации аутогенной тренировки.

а) М.С.Лебединский и Т.Л.Бортник. В их модификации использовались приемы ауто- и гетеросуггестии. Текст и содержание отдельных формул изменены (в сравнении с методом Шульца), внушающее воздействие осуществляется императивно. Для предотвращения соматических осложнений исключены формулы самовнушений, адресованные к сердечной деятельности. Введена «расширенная формула покоя», описывающая ощущения, сопутствующие нормализации вегетативно-сосудистых реакций, которая многократно повторяется в процессе занятия. Курс аутогенной тренировки в модификации М. С. Лебединского — Т. Л. Бортник проводится в стационаре в течение 20 дней при ежедневном 20 — 25-минутном гетеротренинге под руководством врача.

б) Г.В.Зеневич и С.С.Либих рекомендовали применение аутогенной тренировки в комплексном лечении алкоголизма.

Основной уклон – на самовоспитание, основанное на приемах самовнушения и самоубеждения. Для облегчения реализации ощущений тепла в солнечном сплетении С.С.Либих предлагает представление о глотках теплой жидкости — чая или супа. При методике ускоренного обучения аутогенной тренировке – на основе безусловнорефлекторного подкрепления (1-е упражнение — в сочетании с поднятием тяжести; 2-е — с опусканием руки в сосуд с теплой водой; 3-е — с глубокой диатермией солнечного сплетения и т. д.). В последующем, по мере освоения метода, безусловнорефлекторное подкрепление отменяется. При сенсорной репродукции С.С.Либих применяет принцип «незавершенной» психотерапии, когда больному дается лишь какая-то деталь, предоставляя самому конструировать на их основе сюжетные образы.

в) В модификации В.Е.Рожнова и М.Е.Бурно (1975) (против алкоголизма) существенное значение придается самовнушению.

Обучение больных аутогенной тренировке начинается в стационаре сразу после того, как с помощью эмоционально-стрессовых гипнотических приемов выработана установка на трезвость. В последующем аутогенная терапия продолжается в амбулаторных условиях. В.Е.Рожновым и М.Е.Бурно применялся классический вариант аутогенной тренировки по Шульцу, однако в сочетании со специальными формулами самовнушения. Основная цель аутогенных упражнений в этой модификации состоит в закреплении «отвращения к вкусу и запаху алкогольных напитков» (В.Е.Рожнов).

Дважды в день больные проводят сеансы самовнушения, используя примерно следующие формулы: «Ужасно думать о прежнем пьянстве, тошнит. Теперь, когда я поправился, не позволю этой жуткой болезни вернуться...». Авторы считают целесообразным обучать больных некоторым упрощенным элементам «высшей ступени» аутогенной тренировки, для того чтобы они могли при возникновении тяги к спиртному «вспомнить образно прежнюю пьяную жуть»: «как проснулся в вытрезвителе» и т. п. На заключительном этапе больным рекомендуется регулярное применение следующих формул самовнушения: «Я знаю, что уклонюсь даже от капли спиртного в любом виде, в любое время, при любых обстоятельствах, в любой ситуации; пусть пьют другие, но мне нет дела до спиртного». Сходные модификации аутогенной тренировки и рекомендации о включении ее в комплексную терапию алкоголизма содержатся также и в ряде других работ [Бабаян Э.А., Гонопольский М. Х., 1981; Морозов Г. В., Рожнов В. Е., Бабаян Э. А., 1983].

г) В модификации И. М. Перекрестова используются широкие словесные формулы суггестивного характера, направленные на вызывание у обучаемых образных представлений и связанных с ними ощущений.

Обучение больных проводится в форме гетеротренинга. Методика И.М.Перекрестова включает подготовительный период, обучение упражнениям, направленным на вызывание ощущений покоя, тяжести и тепла. Основной акцент И.М.Перекрестовым делается на сосудистой релаксации. Широко применяется гетеросуггестия, например: «Я совершенно спокоен. Все мои мышцы приятно расслаблены для отдыха. Все мое тело приятно отдыхает. Я чувствую приятную тяжесть в правой (левой) руке. Кровеносные сосуды правой (левой) руки расширились. Горячая здоровая кровь согрела мою правую руку. Я чувствую приятное тепло в правой руке. Аутогенная тренировка укрепляет мою нервную систему, ускоряет мое полное выздоровление».

д) Я.Р.Докторским (1975) с использованием элементов модификации И.М.Перекрестова предложена комплексная методика психотерапии больных язвенной болезнью желудка, двенадцатиперстной кишки и хроническими холециститами, применяемая в процессе санаторно-курортного лечения.

В данной модификации занятия начинаются как вариант аутогенной тренировки: самовнушение ощущений покоя, тяжести и тепла, на фоне которых осуществляется последующая гипнотизация. После наступления гипнотического состояния проводится гетеросуггестия, затем в течение 30 мин — «гипноз-отдых». Дегипнотизация задерживается на стадии поверхностной дремоты, в процессе которой данные в гипнозе внушения аутосуггестируются. «Выход» — посредством аутосуггестии. Я.Р.Докторский использует широкие формулы суггестии, в 2 — 3 раза превосходящие по объему приведенные в описании модификации И.М.Перекрестова.

е) Л.В.Кравченко (1976) была предложена модификация аутогенной тренировки для лечения больных неврастениями.

Автор рекомендует начинать освоение методики с дыхательных упражнений, а лишь затем переходить к релаксации. Формулы самоуспокоения не используются. Вызывание ощущений тяжести в руках и ногах объединяется в одном упражнении. В качестве самостоятельного упражнения выделяются тренировки в расслаблении мышц лица. На заключительном этапе больные обучаются приемам самогипноза, проводятся функциональные тренировки.

ж) Ступенчатый активный гипноз по Е.Кречмеру.

Основное внимание уделяется совместной работе врача и больного. Вначале пациент осваивает стандартные упражнения тяжести и тепла, после чего он переходит к целенаправленным тренировкам мышц и сосудов. Освоение упражнений проводится с использованием суггестивного воздействия. Для повышения успешности освоения метода применяются дыхательные упражнения, при этом формулы внушений произносятся на выдохе. В отдельных случаях используются образные представления. В целом эта методика направлена на облегчение гипнотизации пациентов и обучение их навыкам самогипноза. Этой цели служит упражнение «фиксации». После выполнения «основных психотерапевтических упражнений» пациенту предлагается фиксировать взглядом кончик указательного пальца врача, который располагается в 20 см от лица больного на линии взора. Фиксация осуществляется до самопроизвольного закрытия глаз. Если при длительной фиксации глаза остаются открытыми, используется суггестия или директивное внушение. Затем с помощью «речевого сопровождения» проводится усиление ощущений тяжести и тепла до наступления гипнотического состояния. Психотерапия в гипнозе длится около 1 ч. Сеанс заканчивается «вербально управляемым» пробуждением. Применяемые формулы самовнушений разрабатываются на основе «целенаправленного анализа» личности и переживаний пациента.

По мнению В.С.Лобзина и М.М.Решетникова (1986), аутогенная тренировка Й.Шульца является синтетическим методом, в основе которого выделяют пять основных источников:

- практика использования самовнушения т.н. малой нансийской школой,
- эмпирические находки древнеиндийской системы йогов и исследования ощущений людей при гипнотическом внушении (работы Й.Шульца),
- психофизиологические исследования нервно-мышечного компонента эмоций (Е.Джейкобсона),
- разъясняющая (рациональная) психотерапия.

Одним из подводящих методов для создания аутогенной тренировки Й.Шульц использовал «метод прогрессирующей (последовательной) релаксации» Е.Джейкобсона.

Джейкобсон установил, что при отрицательных эмоциональных реакциях всегда выявляются напряжение скелетной мускулатуры и соответствующие вегетативно-сосудистые сдвиги. Терапевтическое обоснование метода Джейкобсона состояло в том, что произвольное расслабление мускулатуры сопровождается снижением нервно-эмоционального напряжения и оказывает седативный эффект. Джейкобсон считал, что каждому типу эмоционального реагирования соответствует напряжение определенной группы мышц. Депрессивные состояния, например, закономерно сопровождаются напряжением дыхательной мускулатуры; при эмоциях страха возникает спазм мышц артикуляции и фонации и т. д. Эмоциональные

реакции могут измеряться по их внешнему мышечному выражению. Техника релаксации по Джейкобсону заключается в выработке способности к произвольному расслаблению поперечнополосатых мышц в покое. Процесс обучения проводится в 3 этапа.

На первом этапе обучаемый, лежа на спине, сгибает и разгибает руки в локтевых суставах, резко напрягая мышцы рук. Затем следует быстрое расслабление — руки должны свободно падать. Упражнение повторяется несколько раз. Задача первого этапа — научить пациента осознавать и чувствовать даже слабое мышечное напряжение, а также обучить целенаправленному расслаблению мышц-сгибателей. После этого продолжают тренировки в расслаблении остальных поперечнополосатых мышц: шеи, туловища, плечевого пояса, ног, а позднее — мышц лица, глаз, языка и гортани.

Второй этап: обучение дифференцированной релаксации. Пациент в положении сидя расслабляет мускулатуру, не участвующую в поддержании вертикального положения тела. Аналогичным образом тренируется расслабление мышц при письме, чтении, других занятиях.

Третий этап: обучаемому ставится задача — повседневно наблюдая за собой, замечать, какие мышцы напрягаются у него при волнении, страхе, тревоге, смущении, и рекомендуется целенаправленно уменьшать, а затем снимать локальные напряжения мышц. При этом (за счет механизмов обратной связи) наблюдается значительное снижение выраженности субъективных нервно-эмоциональных реакций.

Метод прогрессирующей мышечной релаксации Джейкобсона показан при устойчивых реакциях тревоги, страха и при депрессивных состояниях в сочетании с дозированной лечебной физкультурой. Систематическое — в течение 6 — 8 месяцев — применение этого метода способствует снижению артериального давления при нейроциркуляторных дистониях гипертонического типа и в начальных стадиях гипертонической болезни.

## Тема 13: Технологии психо-воздействия

### *1. Психо-технологии эффективного общения*

#### *Вступление.*

#### *1.1. Особенности восприятия человека.*

-- *Особенности общения человека с внешним миром.*

-- *Методика психопрограммирования и способы воздействия.*

#### *1.2. Способы воздействия.*

-- *действия при убеждении;*

-- *основные рекомендации;*

-- выбор места, окружения и момента;

#### *1.4. Правила общения.*

-- правила вхождения в разговор;

-- построение разговора;

-- рекомендации для установки ритма разговора и порядка предъявления аргументов;

-- приемы нейтрализации доводов объекта;

-- секреты ведения переговоров;

-- методы убеждения;

-- правила завершения разговора;

#### *1.5. Подготовка.*

-- сбор информации;

-- этап предварительной подготовки;

-- особенности установления контакта;

#### *2. Манипулирование.*

##### *2.1. Манипулирование фактами.*

##### *2.2. Способы располагать к себе людей.*

-- способы убеждения;

-- способы изменить мнение человека.

#### *3. Гипногенные контакты.*

##### *3.1. Правила.*

##### *3.2. Цели.*

##### *3.3. Механизмы воздействия.*

-- фазы взаимодействия с объектом;

-- правила закрепления контакта;

-- инсценировка способов установления контакта;

-- основные правила воздействия.

##### *3.4. Особенности сбора информации об объекте.*

-- особенности интерпретации психологических особенностей личности;

-- переписка и особенности почерка;

-- анализ действия в ситуациях;

-- анализ демонстрации поведения;

#### *4. Психологическая оценка контактов объекта.*

-- выявление мотивации контакта;

-- оценка возможностей;

-- оценка выгоды контакта;

#### 5. Вербовка.

-- основные правила;

-- мотивы;

-- особенности воздействия (шантаж, компромат, др.)

#### 6. Жесты.

-- характеристики бессознательных реакций тела;

-- анализ психического состояния по жестам;

-- основные правила анализа;

-- жесты и мысли: психологический анализ;

-- особенности речи для определения скрытых мыслей человека;

-- анализ скрытых мыслей по позам;

-- анализ реакций человека в ответ на ваши слова или действия.

#### 7. Страх при контактах..

-- механизмы возникновения.

-- особенности провоцирования.

-- основные последствия.

### Психо-технологии эффективного общения

#### Вступление.

Следует отметить, что формы психо-воздействия при общении разделяются как минимум на два основных подхода. Каждый может выбрать свой, исходя из особенностей собственной психики и привычного стиля ведения переговоров. Два основных подхода также простираются в русле двух основных направлений гипноза: директивного и не директивного.

Любое человеческое общение строится на законах психики. Согласно этим законам, любое слово, жест, мимика и проч., т.е. речь и поведение человека – обладают исключительно суггестивными факторами. Слово – это внушение. Когда мы говорим что-то кому-то – мы даем этому человеку психологическую установку, т.е. посредством внушения закладываем в подсознание данного человека определенную установку, которая в последствие реализуется в его действиях, поступках, мыслях, желаниях и проч. (посредством в т.ч. и формирования паттернов поведения и стереотипов). Именно поэтому строить любое общение можно двумя основными способами: императивным внушением (т.е. жестко указывая что другому человеку необходимо делать, невзирая на его собственные мысли и желания), или не директивными методами. Причем при общении мы говорим о внушении наяву, т.е. внушении в бодрственном

состоянии объекта, в отличие от гипноза, когда объекта погружаем в гипнотический сон. В случае классического гипноза – глаза объекта закрыты (закрытие глаз основное отличие классического гипноза от гипноза наяву), в случае гипноза в бодрственном состоянии – глаза гипнотика открыты. И в том и в другом случае между гипнотизером и гипнотиком устанавливается управляющая связь, т.к. раппОрт, во время которого наблюдается торможение коры головного мозга гипнотика кроме одного участка, ответственного за связь между гипнотиком и гипнотизером (т.е. гипнотик утрачивает связь с окружающей реальностью, и слышит и подчиняется только гипнотизеру).

Если говорить об этической стороне вопроса в факторе использования гипноза в общении (речь идет о гипнозе наяву), то как и любая иная форма манипулятивного воздействия – вторжение в психику другого человека без согласия его самого или, в случае недееспособности, согласия его попечителей, на наш взгляд должна сурово пресекаться. Хотя, стоит заметить, происходит сплошь и рядом, причем в массовых воздействиях (СМИ и СМК).

Ниже мы приводим различные механизмы психологического воздействия, основанные главным образом на сублиминальных механизмах воздействия в бодрствующем состоянии объекта. Человека (собеседника) для этого не нужно погружать в сон. Но при этом при таком общении полностью блокируется воля такого человека, и он готов выполнить навязываемые ему извне команды. При этом, если этот человек считает что делает все сам и им никто не управляет, то в этом случае следует говорить что достигнут максимальный эффект психовоздействия наяву, т.е. управление психикой другого человека, прерывающегося в бодрственном состоянии.

Особенности восприятия человека:

1) Через слова (мыслит вслух или про себя словами -- левомозговое словесно-логическое мышление).

2) Через визуальные образы (мыслит образами -- правомозговое чувственно-образное или эйдетическое мышление).

3) Через чувства (кинестетические ощущения).

Человек общается с внешним миром:

-- в ОСС -- через свои органы чувств (зрение, слух, кинестетика, обоняние и вкус);

-- в ИСС -- через раппорт суггестора (голос, интонацию, жесты и т. д.).



Общаться с человеком (устанавливать раппОрт) нужно «на его языке». Это можно определить если следить за словами, которые человек произносит чаще (глаголы, наречия и прилагательные):

1. Визуальный канал: видеть, смотреть, чертить, рисовать, светлый, яркий, ясный, смутный, мрачный, вспышка, озарение, свет, тусклый, бледный, прозрачный и др.

2. Аудиальный канал: слышать, звучать, тихий, громкий, шумный, мелодичный, звонкий, оглушительный, визжащий, неслышный и др.

3. Кинестетический канал: чувствовать, ощущать, трогать, держать, брать, хватать, терять, нащупать, притронуться, прикоснуться, теплый, холодный, сухой, влажный, мягкий, жесткий, гладкий, колючий, удобный, неудобный, тяжелый, легкий, пустота, зажатость, давление, распирающее и т.п.

4. Канал запаха, вкуса: нюхать, вдыхать, ароматный, кислый, сладкий, горький, пресный, безвкусный, вкусный и др.

Рекомендации:

- 1) Установить контакт с объектом.
- 2) Перевести контакт в управляющий раппОрт.
- 3) Добиться углубление транса (а значит и более эффективного управления над человеком).

Выбор методики программирования человека при общении зависит от:

- 1) реальной уязвимости объекта (черт его характера, эпизодов биографии, ситуации);
- 2) цели намечаемого воздействия (изменение мышления, привлечение к сотрудничеству, получение информации, одноразовое содействие, воспитующее наказание);
- 3) собственных возможностей (наличие времени, умением, знанием, химпрепаратами, компетентными помощниками);
- 4) персональных установок исполнителя (его уровня моральной допустимости).

Способы воздействия: убеждение, внушение, гипноз.

(Внушение и гипноз рассматриваем в отдельных темах).

Убеждение.

Цель убеждения – изменить взгляды человека чтобы повлиять на его последующее поведение.

Метод убеждения используется для достижения следующего результата:

1) долговременного изменения представлений и установок человека в требуемом направлении;

2) привлечения к сотрудничеству;

3) побуждения объекта к нужному поступку.

Убеждение осуществляется в результате дискуссии по тому или иному вопросу со скрытой или явной целью изменить мнение человека, которое у него сложилось по данному вопросу. Каждый человек имеет свою установку в отношении к чему-либо или кому-либо.

В отношении новой информации возможны три составляющие:

1) явная симпатия (склонность к принятию чего-либо);

2) безразличие (с легким смещением в ту или иную сторону);

3) отрицание (неприятие).

Для убеждения следует учитывать, что:

1) в поединке разума и установки чаще побеждает установка;

2) в ходе перемены установок человеку надо показать направленность и содержание необходимых изменений; все это должно быть им воспринято и понято;

3) изменения произойдут тем успешнее, чем созвучнее они потребностям и мотивациям объекта;

4) проще всего перестраиваются установки, которые не имеют принципиального (жизненно важного) значения для человека;

5) в случае полностью негативной установки, переориентация ее обычно требует специальных усложненных методов перепрограммирования психики объекта.

Действия при убеждении (в зависимости от условий ситуации и конкретных особенностей объекта):

1) акцентированно-логично;

2) императивно (категорично);

3) экситативно (воздействием на эмоции);

4) альтернативно (сведением проблемы к выбору «или-или»).

Любое воздействие – внушение. Легче убеждать тех, кто имеет развитое воображение, заниженную самооценку, зависимость от мнения окружающих. Труднее убеждать тех, кто враждебно настроен по отношению к другим людям.

Рекомендации:

1) тщательно выбрать место, окружение и момент для контакта;

2) рассчитать, как приступить к беседе, как снять начальное напряжение, как вызвать некоторый интерес;

- 3) хорошо продумать, как направить разговор в желаемое русло;
- 4) отработать собственную аргументацию в соответствии с психологией, мотивами и устремлениями объекта;
- 5) выбрать ритм беседы и порядок предъявления аргументов;
- 6) вычислить возможные контраргументы, и продумать как их нейтрализовать;
- 7) наметить запасные варианты продолжения беседы, если объект решительно заявит «нет»!;
- 8) четко представлять себе как завершить беседу.

При выборе места, окружения и момента следует помнить:

- 1) место и обстановка должны способствовать расслаблению объекта (это повышает его внушаемость; пример: спокойная обстановка, легкая музыка, полутемное освещение, напитки (музыка и напитки – желательно любимые объектом);
- 2) запрещено присутствие посторонних лиц;
- 3) следует психологически правильно выбрать момент встречи (например, разочарование объекта в каких-то людях, его затруднения в решении каких-то вопросов и т.п.)

При вхождении в разговор надо избегать:

- 1) извинений и любых проявлений неуверенности;
- 2) скучного начала;
- 3) проявления неуважения к собеседнику;

Рекомендации для снятия напряженности и обретения доверия:

- 1) иметь соответствующий внешний вид и выражение лица;
- 2) обращаться к собеседнику по имени, несколько наклоняясь к нему в разговоре;
- 3) сказать комплимент о репутации, деловых способностях объекта, и т.п.;
- 4) высказать какую-либо шутку (анекдот), заставляющую собеседника искренно рассмеяться;
- 5) во время разговора периодически касаться объекта (руки, плеча...).

Для усиления интереса к беседе можно задавать любые вопросы, на которые собеседнику будет приятно отвечать.

Правила общения:

- 1) ваши слова должны быть обращены не только к разуму, но и к эмоциям объекта;
- 2) вашу аргументацию подавать исходя из психотипа объекта и уровня его мышления;
- 3) чувствовать внутреннее состояние объекта;

- 4) напрямую не предлагать того, что вызовет протест в психике объекта;

Рекомендации для установки ритма разговора и порядка предъявления аргументов:

- 1) твердо верить в правоту своих слов (иначе противник подсознательно угадает ваши сомнения);
- 2) подстраиваться под ритм речи и частоту дыхания объекта;
- 3) перед началом беседы уточнить понимание терминов, используемых при общении;
- 4) не давайте себя отвлекать от темы разговора и не отвлекайтесь сами;
- 5) при аргументах -- сначала говорим о преимуществах, и только после о недостатках;
- 6) выделять ключевые слова и фразы паузами (чтобы они лучше закрепились в подсознании объекта);
- 7) каждый последующий аргумент должен быть весомее, чем предыдущий;
- 8) для лучшего восприятия новых идей надо подавать их так, чтобы они ассоциировались с уже усвоенными;
- 9) не ограничиваться простым перечислением аргументов, а стараться раскрывать их логический и эмоциональный смысл с точки зрения понимания собеседника;
- 10) повторять свой аргумент несколько раз в разных вариациях;
- 11) всегда иметь пару весомых аргументов в запасе;
- 12) отслеживать реакции объекта на ваши слова и корректировать по необходимости свое поведение;
- 13) заметить сомнения и нерешительность объекта и активировать свое давление;

Приемы нейтрализации доводов объекта:

- 1) логика опровержения;
- 2) игнорирование;
- 3) высмеивание;
- 4) кажущиеся принятие с последующим неожиданным развенчиванием;
- 5) изменение акцентов (выставляя их слабые места и предельно снижая сильные);
- 6) хитроумное превращение доводов противника в свои собственные;
- 7) подавление логики эмоциями;
- 8) дискредитация доводов;
- 9) ссылка на авторитеты (можно вымышленные).

Дополнительные приемы нейтрализации аргументов объекта:

1) заранее предположите все возможные возражения объекта и, ориентируясь на них, подготовьте собственные контраргументы;

2) доводы объекта надо разбивать перед предъявлением своих;

3) нельзя признавать свои ошибки, и следует стоять всегда на своем; особенность психики такова, что почти каждому человеку свойственны сомнения; такие сомнения противника помогут вам одержать верх в споре;

3) осознав, что объект решил вам отказать окончательно, перебросьте разговор на нейтральную и по возможности приятную для него тему, и попробуйте зайти с другой стороны, или, как вариант, оставьте о себе хорошее впечатление, а «добьете» противника в другой раз и другими методами.

Правила завершения разговора:

1) как только поймете что объект уяснил вашу идею, дальше контакт не затягивайте, а, конспективно обозначив основные положения, дружески распрощайтесь с ним;

2) надо чтобы у объекта не возникло ощущение, что он насильно подчинился вашей воле;

3) при возможной неудаче в убеждении следует не сразу завершать беседу, но умело переправить ее в увлекательное для объекта русло, а затем при расставании еще раз, но ненавязчиво упомянуть свои главные аргументы и без явного давления предложить обдумать их на досуге.

Фазы диалога:

1) предварительная подготовка;

2) начало разговора с обеспечением подходящего психоэмоционального настроения собеседника;

3) проведение своей темы и направление беседы в нужном вам направлении;

4) завершение диалога с закреплением достигнутого результата.

На этапе предварительной подготовки следует:

1) понять возможный максимум и минимум того, что необходимо достигнуть;

2) собрать информацию об объекте и обсуждаемой проблеме;

3) обдумать тактику контакта (сообразно с психологией объекта);

4) отработать подходящий момент для общения, место встречи, и пути отхода.

Готовясь к контакту, следует учитывать, что:

- 1) в холодные дни человек лучше работает, чем в жару;
- 2) встречи «на море» ввиду особого воздействия свежего «морского» воздуха (чуть соли и чуть йода) весьма благоприятны для проведения деловых переговоров;
- 3) в районе 19 часов нервно-психическое состояние людей становится довольно неустойчивым, что может проявиться в излишней раздражительности и вспыльчивости;
- 4) там, где нет толпы и музыка звучит не очень громко, легче придать беседе интимно-доверительный характер;
- 5) любая радость увеличивает альтруизм, обида или разочарование — уменьшает его;
- 6) большинство людей всегда притягивают знающие и опытные люди;
- 7) вы расположите к себе другого человека, если одобрите его выбор в отношении его друзей;
- 8) чем чаще мы контактируем с объектом, тем выше вероятность, что он нам понравится, но при этом чрезмерные контакты могут снизить привлекательность;
- 9) люди часто ценятся лишь в той степени, в какой они могут помочь в реализации личных целей партнера;
- 10) чем больше кто-либо обладает властью, тем меньше этот человек стремится к дружеским контактам;
- 11) человек чаще всего придерживается принципа: «пусть друзьям во всем сопутствует успех, но в том, что важно для меня, — не более, чем мне».

При установлении контакта с объектом необходимо учитывать, что:

- 1) первым чаще всего вынужден говорить более слабый или в чем-то заинтересованный; поэтому если надо — покажите ваше безразличие, или же наоборот — покажите мнимую слабость, ранимость, неуверенность, чтобы когда противник «раскрылся» — уничтожить его имеющейся у вас информацией («сбить с волны», пробить оборону его цензуры психики);
- 2) для поддержания интереса к себе можно интриговать партнера своей осведомленностью;
- 3) тон собственного голоса полезно вымерять по тону собеседника: когда последний повышает тон, говорите тише, что вынудит и объект понизить силу голоса; при этом он будет сожалеть о собственной горячности, оставив таким образом победу в этом эпизоде за вами;
- 4) в конфликтных ситуациях накал эмоций зачастую удастся снять, дав человеку просто высказаться;

- 5) чтобы с успехом что-либо внушить, надо уметь заставить себя слушать;
- 6) обман целесообразен тогда, когда он наверняка не может быть разоблачен;
- 7) даже небольшая ложь способна породить большое недоверие, поэтому вводить в заблуждение объект необходимо умеючи;
- 8) можно оказаться обманутым самому, если ошибочно считать себя хитрее других;
- 9) нечетко сформулированный вопрос нередко настораживает собеседника (желательно чтобы он все понимал, вернее — чтобы ему казалось что он все понимает, так легче усыпить бдительность объекта, и подготовить момент для нанесения решающего удара);
- 10) опасно игнорировать предубеждения объекта;
- 11) полезно давать объекту шанс продемонстрировать свои познания в какой-нибудь области;
- 12) люди болезненно относятся к напоминаниям о тех ошибках, которые они уже не совершают;
- 13) критические замечания принимаются, если критика выражается в тактичной форме;
- 14) одно и то же критическое замечание, произнесенное спокойным ровным тоном, способно вызвать: возбуждение у холерика, прилив энергии у сангвиника, потерю настроения у меланхолика и совершенно не воздействовать на хладнокровного флегматика;
- 15) не следует воспринимать молчание как внимание; нередко это может быть лишь погруженность человека в свои мысли.

#### Построение разговора.

Начало строится на пресечении негативных эмоций, которые затрудняют взаимопонимание. Негативные реакции можно заметить по внешним проявлениям (резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков...) и снять психологическими приемами (выбором особо действующих слов, мимикой, телесным копированием...). В разговоре следует наблюдать за реакциями собеседника (жесты, выражения лица, взгляд...) и корректировать свое поведение. Завершать беседу надо когда есть убеждение что достигнут результат.

Вступая в разговор и устраняя внутреннее напряжение у объекта, следует помнить, что:

- 1) многим нравится твердое уверенное рукопожатие, сопровождаемое взглядом в глаза;
- 2) дипломатичное поведение предполагает осторожность, тактичность и элементарную учтивость;
- 3) следует помнить имя объекта;

4) люди, познавшие эмоциональные потрясения, нередко ищут в собеседнике лишь «резонатора», а не советчика (неплохо выражает понимание и сочувствие, к примеру, обычное прикосновение руки);

5) начав беседу, попытайтесь организовать благожелательную атмосферу такими вопросами, на которые человек ответит «да» с заметным удовольствием;

6) готовность слушать собеседника рождает состояние непринужденности; чем менее мы судим говорящего, тем более самокритичным проявится сам человек;

7) люди обычно любят говорить о собственной личности и подчеркивать свою значительность;

8) беседовать с объектом желательно на его привычном «языке», не злоупотребляя незнакомыми словами;

9) на первый план в ходе общения необходимо выдвигать суждения и устремления собеседника (вместо «я бы хотел...» — «вы хотите...»), поскольку он охотнее поддерживает разговор о собственных проблемах и желаниях;

10) в разговоре следует оживленно реагировать на слова собеседника;

11) желательно «отзеркаливать» позу и жесты собеседника;

12) следует отображать эмоциональные переживания объекта, показывая, что отлично понимаете его психическое состояние;

13) надо помнить, что когда человек эмоционально возбужден, он часто выражается излишне экспрессивно;

14) устойчивый контакт глазами с говорящим вызывает заинтересованность и вдохновляет собеседника на продолжение монолога;

15) простейшие нейтральные слова («конечно», «разумеется») с сочувственным наклоном головы подбадривают собеседника и вызывают у него желание продолжать общение;

16) ничто так не нравится безмолвствующему партнеру, как предложение высказать свое суждение, которое надо внимательно выслушать;

17) когда человек видит, что его слушают, он с симпатией настраивается на собеседника и, в свою очередь, старается прислушиваться к нему;

18) любому человеку нравится, когда ему сообщают приятные вещи, в особенности это ценят женщины; однако необходимо по возможности остерегаться женщин, ибо из-за присущей им природной хитрости они могут раскусить ваш обман;

19) немалое значение для приведения объекта в доброжелательное (и предсуггестивное) состояние всегда имеет умно сказанный комплимент;



20) не стоит задавать излишнее количество вопросов, поскольку это может помешать вам обрести необходимое доверие (хотя и ряд вопрос «невпопад» может помочь сбить противника с его психологического состояния, а значит на миг он окажется в состоянии потери психологического равновесия и повышения суггестивного барьера; ваши слова в таком случае пройдут в его психику минуя барьер критичности, и таким образом вы сможете запрограммировать объект на выполнение необходимых вам в последующем действий со стороны этого человека-объекта вашего психологического воздействия);

21) красивый энергичный жест, подчеркивающий главенствующую мысль, может сыграть важную роль в установлении последующего воздействия на объект;

22) для вызывания враждебности вполне хватает сухости и сдержанности в обмене информацией;

23) для обретения дружественности нужна непринужденность и избыточность в сообщении разных сведений.

Ведя разговор, не забывайте, что людей обыкновенно раздражают:

1) негативный эгоцентризм (речь о своих сугубо личных и интимных делах, будь то болезни или неприятности на работе);

2) банальность (речь об известных всем вещах, повторение избитых шуток и афоризмов);

3) самоуглубленность (сосредоточенность лишь на своих успехах и проблемах);

4) низкая эмоциональность (неизменяемое выражение лица, однообразный голос, стремление не смотреть партнеру в глаза);

5) угрюмость (подчеркнутое нежелание поддерживать беседу, когда нужно «клещами тащить каждое слово»);

6) излишняя серьезность (полное отсутствие улыбки и принятие всего всерьез);

7) льстивость (заискивающий тон, искусственная веселость и показное дружелюбие);

8) повышенная отвлекаемость (увиливание от рассматриваемой проблемы по любому поводу);

9) притворство (разыгрывание заинтересованности или сопереживания; отсутствие какого-либо интереса и скука);

10) высокомерие (надменность и пренебрежение к собеседнику, «процеживание» слов сквозь зубы);

11) грубость (отчетливое и достаточно неучтивое противоречие);

12) болтливость;

Заканчивая диалог, учитывайте, что:

- 1) нечеткий и невыразительный конец беседы способен развеять благоприятное впечатление от всех ваших высказываний;
- 2) последние фрагменты разговора запоминаются прочнее всего;
- 3) необходимо уметь вовремя остановиться, иначе эффективность проведенного контакта значительно понизится.

Чтобы добиться от объекта ожидаемого реагирования, необходимо понимать особенности человеческого восприятия:

- 1) смысл фраз, составленных в среднем более чем из 7-10 слов (иногда до 13) сознание обычно не воспринимает, поэтому нет смысла их применять;
- 2) речь можно понимать лишь при ее скорости, не превышающей 2,5 слов в секунду;
- 3) фраза, произносимая без паузы дольше 5-6 секунд, перестает осознаваться;
- 4) мужчина в среднем слушает других внимательно 10-15 секунд, а после начинает думать, что бы ему добавить к предмету разговора;
- 5) любое эмоциональное возбуждение (за исключением «сопереживания») затрудняет понимание других;
- 6) обычно собеседник слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- 7) люди, имеющие склонность к самоанализу, неважно понимают тех, кто не задумывается над своим внутренним миром;
- 8) при контакте с ранее вам известным лицом следует помнить, что обычно слышат в таких случаях то что хотят услышать, поэтому если ваше сообщение выпадает из спектра ранее рассматриваемых тем — необходимо или акцентировать на нем внимание, или отложить на другой раз во избежание искажения или недопонимания озвученного вами материала;
- 9) несоответствие употребляемого выражения стандартному значению или стилистическим канонам может вызвать негативные эмоции, сводящие на нет всю пользу от беседы (излишне выпендренные выражения смешат, банальные — раздражают, ошибочная лексика настраивает на иронию);
- 10) у большинства людей есть некие критические слова, особенно воздействующие на психику, так что, услышав их, объект внезапно возбуждается и теряет нить ведущегося разговора;

- 11) мгновенный переход от дружелюбия к немотивированной враждебности способен вызвать растерянность, оцепенение, страх и даже эмоциональный шок;
- 12) когда нужно воздействовать на чувства человека — ему говорят преимущественно в левое ухо, когда на логику — в правое;
- 13) людей, охваченных внезапным гневом, заметно легче рассмешить, чем в обычном настроении, в этом состоит один из ценных способов нейтрализации конфликтов;
- 14) активность восприятия в огромной степени зависит от способности полученной информации разбередить в памяти человека таящиеся там воспоминания;
- 15) то, что всецело ново для объекта и никаким образом не стыкуется с его познаниями, не вызывает у него и особого интереса, а чем больше индивид знаком с предметом, тем более его интересуют частности и нюансы;
- 16) когда объект вообще незнаком с каким-либо вопросом, последующее восприятие предмета обычно сильно обуславливается первичным сообщением о нем, потому что полученному первым гораздо больше доверяют, чем информации, полученной позже;
- 17) люди обычно преувеличивают информационную ценность событий, подтверждающих их гипотезу, и недооценивают информацию, противоречащую ей;
- 18) человек высказывает 80% из того, что хочет сообщить, а слушающие его воспринимают лишь 70% из этого, понимают — 60%, в памяти же у них остается от 10 до 25%;
- 19) чтобы объект смог воспринять передаваемую информацию, необходимо постоянно повторять ему главенствующие там мысли и положения;
- 20) чем лучше мы осознаем предмет беседы, тем легче ее запоминаем;
- 21) обычный человек удерживает в памяти лишь 20-25% информации, услышанной пару дней назад;
- 22) лучше запоминается последняя часть информации, несколько хуже — первая, тогда как средняя — чаще всего забывается;
- 23) память человека способна сохранить до 90% из того, что человек делает, 50% из того, что он видит, и 10% из того, что он слышит;
- 24) прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются в два раза лучше, чем законченные;
- 25) слишком значительный объем информации плохо усваивается;
- 26) стоящий человек иногда имеет психологическое преимущество над сидящим;

27) взаимодействуя в условиях большого шума, необходимо смотреть на говорящего, использовать лишь хорошо знакомые слова, слегка растягивать слоги, глаголы типа «запрещаю» ставить в начало фразы, типа «разрешаю» — в ее конец;

28) при импульсивном эмоциональном реагировании обычно понимается не более чем треть от воспринимаемой информации, поскольку возникающий при этом стресс готовит для активного ответа тело (выбрасыванием в кровь адреналина, активизацией дыхания и пульса, задействованием резервов сахара и жира), блокируя работу мозга;

29) женщина рассматривает разговор как способ установления контакта, высказывания чувств или симпатий — антипатий, а главное — как способ поиска решения различных проблем;

30) мужчины больше любят говорить о собственных успехах, чем слушать о чужих, женщины — наоборот;

31) мужчина озабочен личным статусом во мнении окружающих и смотрит на общение как на возможность обмена информацией, а не переживаниями; он жаждет утвердить здесь свою собственную независимость;

32) женщины ориентируются на внутреннее содержание (мысли, намерения, чувства и отношения) беседы, усматривая всевозможные намеки во всяких безобидных репликах; они верят словам обычно больше, чем поступкам.

Готовясь к беседе надо помнить, что:

1) необходимо хорошо ориентироваться в той проблеме, которую вы собираетесь обсуждать; воздерживайтесь от необоснованных суждений;

2) ненужное присутствие незаинтересованных лиц и всякие непредусмотренные отвлечения (звонок по телефону, внезапный шум, случайный посетитель) мешают доверительному общению, ломая устанавливаемый вами настрой беседы;

3) сидящий человек обычно откровеннее стоящего, но если поручается задание, рассчитанное на решительность и быстроту, — пусть объект всегда стоит;

4) желая, чтобы собеседник запомнил некоторый факт, подайте ему эту информацию в самом начале разговора; если же вы хотите, чтобы он нечто сделал, — оставьте просьбу на конец беседы.

Общаясь с человеком, осознавайте, что:

1) люди нередко начинают мыслить лишь в тот момент, когда они заговорят;

- 2) чем меньше у объекта уверенности в себе, тем больше он расхаживает вокруг да около, пока решится и приступит к главному;
- 3) с взволнованным и возбужденным человеком нет смысла говорить по-деловому;
- 4) опасно поддаваться влиянию эмоций собеседника, иначе можно утратить весь смысл сообщения;
- 5) испытывая прессинг спешки или сильнейшего желания отправиться в туалет, объект оказывается не в состоянии разумно мыслить;

Рассчитывая получить какую-либо информацию, не забывайте, что:

- 1) в ответе на фактическое утверждение объект сообщает больше сведений, чем отвечая на обычный вопрос;
- 2) для женщин характерно восприятие мелких событий как крупных;
- 3) ошеломляя человека, иной раз удастся получить довольно неожиданные материалы;
- 4) перемежая своей фразой «не может быть» высказывания объекта, вы провоцируете его на откровенность;
- 5) если создать убедительное впечатление, что вы знаете о предмете дискуссии гораздо больше собеседника, последний сам расскажет все, что знает;
- 6) выслушивая эмоциональные слова и выражения, вникайте в их реальный смысл, не обращая внимание на эмоции собеседника;
- 7) у всех так называемых закрытых вопросов (т. е. требующих простых — «да» или «нет» — ответов) есть свойство нарушать ход мыслей говорящего, а потому предпочитайте им открытые вопросы;
- 8) открытые вопросы хороши при положительном либо нейтральном отношении собеседника, когда вам требуются дополнительные сведения или необходимо прояснить реальные мотивы и позиции объекта; поскольку инициатива здесь передается объекту, следите, чтобы он не захватил контроль над ходом всей беседы.

Для сохранения нужной вам доброжелательности объекта необходимо помнить, что:

- 1) объект можно привести в хорошее расположение духа, если пойти на некие уступки ему, которые по существу заметно меньше, чем кажутся на первый взгляд;
- 2) при всяком подходящем случае активно признавайте правоту объекта, что может быть полезно даже тогда, когда он в чем-то не прав;
- 3) чем критичнее к себе вы отнесетесь при ошибке, тем более обезоруживается противник;

4) учтивость обхождения не преуменьшит ясности ни просьбы, ни приказа, но явно воспрепятствует возникновению у объекта подспудного сопротивления;

Выстраивая композицию контакта, важно учитывать, что:

1) в выборе тактики и техники беседы надо обращать внимание на своеобразие мышления собеседника и его психофизические особенности (к примеру, женщине целесообразно показать, что сделано, а не как делается);

2) в любом общении надобно предусмотреть как «взлеты» (с концентрацией внимания объекта), так как и «спады» (для организации и закрепления его мыслей и ассоциаций) разговора;

3) беседу следует периодически перемежать обоснованными паузами, чтобы давать возможность передохнуть и закрепить достигнутое;

4) умело расставляемые паузы иной раз могут оказать заметно большее влияние, чем общий поток слов;

5) темп подачи материала и размещение остановок определяются с учетом психологии объекта, при этом наиболее эффективен «квантовый» метод передачи информации (т. е. дозируемыми порциями);

6) не очень приятные моменты и факты желательно чередовать с благоприятными, а начало и конец беседы должны быть позитивными;

7) по мере приближения к завершению чаще всего рекомендуется повысить насыщенность контакта;

8) желательно не допускать впечатления, что собеседник сдался или заметно отступил от собственных позиций.

Желая убедить объект в чем-то:

1) старайтесь выявить у собеседника все пункты внутреннего колебания или же те, где разыгрывается борьба мотивов, и именно на них сконцентрируйте свое воздействие;

2) воздействуйте лишь теми аргументами, какие человек способен воспринять;

3) не ограничивайтесь голым приведением фактов и доводов, а четко раскрывайте весь их смысл;

4) сначала попытайтесь дать ответ на аргументы объекта, а после высказывайте собственные доводы;

5) не игнорируйте доводы собеседника, а лучше заранее продумайте свои контраргументы;

б) всегда имейте про запас один хороший аргумент на тот случай, если объект в момент принятия решения вдруг станет колебаться;

7) полезно придавать отдельным утверждениям форму нейтрального вопроса (иной раз риторического, а то и на обдумывание), тогда объект не ощутит стороннего давления и связанного с ним глубинного контекста и сможет воспринять подобную подачу как собственное мнение;

8) воздерживайтесь от вопросов, на которые собеседник может ответить «нет» (когда субъект публично сообщил о своем мнении, оно становится довольно стойким ко всем последующим атакам на него);

9) склоняя человека на свою сторону, смотрите ему между глаз и представляйте именно ту реакцию, которую вы ожидаете от собеседника;

10) не отступайте до тех пор, пока объекта неоднократно и отчетливо не повторит решительное «нет»;

11) отслеживайте невербальные реакции объекта, подстраивая собственное поведение к его психическому состоянию (так, если объект заинтересовался предлагаемой проблемой, он вынет сигарету изо рта или склонит голову набок; теряя интерес к беседе, он станет разрисовывать бумагу либо забросит ногу на подлокотник кресла; в момент принятия решения партнер поглаживает подбородок, а оказавшись в затруднении и неуверенности — почесывает ухо, щеку или нос, а также потирает глаза).

В манипулировании фактами используют такие способы, как:

- 1) замешивание клеветы на правде;
- 2) подсовывание ложного факта или намека к сообщению о реальных событиях;
- 3) отвлечение внимания (игрою на эмоциях или побочной фактурой) от важных данных;
- 4) подмена фактов эмоциями;
- 5) выстраивание ложных выводов из верных фактов;
- 6) ложные обобщения (общие выводы на частном факте);
- 7) пренебрежение временными и логическими связями между фактами;
- 8) использование многозначных слов;
- 9) ложные ссылки на авторитеты;
- 10) игра на ассоциациях;
- 11) игра на самолюбии.

Чтобы рассеять решимость объекта и помешать ему принять нежелательное для вас решение, используют нетактичные приемы, такие как:

- 1) опаздывание на встречу;
- 2) насмешки, оскорбления, обвинения;
- 3) демонстративное пренебрежение;
- 4) сообщение чего-то неприятного;
- 5) разыгрывание «непонимания»;
- 6) давление «нехваткой времени»;
- 7) ошеломление напором;
- 8) установление нереальных сроков;
- 9) затягивание переговоров.

Д.Карнеги (1989) рекомендовал применять следующие правила при налаживании контакта с объектом.

Способы располагать к себе людей:

- 1) Проявляйте искренний интерес к другим людям.
- 2) Улыбайтесь.
- 3) Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи.
- 4) Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе.
- 5) Ведите разговор в кругу интересов вашего собеседника.
- 6) Давайте людям почувствовать их значительность — и делайте это искренне.

Способы убеждать в своей точке зрения:

- 1) Единственный способ добиться наилучшего результата в споре — это уклониться от спора.
- 2) Проявляйте уважение к мнению другого, никогда не говорите человеку, что он не прав.
- 3) Вначале покажите свое дружеское расположение.
- 4) Пусть ваш собеседник с самого начала будет отвечать вам «да, да».
- 5) Дайте собеседнику выговориться.
- 6) Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему.
- 7) Честно попытайтесь увидеть вещи с точки зрения другого.
- 8) Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других людей.



- 9) Взывайте к благородным побуждениям.
- 10) Придавайте своим идеям наглядность, инсценируйте их.

Способы изменить мнение человека, не нанося ему обид и не вызывая его гнев:

- 1) Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека.
- 2) Обращайте внимание людей на их ошибки, делая это в косвенной форме.
- 3) Прежде, чем критиковать другого, скажите о своих собственных ошибках.
- 4) Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы.
- 5) Дайте возможность человеку спасти свое лицо.
- 6) Хвалите человека за каждый даже самый скромный успех и будьте при этом искренни в своем признании и щедры на похвалы.
- 7) Создайте человеку доброе имя, чтобы он стал жить в соответствии с ним.
- 8) Пользуйтесь поощрением. Сделайте так, чтобы недостаток, который вы хотите в человеке исправить, выглядел легко исправимым, а дело, которым вы хотите его увлечь, легко выполнимым.
- 9) Делайте так, чтобы людям было приятно исполнить то, что вы хотите.

При начале любого гипногенного воздействия следует четко обозначать следующие цели:

- 1) изучение психологии и диагностика объекта;
- 2) установление более тесных контактов;
- 3) обеспечение сотрудничества;
- 4) обсуждение конкретной проблемы;
- 5) получение нужной информации;
- 6) передача при необходимости дезинформации;
- 7) убеждение или принуждение в чем-то.

При установлении контакта с объектом следует помнить, что закрепление знакомства становится возможным при создании благоприятных ситуаций, часто возникающих сами по себе, поэтому иной раз становится попросту важно «не пропустить момент». Оптимальные варианты знакомства часто зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и прочих индивидуальных особенностей человека, а кроме того от его настроения, места действия, окружающей обстановки и иных в различной степени влияющих факторов. При необходимости контакта с объектом обычно сразу же выбирается программа общения: симметричная или дополнительная, которая в последствии сохраняется зачастую в неизменном виде.

Симметричная модель подразумевает равенство (возрастное, интеллектуальное, социальное, и т.п.) общающихся сторон. Дополнительная программа утверждает неравенство и фиксирует дистанцию общения. Исходя из специфики психики, следует помнить, что большинство людей сразу же, с первых минут контакта (по первому впечатлению), составляет мнение о новых знакомых. На 55% подобное зависит от визуальных впечатлений, на 38% от манеры говорить, и только на 7% — от того, что говорит другой человек.

Перед общением необходимо провести этап предварительной подготовки, заключающийся в следующем:

- 1) получением первоначальной информации об объекте;
- 2) прояснением того, что нужно достичь в результате разговора (максимум и минимум);
- 3) обдумыванием тактики контакта (сообразно с психологией объекта и другими факторами);
- 4) прогнозированием подходящего момента, места, обстановки и обстоятельств контакта с объектом.

Если контакт состоялся, выделяют следующие фазы взаимодействия с объектом:

- 1) предварительная подготовка;
- 2) начало разговора с обеспечением подходящего психоэмоционального настроения собеседника;
- 3) проведение своей темы и направление беседы в предусмотренном направлении;
- 4) завершение диалога с закреплением достигнутого результата. (Р.П.Ронин, 1997).

Необходимо четко улавливать любые изменения в психофизиологическом состоянии объекта и использовать правила психотехнологий манипулятивного воздействия. В случае появления негативных реакций (их можно заметить по резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков и т.п.) необходимо снять подобный негатив различными психологическими приемами (мимикой, жестами, т.н. подстройкой — копированием поз, нужными словами, произносимыми с необходимой соответствующему моменту интонацией, и т.п.) Особенно важно снять негатив в начале разговора. Также следует обратить внимание на окончание разговора (чтобы оставить хорошее мнение о себе, и добиться закрепления в подсознании объекта введенных вами установок). Для достижения необходимого результата в общении необходимо изначально продумать свой внешний вид и манеру поведения исходя из предпочтений объекта. Если нет возможности заранее узнать о таких предпочтениях,

необходимо интуитивно выявить их в процессе общения, при необходимости используя «подстройки» (мимика, жесты, поза, проч.) к нужному объекту.

Для эффективного установления контакта важно помнить, что: (Р.П.Ронин, 1997).

1) благодаря такой специфике психики, как окрашивания одним качеством всех остальных, общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивает позитивные оценки его пока еще неизвестных (в частности моральных) качеств; и — наоборот;

2) явная физическая привлекательность улучшает положительную оценку как черт личности, так и отдельного поступка;

3) если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;

4) мужчины ниже, чем полагают женщины, оценивают их деловые и интеллектуальные качества, а женщины ниже, чем полагают мужчины, оценивают их физическую привлекательность;

5) когда встречаются мужчина и женщина, бессознательно они оценивают друг друга с эротических позиций, хотя и внешне в основном стараются не обнаружить подобного;

6) застенчивость бессознательно воспринимается как привлекательность;

7) приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности, сметая недоверие и недопонимание;

8) честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза нравится почти всем;

9) энергичная выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и воспринимается поэтому как признак заинтересованности и дружелюбия;

10) собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако пристальный или неуместный взгляд в глаза создает неблагоприятное впечатление, ибо воспринимается как признак враждебности;

11) люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, нравятся заметно менее, чем те, кто наклоняет корпус к собеседнику (последнее воспринимается как заинтересованность);

12) женщина нравится сильнее, когда она сидит в спокойной позе с непересекающимися руками и ногами;

13) скрещивание рук на груди часто разрушает уже образовавшийся контакт и отталкивает собеседника;

14) выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм) могут сыграть отрицательную роль в установлении контакта;

15) женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, прическу, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);

16) внешний вид часто располагает к последующему доверию;

17) дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты, приводящие субъекта в благодушное настроение всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого;

18) важную роль иногда оказывает вовремя сказанный комплимент.

При контакте с объектом, необходимо исключить (особенно в первых фразах) извинения и выказывания признаков неуверенности (кроме специальных приемов), любого проявления неуважения и пренебрежения к собеседнику, а также психологического давления на объект, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Правила для установления и закрепления контакта:

1) с особо чувствительными и болезненно ранимыми — избегать всего, что неприятно им; при этом помнить, что если таким людям-невротикам все время потакать — они станут тиранами;

2) с недоверчивыми и подозрительными — быть предельно осторожным и терпеливым;

3) со сварливыми — быть твердым и решительным, а если нужно — дать отпор;

4) с теми, кто капризен — разговаривать спокойным тоном и не обращать внимание на их капризы;

5) с излишне хвастливыми и самоуверенными — прибегать к иронии;

6) с лицами застенчивыми или без чувства юмора — избегать какой-либо иронии.

Следует обратить внимание, что другому человеку нравится, если вы:

1) начинаете разговор на интересующую его тему или задаете вопросы, на которые приятно отвечать;

2) помните его имя;

3) искренне даете объекту почувствовать его значительность и превосходство в какой-нибудь области;

4) проявляете внимание к объекту, и предоставляете ему возможность что-нибудь рассказать о себе;

5) излагаете свое мнение, которое полностью совпадает с мнением объекта (это ему понравится и расположит вас к нему, а значит через время можете смело начинать программировать его психику, потому что вследствие «доверия» барьер критичности его психики заметно ослабнет, и исходящая от вас информация будет беспрепятственно проникать в его мозг, откладываясь в памяти и в последующем влияя на сознание, а значит и на деяния такого индивида, ставшего объектом манипуляций).

Важно помнить, что для того чтобы установился раппорт, необходимо общаться даже с незнакомым ранее объектом как со своим старым знакомым. При этом, если вы не знакомы с объектом, следует по его внешнему виду и повадкам максимально близко выявить его сущность (психоэмоциональный уклад), и далее уже в соответствии с этим строить свое общение с этим субъектом, исходя из необходимости сразу, с первых минут разговора, расположить его к себе. Тогда, позже, станет легче воздействовать на его психику в русле программирования мыслей, поступков, и различных реакций организма.

Если знакомство произошло, его надо развивать дальше. Для этого могут служить такие психологические приемы, как:

- случайные встречи (театр, кино, конференция, проч.),
- игра на слабостях и проблемах (дать деньги в долг, достать дефицитный товар, например билеты на футбольный матч, и т.п.),
- инсценирование неприятностей и неожиданное предложение в минуты отчаяния нового знакомого «помочь их устранить»,
- и т.п.

Если контакт устоялся, и объект оказался «на крючке», желательно слегка снизить вашу активность. Объекту необходимо показать кто вы а кто он, для этого желательно применить особые психологические приемы, которые бессознательно укажут объекту что ему необходимо почитать вас за хозяина или вождя, а вождь не должен быть таким как другие, как в т.ч. и объект, поэтому необходимо сознательно создать дистанцию между собой и объектом, но так, что если бы вы поманили его — он тут же, бросив все, прибежал бы к вам, в искренней готовности выполнить любую вашу команду.

В случае если контакт по каким-то причинам срывается, или только предстоит контакт с неизвестным лицом, необходимо внимательно следить за следующими компонентами объекта:

-- мимикой, жестами, тембром голоса, пауз в речи, походкой, движениями глаз, оговорками, повторениями в словах, возникающими ассоциациями у объекта, выбор им тем для разговора;

-- необходимо выявить объект на предмет правды и лжи, для этого, помимо прочего, следует вынудить его рассказывать о себе, причем периодически, через определенный промежуток времени задавать как бы невзначай уточняющие вопросы по теме предмета его недавнего рассказа, и тем самым сопоставлять озвученные ранее объектом факты.

При этом ваша мимика и тембр речи должен быть максимально нейтральными, чтобы в случае если заметите у объекта тень недоверия, успеть вовремя подыграть ему, искусственно приняв его точку зрения (а самому тут же сделать надлежащие выводы).

При осуществлении гипногенных контактов следует помнить, что: (Р.П.Ронин, 1997):

1) декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);

2) эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;

3) человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;

4) человек вольно или невольно раскрывается говоря о себе;

5) собеседник познается в споре;

6) ни в чем так не проявляется характер людей как в том, что они находят смешным;

7) манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека;

8) разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;

9) чтобы понять симпатии и антипатии объекта, области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным известным вам (историческим, литературным) личностям;

10) чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;

11) ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;

12) перемена (ухудшение) погоды часто вызывает апатию и замедление реакции;

13) не следует принимать молчание за внимание (это может быть лишь погруженность в собственные мысли);

14) когда объект во всем вас понимает и соглашается — следует с опаской доверять такому пониманию;

15) человеку свойственно преувеличивать ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;

16) тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем не тревожный;

17) следует помнить, что объект слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;

18) стоит человеку в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;

19) поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве;

В общении с другими человек часто руководствуется следующими категориями, исходящими из психологического понимания личности:

1) слишком жаркая погода часто действует удручающе на человека, поэтому рекомендуется важные встречи производить в прохладное время; тогда как если необходимо проводить в общении какое-то свое воздействие, то следует помнить, что в жаркое время человек уже немного находится в полу-суггестивном, измененном, состоянии сознания;

2) доверительный контакт, для лучшего восприятия индивида, рекомендуется поводить в спокойной обстановке, без громкой музыки и лишнего шума, отвлекающего объект от восприятия вашей информации;

3) объект более восприимчив в состоянии сильных эмоций;

4) если вы можете оказаться чем-то полезным объекту, он будет с большим вниманием слушать вас, а значит и становится он более подвержен манипуляциям, вашему воздействию на его психику;

5) ваша уверенность и искренняя убежденность в то, о чем вы излагаете, всегда подкупает объект;

6) начиная разговор, необходимо говорить с объектом на привычном ему языке (если это простой человек — говорите проще; если ученым — вставляйте научные термины, и т.п.);

7) помните, что люди любят рассказывать о себе;

8) начав беседу, попытайтесь организовать благожелательную атмосферу такими вопросами, на которые человек ответит «да» с заметным удовольствием; тем самым завоевывается доверие партнера;

9) приятно беседовать с людьми, имеющими оживленное лицо и экспрессивные жесты, а также с теми, кто спонтанно принимает непринужденную позу;

10) общаясь с объектом желательно «отзеркаливать» его позу, а также подстраиваться под его эмоциональное состояние;

11) устойчивый контакт глазами с объектом выказывает вашу заинтересованность и вдохновляет объект на продолжение монолога;

12) ваше искреннее сопереживание объекту способствует его большей откровенности;

13) любому человеку нравится, когда ему сообщают приятные вещи;

14) грамотно (ненавязчиво; по ситуации) используйте комплименты;

15) не следует слишком много задавать объекту вопросов, чтобы это не походило на допрос, и бессознательно не вызвало зажатость объекта;

16) следует меньше говорить о себе;

17) необходимо улыбаться во время общения с объектом;

18) нельзя льстить, казаться высокомерным, быть грубым, угрюмым, болтливым, давать непрошенные советы.

Заканчивая диалог с объектом следует помнить, что необходимо уметь вовремя остановиться, иначе эффективность проведенного контакта значительно понизится. При этом нечеткий и невыразительный конец беседы способен развеять благоприятное впечатление от всех ваших высказываний, последние фразы разговора запоминаются лучше всего.

Гипногенные контакты с объектом следует выстраивать с учетом психологии как данной личности, так и психологии людей в целом, а значит следует играть на жадности, зависти, коварстве, любви, половом желании, гневе, жажде денег и проч. Поэтому мы можем говорить, что к любому человеку есть «ключик», надо только помнить что некоторые люди этот ключик надежно скрывают. В свое время герой актера Караченцова гангстер Урри в фильме «Приключения Электроника» был на правильном пути, понимая из своего жизненного опыта что у каждого есть кнопка, с помощью которой таким человеком можно управлять.

Поэтому очень важно собрать предварительную информацию об объекте. При этом необходимо помнить, что:

— декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);

— эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;



— человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;

— человек вольно или невольно раскрывается говоря о себе;

— собеседник познается в споре;

— «ни в чем так не проявляется характер людей как в том, что они находят смешным»;

— «манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека»;

— разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;

— чтобы понять симпатии и антипатии объекта, области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным историческим и литературным личностям;

— чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;

— ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;

— перемена (ухудшение) погоды зачастую вызывает апатию и замедление реакции;

— не следует принимать молчание за внимание; это может быть погруженность в собственные мысли;

— когда процесс понимания идет слишком уж гладко, есть все основания не доверять такому пониманию;

— характерной ошибкой наблюдающих является мнение о якобы существующей взаимосвязи некоторых (чем выше агрессивность — тем более энергичность...) совершенно различных качеств;

— человеку свойственно преувеличивать информационную ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;

— тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем не тревожный; тревожность же обычно проявляется в таком поведении, которое можно назвать чрезмерной чувствительностью к раздражителям;

— плохо сформулированный вопрос может насторожить собеседника;

— следует помнить, что человек «слышит» и понимает намного меньше, чем хочет показать;

— стоит человеку в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;

— все общительные и живые люди предпочитают устную речь, а сосредоточенные в себе, стеснительные и застенчивые — письменную;

— если поведение собеседника строго фиксировано правилами, авторитетами или другими источниками, то такой объект не слишком восприимчив к его позиции и не пытается представить себя в лучшем свете; когда поведение объекта кажется свободным, то обычно наблюдается противоположный эффект;

— люди с сильным самоуважением ведут себя независимо по отношению к своей «репутации», хотя несколько ориентируются на нее; люди с низким самоуважением следуют своей «репутации»;

— люди могут быть самими собой лишь в составе небольших, поддающихся их пониманию групп;

— поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве; оно также изменяется в зависимости от аудитории. Это связано с тем, что почти любой человек заинтересован во впечатлении, производимом на окружающих и задействует при этом одну из двух существующих стратегий:

— женщины и многие нацмены обычно более конформны.

При общении следует проанализировать действия объекта в различных ситуациях (как намерено инсценированных вами, так и случайных). Учитывать, что:

— более легко проявляют характер в привычных ситуациях;

— о конкретном свойстве темперамента довольно точно говорит отслеживание его в наиболее трудных для выказывания условиях;

— сталкиваясь с трудностями, человек откровеннее выражает свои чувства;

— из того, в каких конкретных обстоятельствах изучаемое лицо теряет самоконтроль и здравый смысл, можно узнать значимость для него этих обстоятельств, подлинные интересы, темперамент, привычки...;

— если человек довольно четко выполняет требования разыгрываемой им роли, это ничего не говорит о его личностных характеристиках; если он отклоняется от роли — это характеризует его.

Значительную информацию может дать анализ писем объекта, так как они рисуют человека в отношении к другому человеку, т.е. в некоторой конкретной ситуации. При этом необходимо знать, коими условиями вызвана просматриваемая переписка и каковы отношения между авторами. Весьма информативны различия в переписке одного и того же лица с разными адресатами.

Дополнительные сведения об эмоционально-волевых и других качествах объекта можно почерпнуть из анализа его почерка (графология), хотя при использовании шариковых ручек многие нюансы данной информации теряются. При этом следует знать, что:

— если поля письма слева больше, чем справа, то писавший дружелюбен к адресату, и на его психику ничего не давит;

— если поля письма справа больше, чем слева — это послание для него лишь пустая формальность;

— если левое поле книзу расширяется, письмо писалось в напряженной обстановке, возможно при ограничении во времени или с внутренним желанием скрыть реальное положение вещей;

— строки уходящие заметно вверх отмечают явно повышенное настроение пишущего, а направленные вниз — пониженное;

— хаотическое изменение величины букв сообщает о нервозности;

— личная подпись после приятных событий всегда крупнее, чем после неприятных.

Определенную прогностическую ценность (особенно если не было заочной разработки объекта) могут иметь его физические (рост, телосложение, волосы, глаза...) данные.

Полагаться только на них, впрочем, было бы серьезной ошибкой. Так как всякое поведение человека направляется одним или несколькими мотивами (побуждениями), каковые не всегда осознаются, очень важно распознать истинные мотивации объекта.

Следует учитывать, что мотивы человека обладают выраженной иерархией и бывают иногда полярно противоположными. Предсказать поступки человека только по одному из мотивов не всегда возможно. Демонстрируемое поведение объекта определяется:

- 1) желаниями (тем, что бы он хотел сделать);
- 2) социальными нормами, ролевым поведением (тем, что он считает нужным сделать);
- 3) привычками (тем, что он обычно делает);
- 4) плюсами и минусами (ожидаемыми последствиями поведения);
- 5) внешними обстоятельствами (разными особенностями ситуации).

Выявляя мотивации, учитывают:

- 1) заявления объекта (помня, что возможна как намеренная, так и произвольная — в расчете на социальное одобрение — дезинформация);
- 2) обмолвки и оговорки объекта;
- 3) возникающие у объекта ассоциации;

- 4) предпочтительные темы для разговора;
- 5) знания о нереализованных действиях (намерениях) объекта;
- 6) поведение объекта в конкретных ситуациях;
- 7) уровень его настойчивости при столкновении с преградой (величину прилагаемых усилий по ее преодолению);
- 8) сумму времени затрачиваемого объектом на определенные действия или разговоры;
- 9) акцентирование его внимания на конкретных факторах ситуации;
- 10) тип и интенсивность эмоциональных реакций. (Р.П.Ронин, 1997).

При воздействии на объект с целью получения информации следует помнить, что у любого человека могут быть мотивы добровольно выдать вам такую информацию. Чтобы выяснить такие мотивы, следует понаблюдать за таким человеком. Рассмотрим наиболее характерные мотивы выдачи объектом секретной информации:

- 1) Алчность. (Обещание или предоставление денег и иных материальных ценностей).
- 2) Страх за себя. (Шантаж, угроза или факт грубого физического или утонченного психологического воздействия).
- 3) Страх за близких. (Угроза либо факт насилия: похищение, избиение, изнасилование, «сажание на иглу», физическое устранение и т.п.)
- 4) Фактор боли. (Пытка или угроза болевого воздействия).
- 5) Сексуальная эмоциональность. (Ловкое подсовывание полового партнера и различной порнографии с перспективой «расслабления», шантажа или обмена).
6. Безразличие. (Провоцирование депрессии, возникающей в результате инициирования соответствующих жизненных обстоятельств или специальной психофизической обработки объекта).
7. Внутренний авантюризм. (Предоставление шансов объекту для ведения им своей игры).
8. Счеты с госсистемой или организацией. (Умное использование идеологических разногласий и существующей неудовлетворенности объекта своим нынешним положением либо ожидаемой перспективой).
9. Счеты с конкретными лицами. (Разжигание мести, зависти, неприязни, с непреодолимым желанием нанести отомстить).
10. Национализм. (Игра на глубинном ощущении некоей национальной общности; ненависти, гордости, исключительности).
11. Религиозные чувства. (Пробуждение неприязни к «иноверцам»).
12. Гражданский долг. (Игра на законопослушности).

13. Общечеловеческая мораль. (Игра на порядчности).
14. Подсознательная потребность в самоуважении. (Спекуляция на идеальных представлениях человека о самом себе).
15. Корпоративная (клановая) солидарность. (Игра на конкретной элитарности).
16. Явная симпатия к получателю или его делу. (В результате подстройки к объекту).
17. Тщеславие. (Провоцирование желания объекта произвести определенное впечатление, показать свою значимость и осведомленность).
18. Легкомыслие. (Провоцирование у объекта беззаботности, неосмотрительности, болтливости. К этому же можно отнести повышенную доверчивость объекта к «случайному попутчику» во время, например, «случайной встречи» во время поездки в поезде).
19. Угодливость. (Четкая реализация подсознательной (волевой) и осознанной (деловой и физической) зависимости объекта от получателя).
20. Фанатизм и «помешательство» на чем-либо. (Близкая возможность для коллекционера приобрести (или потерять) страстно желаемую вещь; игра на фобиях)
21. Нескрываемый расчет получить определенную информацию взамен. (Техники «баш на баш» или «вождение за нос»).
22. Страстное стремление убедить в чем-либо, изменить отношение к чему-либо (или кому-либо), побудить к определенным действиям. (Методы «заглатывание наживки» и «обратной вербовки»). (Р.П.Ронин, 1997).

Для предварительной оценке объекта учитывают:

- 1) наличие необходимых внутренних (черты характера, слабости, пороки...) и внешних (компромат, ценимые факторы и люди...) уязвимостей;
- 2) мешающие факторы (черты характера, идейная убежденность, влияние значимых лиц, трудности прямого контакта...) и оптимальные возможности их устранения (снижение значимости, обход, переворачивание в свою пользу...);
- 3) кто, по какой причине, как и с какой эффективностью может способствовать вербовке.

В оценке возможностей объекта обращают внимание на:

- 1) внутренние качества личности (ум, наблюдательность, активность, уровень притязаний, контактность, склонность к риску, упорство, хладнокровие, смелость, находчивость...);

2) внешние факторы обстановки (имеющие информацию друзья, родные и знакомые, возможности влияния на ключевых людей и ход событий ввиду своего авторитета или служебной должности, обширные контакты...).

В оценке выгоды от привлечения (вербовки) объекта просчитывают:

- 1) полезность информации и прочего содействия, которые предполагается здесь обрести;
- 2) степень его наличных и потенциальных возможностей влиять на ход событий либо на конкретных лиц;
- 3) степень трудности проникновения извне в данную группу или среду;
- 4) шансы использования объекта для внедрения в организацию своих людей;
- 5) аспект потери в его лице активного противника.

В оценке риска вербовки объекта обращают внимание на:

- 1) возможности активно-негативной реакции на предложение о сотрудничестве;
- 2) насколько нежелательно «засвечивание» личностей вербующих (помехи в их дальнейшей деятельности, «бросание тени» на контактеров...);
- 3) сколь вредно проявление интереса к конкретной теме или организации (насторожит и осложнит намеченную разработку, даст нить в активной контригре...);
- 4) степень уверенности, что объект не сообщит «своим» (опасность «двойной игры»...);
- 5) величину лазейки, по которой могут добраться до вербующей структуры, и существующие возможности ее быстрейшего перекрывания.

Оценивания пути задействования объекта определяют:

- 1) как его выгодно использовать (в качестве информатора, агента влияния, дезинформатора, нарушителя единства, связного, провокатора, пособника в различных акциях...);
- 2) стоит ли продвигать объект на ключевое место в его организации и достижимо ли последнее.

Сделав анализ всех возможных плюсов и минусов от привлечения объекта к сотрудничеству и учтя потребности текущей ситуации, выносят заключение:

- 1) «завербовать срочно» (даже если объект пока что «не созрел», время не ждет);

2) «повременить с вербовкой» (нет явной необходимости, нет действенного компромата, объект не доведен до нужной кондиции...);

3) «полностью отказаться от вербовки» (слишком ничтожна вероятность согласия, велик риск получения «двойной игры»).

Мотивы, способные склонить человека к сотрудничеству:

- 1) политические или религиозные убеждения;
- 2) стремление к власти;
- 3) романтические представления;
- 4) национализм;
- 5) тщеславие;
- 6) преувеличенное мнение о своих способностях;
- 7) месть;
- 8) материальные затруднения;
- 9) страх (компрометации, физического воздействия, за других людей);
- 10) жадность (как черта характера);
- 11) сострадание (как черта характера);
- 12) любовь-страсть;
- 13) любовь к детям;
- 14) житейские слабости и пороки (пьянство, азартные игры, женщины, гомосексуализм, наркотики, сибаритство...).

Мотивами вербовки интеллектуалов могут служить их утонченные стремления к:

- 1) тайной власти;
- 2) игре с законами;
- 3) знанию того, о чем не могут знать другие;
- 4) проникновению в тайны.

Полезно знать, что любому человеку трудно преодолеть в себе:

- 1) любовь-страсть;
- 2) любовь к детям;
- 3) тщеславие;
- 4) страх.

Интенсивность проявления отдельных чувств часто изменяется во времени и поддается коррекции. Это следует учитывать при отборе методов воздействия на объект. Когда есть информация что человеку необходимо – легче им управлять.

Вербовку можно проводить:

- 1) от имени вербующей организации («прямая вербовка»);
- 2) без непосредственного указания, кто вербует, давая, впрочем, некую возможность что-то предполагать («намекающая вербовка»);
- 3) от имени ничем не примечательной структуры (человека), не вызывающих какой-либо неприязни, а то и порождающих определенную симпатию («одурачивающая вербовка»);
- 4) от имени одной организации с последующим — когда контроль уже получен — раскрытием реального хозяина («ступенчатая вербовка»).

Вербовочный подход бывает:

- 1) «горячим» (когда вербовщик делает прямое предложение о сотрудничестве, иной раз после очень долгой обработки, а другой раз почти сразу);
- 2) «холодным» (когда неведомый объекту человек исподволь «подкатывает» к нему);
- 3) «бесконтактным» (когда влияние на объект осуществляют без непосредственного контактирования с ним, прибегая к письмам, факсу и телефону);
- 4) «обратным» (когда объект сам предлагает свои услуги, хотя обычно ему нужно «подсказать», к кому он может обратиться).

Во всех указанных вариантах желательно предусмотреть условия для поддержания связи, поскольку даже если человек вначале резко отказался от предложения, то через некоторое время он может передумать.

Главными методами вербовки являются:

- 1) Шантаж.
- 2) Подкуп.
- 3) Угроза физического воздействия.
- 4) Угроза любимым людям.
- 5) Разжигание эмоций (мстительности, недовольства, тщеславия, восторженности, ревности, сострадания).
- 6) Убеждение.
- 7) Зомбирование (психопрограммирование).
- 8) Особые акции (наркопривязка, секс-мероприятия). (Р.П.Ронин, 1997).

Таким образом, любые контакты между людьми могут считаться гипногенными, и вызванными внушением наяву (т.е. при общении в бодрственном состоянии необязательно



помещать другого человека в состояние гипнотического сна). Управляющая связь осуществляется через раппорт между гипнотиком и гипнотизером.

При установлении контакта с объектом следует помнить, что закрепление знакомства становится возможным при создании благоприятных ситуаций, часто возникающих сами по себе, поэтому иной раз становится попросту важно «не пропустить момент».

Оптимальные варианты знакомства зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и прочих индивидуальных особенностей человека, а кроме того от его настроения, места действия, окружающей обстановки и иных в различной степени влияющих факторов.

При необходимости контакта с объектом обычно сразу же выбирается программа общения, которая в последствии сохраняется в неизменном виде. Симметричная модель подразумевает равенство (возрастное, интеллектуальное, социальное, и т.п.) общающихся сторон. Дополнительная программа утверждает неравенство и фиксирует дистанцию общения.

Исходя из специфики психики, следует помнить, что большинство людей составляет мнение о новых знакомых по первому впечатлению. На 55% подобное мнение зависит от визуальных впечатлений, на 38% от манеры говорить, и только на 7% — от того, что говорит другой человек. Поэтому для достижения необходимого результата необходимо изначально продумать свой внешний вид и манеру поведения исходя из предпочтений объекта. Если нет возможности заранее узнать о таких предпочтениях, необходимо интуитивно выявить их в процессе общения, при необходимости используя «подстройки» (мимика, жесты, поза, проч.) к нужному объекту. Для этого следует помнить:

— общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивают позитивные оценки его пока еще неизвестных качеств;

— физическая привлекательность улучшает положительную оценку человека;

— если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;

— когда встречаются мужчина и женщина, бессознательно они оценивают друг друга с эротических позиций, хотя и внешне стараются не обнаружить подобного:

— застенчивость бессознательно воспринимается как привлекательность;

— приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности;

— мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза повышает положительное впечатление о человеке;

— энергичная выразительная жестикауляция отражает положительные эмоции и поэтому воспринимается как признак заинтересованности;

— собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако слишком пристальный взгляд в глаза может создать неблагоприятное впечатление, т.к.будет восприниматься как признак враждебности;

— люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, проигрывают тем, что наклоняет корпус к собеседнику (последнее воспринимается как заинтересованность);

— скрещивание рук на груди может оттолкнуть собеседника;

— выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм) могут сыграть отрицательную роль в установлении контакта;

— женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, прическу, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);

— внешний вид часто располагает к доверию;

— дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты приводящие человека в благодушное настроение всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого;

— важную роль иногда оказывает вовремя сказанный комплимент;

При контакте с объектом, необходимо исключить извинения и выказывания признаков неуверенности, любого проявления неуважения и пренебрежения к собеседнику, а также психологического давления на объект, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Инсценировка способов установления контакта: (Р.П.Ронин, 1997).

1. Провоцирование объекта на оказание вам помощи:

— симулирование падения на улице, внезапной слабости и т.п.;

— имитация неловкости, выронив в удобный момент что-либо из рук;

— «забывание» своей вещи рядом с объектом;

— обращение с просьбой дать закурить или подсказать несложную (улицу, магазин, время...) информацию;

— провоцирование сочувствия к вашей беспомощности (сломанная машина, тяжелые вещи и т.п.); наиболее подходит для женщин.

2. Оказание помощи объекту:

— использование случайной или организованной неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить как что-то сделать, и т.п.);

— ловкое задействие случайной, предусмотренной или созданной потребности для объекта в какой-либо услуге;

— ненавязчивое предложение себя объекту в качестве человека, необходимого ему в данный момент времени (для «изливания души», для распития алкогольных напитков, для игры в карты или шахматы и т.п.);

— имитация нападения на объект преступного элемента и «спасение» его в минуты «угрозы для жизни».

### 3. Знакомство через общих знакомых:

— якобы случайная встреча у определенных лиц, у которых вы получили информацию что будет объект;

— непосредственная просьба к общему знакомому познакомить вас;

— подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей с общим увлечением или способных быть полезными друг другу (прямой просьбы при этом нет);

— заинтересовывание общего знакомого его личной выгодой в вашем знакомстве с объектом.

4. Знакомство на различных культурных или спортивных мероприятиях путем предварительного обеспечения себя якобы случайным соседством с объектом (билетами от общего знакомого и т.п.):

— подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;

— инсценирование роли «новичка», интересующегося мнением «специалиста»;

— выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;

— кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях (в магазине, в кассе ж/д вокзала, проч.), учитывая, что общность ситуации сближает людей:

— организация общего разговора на какую-либо актуальную тему (путем подачи безадресных реплик или реагирования на таковые);

— кратковременное покидание очереди с просьбой присмотреть за оставляемой вещью и местом.

### 6. Знакомство на основе хобби:

— занятие одним делом с объектом (тренировка в одной секции или спортклубе, игра в мини-футбол, бег по утрам, и т.п.);

— обращение к нужному человеку по чьей-то рекомендации (предложение о покупке или обмене, просьба о консультации и т.п.).

7. Знакомство через детей (в поездах, парках, детских садах и т.п.):

— дружба детей, которые в итоге и сводят вас с объектом;

— оказание помощи ребенку объекта на глазах у объекта (поднять упавшего, отогнать собаку и т.п.);

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта):

— зная слабости объекта, привлечение его внимания игрой на этих слабостях (для женщин, если объект мужчина, имитация сексуальной заинтересованности, и т.п.; для всех категорий — привлечение внимания с помощью одежды, шуток, анекдотов, оригинальных суждений, интересной информации, притягательных намеков о своих возможностях что-то достать, нечто узнать, куда-то устроить и т.п.);

9. Ряд других способов в зависимости от информации, имеющейся на объект. При этом необходимо иметь в запасе несколько различных вариантов подобного рода установления отношений с объектом. Желательно не проявлять слишком явный интерес к объекту, тем более слишком явно договариваться на последующие встречи, но и совсем упускать контакт нельзя, помня о том, что если вы не будете напоминать о себе — о вас попросту забудут. Поэтому желательно чтобы инициатива о следующей встрече исходила от объекта.

Основными побуждениями к более частому общению могут служить:

— потребность в доминировании;

— потребность во внутреннем комфорте;

— потребность в самоутверждении;

— потребность в сочувствии и понимании;

— давление со стороны других;

— деловое сотрудничество. (Р.П.Ронин, 1998)

Обстоятельства для продолжения знакомства: случайные встречи (театр, кино, конференция, проч.), игра на слабостях и проблемах (дать деньги в долг, достать дефицитный товар, например билеты на футбольный матч, и т.п.), инсценирование неприятностей и неожиданное предложение в минуты отчаяния нового знакомого «помочь их устранить», и т.п.

Если контакт устоялся и объект оказался «на крючке», желательно слегка снизить вашу активность. Объекту необходимо показать кто вы, а кто он, для этого желательно применить особые психологические приемы, которые бессознательно укажут объекту, что ему необходимо почитать вас за хозяина или вождя, а вождь не должен быть таким как другие, как в т.ч. и объект, поэтому необходимо сознательно создать дистанцию между собой и объектом, но так, что если бы вы поманили его — он тут же, бросив все, прибежал бы к вам, в искренней готовности выполнить любую вашу просьбу-команду.

В случае если контакт по каким-то причинам срывается, или только предстоит контакт с неизвестным лицом, необходимо внимательно следить за его: мимикой, жестами, тембром голоса, паузами в речи, походкой, движениями глаз, оговорками, повторениями в словах, возникающими ассоциациями у объекта, выбор им тем для разговора.

Необходимо выявить объект на предмет правды и лжи, для этого, помимо прочего, следует вынудить его рассказывать о себе, причем периодически, через определенный промежуток времени задавать как бы невзначай уточняющие вопросы по теме предмета его недавнего рассказа, и тем самым сопоставлять озвученные ранее объектом факты. При этом ваша мимика и тембр речи должен быть максимально нейтральными, чтобы в случае если заметите у объекта тень недоверия, успеть вовремя подыграть ему, искусственно приняв его точку зрения (а самому тут же сделать надлежащие выводы).

Необходимо помнить, что:

— декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);

— эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;

— человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;

— человек вольно или невольно раскрывается, говоря о себе;

— собеседник познается в споре;

— характер людей можно понять по тому что они находят смешным;

— разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;

— чтобы понять симпатии и антипатии объекта, необходимо его отношение к различным известным вам (историческим, литературным) личностям;

- чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;
- ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;
- перемена (ухудшение) погоды часто вызывает апатию и замедление реакции;
- не следует принимать молчание за внимание (это может быть лишь погруженность в собственные мысли);
- когда объект во всем вас понимает и со всем соглашается — следует с опаской доверять такому пониманию;
- человеку свойственно преувеличивать ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;
- тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем уверенный в себе;
- следует помнить, что собеседник слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- стоит человеку в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;
- поведение человека зачастую меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве;

Заканчивать диалог следует ключевыми словами, которые должны будут войти в подсознание объекта в виде установок, и запрограммируют его таким образом на выполнение заданных вами действий.

Жесты (Р.П.Ронин, 1997).

Жесты и мимика выдают истинные взгляды человека, так как мимика, жесты, оговорки, описки, и т.п. являются показателем того, что скрывается у человека в подсознании.

Непроизвольные (бессознательные) реакции тела и их характеристики:

- 1) покраснение лица (иной раз пятнами) — стыд, гнев;
- 2) побеление лица — страх, признак виновности;
- 3) расширение зрачков — интерес, удовольствие, согласие, сильная боль;
- 4) сужение зрачков — неудовольствие, отвергание;

5) усиленные биения пульса на венах рук или артериях шеи (подергивание галстука на шее из-за активного сердцебиения...) — тревога, страх, стыд, обман;

6) снижение частоты пульса — повышенное внимание;

7) быстрое или поверхностное дыхание — внутреннее напряжение;

8) короткое дыхание через нос — злость;

9) нарушенность дыхания, спазматические движения горла и рефлекторные сглатывания слюны — тревога, стыд, обман;

10) пересыхание рта (сглатывания, облизывание губ, жажда) — страх, обман;

11) внезапное обнажение зубов — признак ярости, агрессивность;

12) испарина, пот — гнев, смущение, нервозность, обман;

13) дрожь (в пальцах рук и ног, мышцах лица) — внутреннее напряжение, страх, обман;

14) скрип зубами — сильнейшая нервозность, стресс, отсутствие возможности осуществить задуманное.

Жесты, которые выдают психическое состояние:

1) руки заложены за спину, голова высоко поднята, подбородок выставлен — чувство уверенности в себе и превосходства над другими;

2) корпус подан вперед, руки (подбоченясь) на бедрах — уверенность в своих силах и готовность к активным действиям, агрессивность, взвинченность при разговоре, стремление отстаивать свою позицию до конца;

3) стояние, опираясь руками о стол или стул — ощущение неполноты контакта с партнером;

4) руки с расставленными локтями заведены за голову — осознание превосходства над другими;

5) закладывание больших пальцев рук за пояс или в прорези карманов; — знак агрессивности и демонстрируемой уверенности в себе;

6) высовывание больших пальцев рук из карманов — знак превосходства;

7) скрещенные конечности — скептическая защитная установка;

8) нескрещенные конечности и расстегнутый пиджак — установка доверия;

9) наклон головы в сторону — пробуждение интереса;

10) наклон головы вниз — отрицательное отношение;

11) легкий отклон головы назад — знак агрессивности;

12) сидение на кончике стула — готовность вскочить в любой момент чтобы: либо уйти, либо действовать в создавшейся ситуации, либо унять скопившееся возбуждение, либо привлечь к себе внимание и подключиться к разговору;

13) закидывание ноги на ногу со скрещиванием рук на груди — знак «отключения» от разговора;

14) забрасывание ноги на подлокотник кресла (сидя на нем) — пренебрежение к окружающим, потеря интереса к разговору;

15) скрещенные лодыжки у сидящего — сдерживание неодобрительного отношения, страх или взволнованность, попытка самоконтроля, негативное защитное состояние;

16) положение (сидя или стоя) с ногами ориентированными на выход — явное желание прекратить разговор и уйти;

17) частая перемена поз, ерзанье на стуле, суетливость — внутреннее беспокойство, напряженность;

18) вставание — сигнал о том, что некое решение принято, беседа надоела, что-то удивило или шокировало;

19) сцепленность пальцев рук — разочарование и желание скрыть отрицательное отношение (чем выше расположены при этом руки, тем сильнее негатив);

20) кисти рук соединены кончиками пальцев, но ладони не соприкасаются — знак превосходства и уверенности в себе и в своих словах;

21) руки опираются локтями о стол, а их кисти расположены — перед ртом — скрывание своих истинных намерений, игра с партнером в кошки-мышки;

22) поддерживание головы ладонью — скука;

23) пальцы, сжатые в кулак расположены под щекой, но не служат для опоры головы — признак заинтересованности;

24) подпираание большим пальцем подбородка — знак некоей критической оценки;

25) обхватывание своего бокала двумя руками — замаскированная нервозность;

26) выпускание дыма от сигареты вверх — положительный настрой, уверенность в себе;

27) выпускание дыма от сигареты вниз — негативный настрой, со скрытыми или подозрительными мыслями.

Следует помнить:

-- любой жест сообщает о бессознательном желании человека;



-- внешне одинаковые жесты у различных людей могут означать разные вещи; при этом существуют схожие моменты, например:

активная жестикуляция — означает положительные эмоции, и понимается другими как выказывание дружелюбия и заинтересованности;

чрезмерная жестикуляция — признак беспокойства или неуверенности.

Показатели жестикуляции для определения мыслей человека:

- 1) демонстрация открытых ладоней — показатель откровенности;
- 2) сжатие кулаков — внутреннее возбуждение, агрессивность (чем сильнее сжимаются пальцы, тем сильнее сама эмоция);
- 3) прикрывание рта рукой (или бокалом в руке) в момент речи — удивление, неуверенность в произносимом, ложь, доверительное сообщение, профессиональная подстраховка от чтения по губам;
- 4) прикосновения к носу или легкие почесывания его — неуверенность в сообщаемом (как собой, так и партнером), ложь, поиск в ходе дискуссии нового контраргумента;
- 5) потирание пальцем века — ложь, но иной раз — ощущение подозрительности и лжи со стороны партнера;
- 6) потирание и почесывание различных фрагментов головы (лба, щек, затылка, уха) — озабоченность, смущение, неуверенность;
- 7) поглаживание подбородка — момент принятия решения;
- 8) суетливость рук (теребление чего-либо, скручивание и раскручивание авторучки, троганье частей одежды) — настороженность, нервозность, смущение;
- 9) пощипывание ладони — готовность к агрессии;
- 10) покусывание ногтей — внутреннее беспокойство;
- 11) всевозможные движения руки поперек тела (поправить часы, прикоснуться к запонке, поиграть пуговицей на манжете) — маскируемая нервозность;
- 12) собирание «ворсинок» с одежды — жест неодобрения;
- 13) оттягивание от шеи явно мешающего воротничка — человек подозревает, что другие распознали его обман, нехватка воздуха при гневе;
- 14) протирание стекол очков либо помещение дужки их оправы в рот — пауза для обдумывания, просьба подождать;
- 15) снятие очков и бросание их на стол — чрезмерно острый разговор, трудная и неприятная тема;
- 16) гашение или откладывание сигареты — период максимального напряжения;

17) слишком частое сбивание пепла с сигареты — тягостное внутреннее состояние, нервозность;

18) наклон головы набок — пробуждение интереса;

19) быстрый наклон или поворот головы в сторону — желание высказаться;

20) постоянное отбрасывание якобы «мешающих» волос со лба — беспокойство;

21) явное стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо — ощущение сложности и неприятности момента, неразумение того, как выкрутиться из создавшегося положения (всякая опора повышает уверенность в себе).

Особенности речи для определения скрытых мыслей человека:

1) быстрая речь — очевидная взволнованность или обеспокоенность чем-то, страстное желание убедить или уговорить кого-то, разговор о личных трудностях;

2) медленная речь — высокомерие, усталость, угнетенное состояние, горе;

3) прерывистая речь — неуверенность;

4) появление особой «гладкости» речи — возбуждение;

5) лаконичность и решительность речи — явная уверенность;

6) заикание — напряженность или обман;

7) нерешительность в подборе слов — неуверенность в себе или намерение внезапно удивить чем-то;

8) появление речевых недостатков (повторение или искажение слов, обрывание фраз на полуслове) — волнение или желание обмануть;

9) опускание речевых пауз — напряжение;

10) слишком удлиненные паузы — незаинтересованность или несогласие;

11) появление в речи пауз, заполняемых словами-паразитами («ну...», «так сказать»..., «э»...) — нерешительность и затруднение в выражении мысли, поиск выхода из положения;

12) вклинивание в произносимое слово уменьшительно-ласкательных суффиксов («ясненько»...) — эмоциональное или физическое напряжение;

13) возрастание числа тривиальных наборов слов, проговариваемых быстрее чем обычно — эмоциональное возбуждение, напряжение;

14) умолкание или скупость в словах — обида;

15) постоянное прерывание других — напряжение;

16) переход внутренней речи во внешнюю («мысли вслух») — чрезмерное волнение.

Позы и истинные (бессознательные) желания человека:

### 1) Уверенность в себе.

Приподнятый подбородок. Руки могут сцепляться за спиной, упираться в бока, засовываться в карманы при оставлении больших пальцев снаружи и др. если в таком состоянии объект садится на стул, но он словно «оседлывает» его. Или садится, и забрасывает ноги на стол или подоконник. Руки при этом могут закладываться за голову, либо соединяются концами пальцев при разведении ладоней. Глаза почти прикрыты веками, так что смотреть приходится при запрокинутой назад голове. Улыбка с приспущенными бровями. Решительность и лаконичность речи. Скупость в передаче деловой информации. Повышенная заинтересованность проблемами, целями и обязанностями других. Спокойствие.

### 2) Осознание своей слабости.

Убирание рук за спину с захватыванием одной рукой запястья другой. Стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо. Вымученная улыбка. Сомнения в подборе слов и прерываемая речь. Поспешность и готовность в выдаче информации. Суевливость.

### 3) Воля к сопротивлению.

Средняя громкость голоса, твердый холодный тон, четкая артикуляция, медленный темп и ритмичное течение речи, точная дикция.

### 4) Внутреннее напряжение.

Зжатость в позах и движениях, стремление опереться или прислониться к чему-либо, скрещенные лодыжки у сидящего. Предельно сцепленные между собой руки, излишне частое сбивание пепла с горящей сигареты. Изменение тембра голоса, внезапные спазмы гортани, скрип зубами, заикание, несоответствующий моменту хохот, увеличение числа шаблонных фраз, пренебрежение речевыми паузами, использование в речи слов с ласкательными и уменьшительными суффиксами.

### 5) Усталость или угнетенность.

Тусклый и остекленелый взгляд, замедленная речь, мягкий и приглушенный голос, с падением интонации к концу отдельной фразы.

### 6) Враждебность.

Отодвигание от партнера, сжимание кулаков при скрещенных руках, отклон головы назад и обрывание чужой речи. Пристальный или настойчивый взгляд в глаза с резко уменьшенными зрачками.

### 7) Нервозность и неуверенность.

Суевливость, частая перемена позы, чрезмерная жестикуляция, движения руки поперек тела (взять или поправить что-то), покусывание ногтей, отбрасывание «мешающих» волос со

лба, усиленная мимика рта, закусывание губ, высокий и пронзительный голос, быстрая речь, испарина, пот.

8) Хорошее настроение.

Улыбка на лице, активная жестикуляция, расширенные зрачки, расстегнутый пиджак, бодрое насвистывание какой-либо мелодии, пускание дыма от сигареты вверх, общительность.

9) Плохое настроение.

Походка с волочением ног, заметно суженные зрачки, взгляд устремленный к земле, пускание дыма от сигареты вниз, замедленная речь, угрюмое молчание, раздраженный голос, придирки к совершенно безобидным словам и провоцирование на ссору, враждебность.

Анализ реакций человека в ответ на ваши слова или действия:

1) удовольствие — значительное расширение зрачков, активно расплывающаяся по лицу улыбка и мелодичный голос;

2) неудовольствие — сужение зрачков, резкие удары ногой по земле или воздуху;

3) заинтересованность — склонение головы набок, взгляд искоса, сопровождаемый при этом улыбкой или слегка приподнятыми бровями, вытаскивание сигареты изо рта;

4) скука — смещение взгляда на соседствующие предметы и в потолок, сугубо механическое рисование чего-то на бумаге;

5) смущение, стыд — закрытие, а также опускание и отведение глаз, покраснение (иной раз пятнами) лица, усиленный пульс крови, отслеживаемый в венах рук или артериях шеи, затруднения дыхания, испарина, пот;

6) недоверие — складывание рук на груди, почесывание пальцем спинки носа, отвод и возвращение взгляда назад;

7) неодобрение и несогласие — покачивание головой из стороны в сторону, сбивание «ворсинок» с одежды, скрещивание рук на груди, растягивание речевых пауз;

8) ложь — отводы взгляда в сторону и книзу, почесывание века пальцем и растирание ладонью затылка, прикрывание рта рукой в моменты речи, «бегущие глаза», частое моргание, пересыхание рта (сглатывание слюны, облизывание губ, жажда), судорожные движения горла, проблемы с дыханием, усиленные пульсации крови, отмеченные в венах рук или артериях шеи, испарина и пот, дрожь в мышцах тела (пальцах конечностей, фрагментах лица), возникновение в диалоге речевых недостатков вроде повтора слов или обрыва фраз на полуслове (перед обманом), форсирование громкости речи, а также заикание и покашливание;

9) страх — заметно выраженное побледнение лица, пересыхание рта (сглатывание слюны, облизывание губ, жажда...), проявленное биение пульса в венах рук или артериях шеи, дрожь в пальцах рук и мышцах лица, высокий голос, «бегающие глаза»;

10) виновность — некие изменения в цвете лица (побледнение);

11) злость (гнев) — сжатие кулаков, пощипывание ладони, «свириное» раздавливание сигареты в пепельнице, пинание или грубое отбрасывание чего-либо, испарина и пот, значительное покраснение (иной раз пятнами) лица, короткое и шумное дыхание через нос;

12) вероятность нападения — резкое побеление лица, внезапное сужение зрачков, оскаливание зубов.

При общении следует обращать внимание на:

1) величину зрачков (сужение или расширение);

2) цвет лица (побеление или покраснение);

3) биение пульса (на шее, на висках и на запястьях рук);

4) дыхание (по колебаниям грудной клетки, а также по ямочке у основания шеи);

5) сухость рта (по сглатыванию слюны или облизыванию губ);

6) потливость кожи (на ладонях рук и лице);

7) тремор мышц (дрожь в руках, в пальцах конечностей и в некоторых частях лица).

Стандартным мотиватором людского поведения при акциях запугивания является реальное опасение за физическую безопасность (себя и своих близких), сохранность собственности, нормальное функционирование своего дела (бизнеса, хобби).

У людей, переживающих страх, возможны следующие стереотипы состояний (Р.П.Ронин, 1997):

1. Ажитация—наиболее распространенное состояние, которое выражается в стремлении убежать, спрятаться, не видеть и не слышать того, что пугает. Человек совершает автоматические действия защитного характера (закрывает глаза, втягивает голову в плечи, прикрывает лицо или тело руками, пригибается к земле, отталкивается от источника опасности, бежит прочь). В организме в это время происходят серьезные изменения. Под воздействием гормона адреналина кровь в большом объеме устремляется к органам, обеспечивающим движение, преимущественно в ноги. От других органов кровь в это время отливает, особенно от головного мозга. Именно поэтому его работа ухудшается и напуганный человек часто не знает толком, куда ему бежать.

2. Ступор. На людей со слабой нервной системой повышение уровня адреналина в крови оказывает обратное воздействие: оно парализует их мышцы. Это тоже часто

встречающийся вариант реакции, выработанный в процессе эволюции: чтобы тебя не тронули, притвориться мертвым. Ступор проявляется в том, что человек застывает на одном месте либо становится крайне медлительным и неловким, а то и просто падает без сознания. Все это потому, что мышцы судорожно сжались, их кровоснабжение резко ухудшилось, координация движений нарушилась.

3. Сумеречное сознание с неуправляемой агрессией. Это редкое состояние проявляется в эмоциональном перевозбуждении, алогичности мышления и провале памяти (человек не помнит того, что он только что делал). Внешне сумеречное сознание выглядит как приступ безумия с непоследовательными и бессмысленными агрессивными воздействиями в отношении источника страха. Полномасштабная агрессия в качестве формы проявления страха встречается довольно редко: это злобное выражение лица, угрожающие жесты и поза, крик или визг. В их основе кроется бессознательное (животное) стремление испугать противника, что иногда удается, а иногда — нет.

Говоря о страхе необходимо знать, что:

1) существуют несколько градаций страха: испуг (первая реакция на угрозу), тревога (чувство неопределенности при ожидании неблагоприятного развития событий), боязнь (реагирование на реально видимую опасность), паника (неконтролируемый животный страх);

2) у каждого человека существует предел психической выносливости, после превышения которого он не способен на дальнейшее сопротивление эмоциям страха, впадая в хаотическое поведение или оцепенение;

3) шок, возникающий от страха, длится от 15 до 30 минут;

4) физиологическими проявлениями страха являются: усиленное сердцебиение, дрожь, слабость, мышечная заторможенность, пересыхание рта и горла, потливость, тошнота, головокружение, нехватка воздуха, урчание в животе, частые позывы к мочеиспусканию, непроизвольное опорожнение желудка и мочевого пузыря;

5) воздействуя на психику, страх вызывает нарушения восприятия, расстраивает память и мышление и не дает возможности сосредоточиться на выполняемой работе;

6) самый сильный страх возникает при явной угрозе собственной жизни и жизням наиболее близких человеку лиц;

7) когда человек знает, что есть выход из создавшегося положения, но он не может им воспользоваться — тогда возникает паника;

8) страх перед неизвестным всегда более мучителен, чем страх перед понятной опасностью; когда люди не знают, что их ожидает, они обычно ожидают худшего;

9) разжиганию страха способствует как вынужденное бездействие, так и утрата надежды и неизвестность;

10) страх перед смертью значительно усиливается в процессе ее ожидания;

11) более склонны всего опасаться люди с расторгнутыми в прошлом браками, а также рано женившиеся или совершившие какое-либо правонарушение.

Чувство страха можно использовать при установлении и поддержании знакомства. При этом следует помнить, что:

1) резкое требование, допустимое по отношению к сангвинику либо флегматику, способно вызвать взрыв негодования у холерика и угнетенность у меланхолика;

2) уставшие физически или морально люди значительно покорнее и податливее, чем отдохнувшие и самоуверенные;

3) люди с сильным типом нервной системы при переутомлении ведут себя как люди со слабым психотипом;

4) внезапный сдвиг в установившихся взаимоотношениях у лиц со слабым типом нервной системы обычно вызывает растерянность, страх и отчаяние;

5) цыгане, а также европейцы с темными глазами и волосами заметно менее подвержены страху, чем малые народы севера (чукчи...) или голубоглазые блондины;

6) чувство бессилия и страха можно химическим путем, подмешивая, например, в табак сушеный василек либо вводя любым способом в организм (вместе с питьем, уколом или через контакты с кожей) смесь люминала с лофофорой или гидрохлорид йохимбина.

#### Тема 14: Блоки манипуляций

1. Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).
2. Способы манипулирования психическим сознанием человека (С.А.Зелинский, 2008).
3. Психологические приемы манипулятивной подачи информации. (С.А.Зелинский, 2009).
4. Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека. (В.М.Кандыба, 2004).
5. Речевые психотехники (В.М.Кандыба, 2002).
6. Манипулятивные приемы, используемые в ходе обсуждений и дискуссий. (Г.Грачев, И.Мельник, 2003)
7. Манипулирование личностью (Г.Грачев, И.Мельник, 1999).

8. Манипуляции посредством телевидения. (С.К.Кара-Мурза, 2007).
9. Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций.

## Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).

### 1. Провокация подозрения.

Манипулятор изначально ставит испытуемого в критические условия, когда убежденно выдвигает заявление типа: «Вы думаете я буду вас уговаривать?..», что предполагает т. н. обратный эффект, когда тот над кем проводят манипуляции начинает убеждать манипулятора в обратном, и тем самым, проговаривая несколько раз установку, бессознательно склоняется к мнению о честности в чем-то убеждавшего его человека. Тогда как по всем условиям честность эта ложная. Но если при определенных условиях он бы это понимал, что в данной ситуации грань между ложью и восприимчивостью правды стирается. А значит манипулятор добивается своей цели.

Защита – не обращать внимание и верить в себя.

### 2. Ложная выгода противника.

Манипулятор своими определенными словами как бы изначально ставит под сомнение собственные доводы, ссылаясь на якобы более выгодные условия, в которых находится его оппонент. Что, в свою очередь, заставляет этого оппонента оправдываться в желании убедить партнера и снять с себя подозрение. Тем самым, тот над кем состоялась манипуляция, бессознательно снимает с себя какую-либо установку на цензуру психики, на оборону, позволяя проникнуть в свою ставшую беззащитной психику атаки со стороны манипулятора. Слова манипулятора, возможные в подобной ситуации: «Вы так говорите, потому что сейчас от этого требует ваше положение...»

Защита – такие слова как: «да, я так говорю потому что у меня такое положение, я прав, а вы должны меня слушаться и подчиняться».

### 3. Агрессивная манера ведения разговора.

При использовании данного приема манипулятор берет изначально высокий и агрессивный темп речи, чем бессознательно сламливает волю оппонента. К тому же оппонент в таком случае не может должным образом обработать всю получаемую информацию. Что



вынуждает его соглашаться с информацией от манипулятора, бессознательно к тому же желая, чтобы все это поскорее прекратилось.

Защита – сделать искусственную паузу, прервать быстрый темп, снизить агрессивный накал беседы, перевести диалог в спокойное русло. В случае необходимости на какое-то время можно удалиться, т.е. прервать беседу а после – когда манипулятор успокоится – беседу продолжить.

#### 4. Мнимое непонимание.

В данном случае определенная хитрость достигается следующим образом. Манипулятор, ссылаясь на выяснение для себя правильности только что услышанного, повторяете сказанные вами слова, но внося в них свой смысл. Произносимые слова могут быть наподобие: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите что...», — и дальше он повторяет 60-70% того, что услышал от вас, но конечный смысл искажает путем ввода другой информации, информации — необходимой ему.

Защита – четкое уточнение, возвращение назад и повторно объяснить манипулятору что вы имели в виду когда говорили то-то и то-то.

#### 5. Ложное соглашательство.

В этом случае манипулятор как будто соглашается с информацией, полученной от вас, но тут же вносит свои коррективы. По принципу: «Да, да, все правильно, но...».

Защита – верить в себя и не обращать внимание на манипулятивные приемы в беседе с вами.

#### 6. Провокация на скандал.

Вовремя сказанными обидными словами манипулятор пытается вызвать своими насмешками в вас гнев, ярость, непонимание, обиду и проч., чтобы вывести вас из себя, и добиться намеченного результата.

Защита – твердый характер, сильная воля, холодный разум.

#### 7. Специфическая терминология.

Данным способом манипулятор добивается у вас бессознательного принижения вашего статуса, а также развития чувства неудобства, в результате чего вы из ложной скромности или неуверенности в себе стесняетесь переспросить значение того или иного термина, что дает возможность манипулятору возможность повернуть ситуацию в нужное ему русло,

сославшись при необходимости на якобы ваше одобрение ранее сказанных им слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

Защита – переспрашивать, уточнять, делать паузу и возвращаться при необходимости назад, ссылаясь на желание лучше понять что от вас требуется.

#### 8. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

Применяя подобную позицию психо-воздействия манипулятор как бы изначально ставит собеседника в положение защищающегося. Пример используемого монолога: «Вы думаете я буду вас в чем-то уговаривать, убеждать...», — что уже как бы вызывает у объекта желание убедить манипулятора что это не так, что вы к нему (к манипулятору) изначально хорошо расположены и т. п. Тем самым объект как бы сам раскрывает себя для бессознательного согласия с теми словами манипулятора, которые последуют вслед за этим.

Защита – такие слова, как: «Да. Я думаю что вы должны меня попытаться в этом убедить, иначе я вам не поверю и дальнейшее продолжение беседы не получится».

#### 9. Ссылка на «великих».

Манипулятор оперирует цитатами из речей известных и значительных людей, спецификой устоев и принципов принятых в обществе и проч. Тем самым манипулятор бессознательно принижает вас статус, мол, посмотрите, все уважаемые и известные люди говорят так, а вы считаешь совсем иначе, а кто вы, а кто они и т. п., — примерно подобная ассоциативная цепочка бессознательно должна появиться у объекта манипуляций, после чего объект, собственно, таким объектом и становится.

Защита – вера в свою исключительность и «избранность».

#### 10. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывание типа — это банально, это полная безвкусица и проч., — должны сформировать у объекта манипуляций изначально бессознательное принижение его роли, и сформировать искусственную зависимость его от мнения других, что подготавливает зависимость данного человека от манипулятора. А значит, манипулятор может практически безбоязненно продвигать через объект манипуляций свои идеи, сподвигая объект на решение проблем, необходимых манипулятору. То есть другими словами, — почва для манипуляций уже подготовлена самими манипуляциями.

Защита – не поддаваться на провокации и верить в собственный разум, знания, опыт, образование, проч.

#### 11. Навязывание мыслей.

В данном случае посредством постоянно или периодически повторяемых фраз, манипулятор приучает объект к какой-либо информации, которую собирается до него донести. На подобной манипуляции строится принцип рекламы. Когда сначала перед вами многократно появляется какая-либо информации (причем независимо от вашего сознательного одобрения или отрицание ее), а потом, когда человек сталкивается с необходимостью выбора какого-либо товара, бессознательно из нескольких видов товара неизвестных марок он выбирает ту, о которой уже где-то слышал. Причем исходя из того, что посредством рекламы доносится исключительно положительное мнение о товаре, то значительно большая вероятность, что в бессознательном человека сформировано исключительно положительное мнение о данном товаре.

Защита – изначальный критический анализ любой поступающей информации.

#### 12. Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства.

Это способ манипулирования посредством особого рода недоговоренностей, формирующих в объекту манипуляций ложную уверенность в сказанном, посредством бессознательного домысливания им тех или иных ситуаций. Причем когда в итоге оказывается что он «не так понял», у подобного человека практически отсутствует какая-либо составляющая протеста, т. к. бессознательно он остается уверен что сам виноват, потому что не так понял. Тем самым объект манипуляций вынужденно (бессознательно – осознано) принимает навязываемые ему правила игры.

В контексте подобного обстоятельства вероятнее всего имеет смысл разделять на манипулирование с учетом как неожиданного для объекта, так и вынужденного, когда объект в итоге понимает, что стал жертвой манипуляций, но вынужденно принимает их из-за невозможности конфликта с собственной совестью и какими-то заложенными в его психику установками в виде норм поведения, базирующихся на определенных устоях общества, которые не дают такому человеку (объекту) сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемом в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохизмом, вынуждающим бессознательно наказывать себя.

#### 13. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации, объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы после, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. При этом он уже фактически ставит объект перед фактом совершенного.

Защита – уточнять и переспрашивать недопонятое вами.

#### 14. Принижение иронии.

В результате изреченных в нужный момент мыслей о ничтожности собственного статуса манипулятор как бы вынуждает объект утверждать обратное и всячески возвышать манипулятора. Тем самым последующие манипулятивные действия манипулятора становятся не заметны для объекта манипуляций.

Защита – если манипулятор считает что он «ничтожен» -- необходимо и дальше подавать его волю, усилив в нем подобное ощущение, так чтобы у него и мысли больше не возникло манипулировать вами, а при виде вас у манипулятора возникало желание подчиниться вам или обходить вас стороной.

#### 15. Ориентированность на плюсы.

В этом случае манипулятор концентрирует разговор только на плюсах, тем самым продвигая свою идею и в конечном итоге добиваясь манипуляций над психикой другого человека.

Защита – высказать ряд противоречивых утверждений, уметь говорить «нет», и т.п.

### Способы манипулирования психическим сознанием человека (С.А.Зелинский, 2008).

#### 1. Ложное переспрашивание, или обманчивые уточнения.

В данном случае манипулятивный эффект достигается за счет того, что манипулятор делает вид, что желает получить что-то уяснить для себя, переспрашивает вас, однако повторяет ваши слова только вначале и далее только частично, внося в смысл вами ранее сказанного другой смысл, тем самым изменяя общее значение сказанного в угоду себе.

В таком случае следует быть предельно внимательным, всегда вслушиваться в то, о чем вам говорят, и заметив подвох – уточнять ранее вами сказанное; причем уточнять даже в том

случае, если манипулятор, делая вид что не замечает ваше стремление к уточнению, старается перейти на другую тему.

## 2. Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.

Манипулятор в данном случае стремится после озвучивания какой-либо информации – спешно перейти на другую тему, понимая, что ваше внимание тут же переориентируется на новую информацию, а значит повышается вероятность того, что прежняя информация, которая не была «опротестована», дойдет до подсознания слушателя; если информация доходит до подсознания, то известно что после того как любая информация оказывается в бессознательном (подсознании), через время она осознается человеком, т.е. переходит в сознание. Причем если манипулятор дополнительно усилил свою информацию эмоциональной нагрузкой, а то и ввел ее в подсознание методом кодирования, то такая информация появится в нужный манипулятору момент, который он сам и спровоцирует (например, используя принцип «якорения» из НЛП, или, другими словами, активировав код).

Кроме того, в результате поспешности и перескакивания тем, становится возможным за сравнительно небольшой период времени «озвучить» большое количество тем; а значит цензура психики не успеет пропустить все через себя, и повышается вероятность того, что определенная часть информации проникнет в подсознание, и уже оттуда будет воздействовать на сознание объекта манипуляций в выгодном манипулятору ключе.

## 3. Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.

В данном случае манипулятор старается как можно безразличней воспринимать и собеседника и получаемую информацию, тем самым бессознательно заставляя человека стараться во что бы то ни стало убедить манипулятора в своей значимости для него. Тем самым манипулятору остается только управлять исходящей от объекта своих манипуляций информацией, получая те факты, которые ранее объект не собирался выкладывать. Подобное обстоятельство со стороны человека, на которого направлена манипуляция, заложено в законах психики, вынуждая любого человека стремиться во что бы то ни стало доказать свою правоту, убедив манипулятора (не подозревая, что это манипулятор), и используя для этого имеющийся арсенал логической управляемости мыслей, -- то есть преподнесение новых обстоятельств дела, фактов, которые, по его мнению, могут ему в этом помочь. Что оказывается на руку манипулятору, который выведывает необходимую ему информацию.

В качестве противодействия в данном случае рекомендуется усилить собственный волевой контроль и не поддаваться на провокации.

#### 4. Ложная ущербность, или мнимая слабость.

Данный принцип манипуляции направлен на стремление со стороны манипулятора показать объекту манипуляций свою слабость, и тем самым добиться желаемого, потому что если кто-то слабее, включается эффект снисходительности, а значит цензура психики человека начинает функционировать в расслабленном режиме, как бы не воспринимая поступающую от манипулятора информацию всерьез. Таким образом информация, исходящая от манипулятора проходит сразу в подсознание, откладывается там в виде установок и паттернов поведения, а значит манипулятор достигает своего, потому как объект манипуляций сам того не подозревая через время начнет выполнять заложенные в подсознание установки, или, другими словами, выполнять тайную волю манипулятора.

Главным способом противостояния является полный контроль информации, исходящей от любого человека, т.е. любой человек это противник, и его надо воспринимать всерьез.

#### 5. Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.

За счет того, что один индивид (манипулятор) разыгрывает перед другим (объект манипуляций) влюбленность, чрезмерное уважение, почитание и т.п. (т.е. выражает свои чувства в подобном ключе), он добивается несравненно большего, нежели чем если бы открыто о чем-то просил.

Чтобы не поддаваться таким провокациям – следует иметь, как говорил когда-то Ф.Э.Дзержинский, «холодный разум».

#### 6. Яростный напор, или непомерный гнев.

Манипуляция в этом случае становится возможной в результате немотивированной ярости со стороны манипулятора. У человека, на которого направлены такого рода манипуляции, возникнет желание успокоить того, кто гневается на него. Для чего он подсознательно готов идти на уступки манипулятору.

Способы противодействия могут быть различными, в зависимости от навыков объекта манипуляций. Например можно в результате «подстройки» (т.н. калибровка в НЛП) сначала инсценировать в себе схожее в манипулятором состояние духа, а после успокоившись, успокоить и манипулятора. Или, например, можно показать свое спокойствие и абсолютное безразличие к гневу манипулятора, тем самым сбив его с толку, а значит лишить его манипулятивного преимущества. Можно самому резко взвинтить темп собственной агрессивности речевыми приемами одновременно с легким касанием манипулятора (его кисти,

плеча, руки...), и дополнительным визуальным воздействием, т.е. в данном случае мы перехватываем инициативу, а с помощью одновременного воздействия на манипулятора с помощью визуального, аудиального и кинестетического раздражителя – вводим его в состояние транса, а значит и зависимости от вас, потому что в этом состоянии манипулятор сам становится объектом нашего воздействия, и мы можем ввести в его подсознание определенные установки, т.к. известно что в состоянии гнева любой человек подвержен кодированию (психопрограммированию). Можно использовать и другие приемы противодействия. Следует помнить, что в состоянии гнева человека легче рассмешить. О такой особенности психики следует знать и вовремя использовать.

#### 7. Быстрый темп, или неоправданная спешка.

В данном случае мы должны говорить о стремлении манипулятора за счет навязанного излишне быстрого темпа речи протолкнуть какие-то свои идеи, добившись утверждения их объектом манипуляций. Подобное становится возможным и тогда, когда манипулятор, прикрываясь якобы отсутствием времени, добивается от объекта манипуляций несравненно большего, чем если бы подобное происходило в течение длительного периода времени, за которое объект манипуляций успел бы обдумать свой ответ, а значит и не стать жертвой обмана (манипуляций).

В данном случае следует взять тайм-аут (например сослаться на срочный звонок по телефону и т.п.), чтобы сбить манипулятора с заданного им темпа. Для этого можно разыграть непонимание какого-то вопроса и «тупого» переспрашивания, и т.п.

#### 8. Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.

Подобный вид манипуляции происходит в случае, когда манипулятор разыгрывает подозрительность в каком-либо вопросе. Как ответная реакция на подозрительность у объекта манипуляций следует желание оправдаться. Тем самым защитный барьер его психики ослабевает, а значит, манипулятор добивается своего, «проталкивая» в его подсознание нужные психологические установки.

Вариантом защиты является осознания себя как личности и волевое противостояние попытке любого манипулятивного воздействия на вашу психику (т.е. вы должны продемонстрировать собственную уверенность в себе, и показать, что если манипулятор вдруг обидится – то пусть обижается, а если захочет уйти – вы не побежите за ним вслед; подобное следует взять на вооружение «влюбленным»: не давайте собой манипулировать.)

## 9. Мнимая усталость, или игра в утешение.

Манипулятор всем своим видом показывает усталость и невозможность что-то доказывать и выслушивать какие-либо возражения. Тем самым объект манипуляций старается побыстрее согласиться со словами, приводимыми манипулятором, чтобы не утомлять его своими возражениями. Ну а, соглашаясь, он тем самым идет на поводу у манипулятора, которому только это и нужно.

Способом противодействия является одно: не поддаваться на провокации.

## 10. Авторитетность манипулятора, или обман власти.

Этот вид манипуляций исходит из такой специфики психики индивида, как поклонение авторитетам в какой-либо области. Чаще всего оказывается так, что сама область, в которой подобный «авторитет» достиг результата, лежит совсем в иной сфере, чем его мнимая «просьба» сейчас, но тем не менее объект манипуляций не может ничего с собой поделаться, так как в душе большинство людей считает, что всегда есть кто-то, кто достиг большего, чем они.

Вариантом противостояния – вера в собственную исключительность, сверх-личность; развитие в себе убеждение в собственной избранности, в том что вы -- сверх-человек.

## 11. Оказанная любезность, или плата за помощь.

Манипулятор о чем-либо заговорщески сообщает объекту манипуляций, словно бы советуя по-дружески принять то или иное решение. При этом, явно прикрываясь мнимой дружбой (на самом деле они могут быть впервые знакомы), в качестве совета склоняет объект манипуляций к тому варианту решения, который необходим в первую очередь манипулятору.

Необходимо верить в себя, и помнить что за все надо платить. И лучше платить сразу, т.е. перед тем, как с вас потребуют плату в виде благодарности за оказанную услугу.

## 12. Соппротивление, или разыгрываемый протест.

Манипулятор какими-либо словами будоражит в душе объекта манипуляций чувства, направленные на преодоление возникшего барьера (цензуры психики), в стремлении добиться своего. Известно, что психика устроена таким образом, что человек в большей мере хочет того, что ему или запрещают или же для достижения чего необходимо приложить усилия. Тогда как то, что может быть и лучше и важнее, но лежит на поверхности, на самом деле часто не замечают.



Способом противодействия является уверенность в себе и воля, т.е. всегда следует надеяться только на себя, и не поддаваться слабостям.

### 13. Фактор частности, или от деталей к ошибке.

Манипулятор заставляет объект манипуляций обратить внимание только на одну конкретную деталь, не дав заметить главного, и на основании этого сделать соответствующие выводы, принимаемые сознанием того за безальтернативную основу смысла сказанного. Следует заметить, что подобное весьма распространено в жизни, когда большинство людей позволяет себе делать о каком-либо предмете свое мнение, фактически не располагая ни фактами, ни более подробной информацией, а зачастую и не имея собственного мнения о том о чем они судят, пользуясь мнением других. Поэтому такое мнение оказывается возможным им навязать, а значит манипулятору добиться своего.

Для противодействия следует постоянно работать над собой, над повышением собственных знаний и уровня образования.

### 14. Ирония, или манипуляции с усмешкой.

Манипуляции достигаются за счет того, что манипулятор выбирает изначально ироничный тон, словно бессознательно ставя под сомнение любые слова объекта манипуляций. В этом случае объект манипуляций значительно быстрее «выходит из себя»; а так как при гневе затруднена критичность мышления, человек входит в ИСС (измененные состояния сознания), в которых сознание легко пропускает через себя раннее запретную информацию.

Для эффективной защиты следует показать свое полное безразличие манипулятору. Ощущение себя сверх-человеком, «избранным», поможет снисходительно относиться к попытке манипулирования вами – как к детским забавам. Подобное состояние интуитивно тут же почувствует манипулятор, потому что у манипуляторов обычно хорошо развиты органы чувств, что, заметим, и позволяет им почувствовать момент для проведения своих манипулятивных приемов.

### 15. Перебивание, или уход мысли.

Манипулятор добивается своего постоянным перебиванием мысли объекта манипуляций, направляя тему беседы в нужное манипулятору русло.

В качестве противодействия можно не обращать внимание на перебивания манипулятора, или специальными речевыми психотехниками добиться высмеивания его среди

слушателей, потому что если над человеком смеются – все его последующие слова уже не воспринимаются всерьез.

#### 16. Провоцирование мнимости, или надуманность обвинений.

Подобного рода манипуляции становятся возможными в результате сообщения объекту манипуляций тех сведений, которые способны вызвать у него гнев, а значит и снижение критичности в оценке предполагаемой информации. После чего такой человек оказывается сломлен на какой-то промежуток времени, за который и достигается манипулятором навязывание ему своей воли.

Защита – верить в себя и не обращать внимание на других.

#### 17. Заманивание в ловушку, или мнимое признание выгоды оппонента.

В этом случае манипулятор, осуществляя акт манипуляции, намекает на более выгодные условия, в которых якобы находится оппонент (объект манипуляций), тем самым заставляя последнего всячески оправдываться, и становиться открытым для манипуляций, которые обычно следуют вслед за этим со стороны манипулятора.

Защита – осознание себя сверх-личностью, а значит вполне разумном «возвышении» над манипулятором, тем более, если он еще и сам себя считает «ничтожеством». Т.е. в этом случае надо не оправдываться, что мол, нет, я не нахожусь сейчас выше вас по статусу, а признать, усмехаясь, что да, я вы вас, вы в моей зависимости, и должны принимать это или... Таким образом вера в себя, вера в собственную исключительность помогут преодолеть любые ловушки на пути вашему сознанию со стороны манипуляторов.

#### 18. Обман на ладони, или имитация предвзятости.

Манипулятор намерено ставит объект манипуляций в некие заданные условия, когда человек, выбранный в качестве объекта манипуляций, стремясь отвести от себя подозрение в излишней предвзятости по отношению к манипулятору, дает осуществиться над собой манипуляциям за счет бессознательного убеждения в добрых намерениях манипулятора. То есть он словно бы сам дает себе установку не реагировать критично на слова манипулятора, тем самым бессознательно предоставляет возможность словам манипулятора пройти в свое сознание.

#### 19. Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.

В данном случае манипулирование осуществляется за счет использования манипулятором специфических терминов, не понятных объекту манипуляций, а у последнего, из-за опасности показаться неграмотным, не хватает смелости уточнить, что эти термины обозначают.

Способ противодействия – переспрашивать и уточнять непонятное для вас.

#### 20. Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.

Манипулятор стремится всяческим образом низвести роль объекта манипуляций, намекая на его глупость и безграмотность, чтобы таким образом дестабилизировать положительный настрой психики объекта манипуляций, ввергнуть его психику в состояние хаоса и временного замешательства, и таким образом добиться выполнением над ним своей воли посредством словесных манипуляций и (или) кодирования психики.

Защита – не обращать внимание. Рекомендуется вообще меньше обращать внимание на смысл слов манипулятора, а больше на детали вокруг, жесты и мимику, или вообще делать вид что слушаете, а сами думайте «о своем», особенно если перед вами опытный мошенник или криминальный гипнотизер.

#### 21. Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.

При этом виде манипуляции, за счет многократно повторенных фраз, манипулятор приучает объект манипуляций к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

Защитная установка – не фиксировать внимание на словах манипулятора, слушать его «в пол уха», или специальными речевыми приемами перевести разговор на другую тему, или перехватить инициативу и самому ввести нужные вам установки в подсознание собеседника-манипулятора, или многие другие варианты.

#### 22. Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.

В этом случае манипуляции достигают своего эффекта за счет:

- 1) умышленной недоговоренности манипулятором;
- 2) ошибочном домысливании объектом манипуляций.

При этом даже в случае обнаружения обмана, у объекта манипуляций складывается впечатление о собственной виновности вследствие того, что он не так понял, или что-то не расслышал.

Защита – исключительная уверенность в себе, воспитание сверх-воли, формирование «избранности» и сверх-личности.

### 23. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного манипулятор фактически ставит объект манипуляций перед фактом совершенного.

Защита – четко выяснять смысл «достигнутых договоренностей».

### 24. Скажи «да», или путь к согласию.

Манипуляции подобного рода осуществляются за счет того, что манипулятор стремится так построить диалог с объектом манипуляций, чтобы тот все время соглашался с его словами. Тем самым манипулятор умело подводит объект манипуляций к проталкиванию своей идеи, а значит и осуществлению над ним манипуляции.

Защита – сбить направленность беседы.

### 25. Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.

В данном случае манипулятивное воздействие достигается за счет неожиданного цитирования манипулятором ранее сказанных слов оппонента. Подобный прием действует обескураживающе на выбранный объект манипуляций, помогая манипулятору добиться результата. При этом в большинстве случаев сами слова могут быть частично выдуманными, т.е. иметь иной смысл чем по данному вопросу ранее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту выдуманными от и до, или иметь лишь незначительную схожесть.

Защита – тоже применить прием ложного цитирования, выбрав в данном случае якобы сказанные словам манипулятора.

### 26. Эффект наблюдения, или поиск общих черт.

В результате предварительного наблюдения за объектом манипуляций (в т. ч. в процессе диалога), манипулятор находит или выдумывает любую схожесть между собой и объектом, ненавязчиво обращает внимание объекта на эту схожесть, и тем самым частично ослабляет защитные функции психики объекта манипуляций, после чего проталкивает свою идею.

Защита – резко выделить словами свою непохожесть на собеседника-манипулятора.

#### 27. Навязывание выбора, или изначально верное решение.

В этом случае манипулятор задает вопрос таким образом, что не оставляет объекту манипуляций возможности принятия иного выбора, нежели чем тот, который озвучен манипулятором. (Например, вы желаете делать это или это? В данном случае ключевое слово «делать», тогда как изначально объект манипуляций, быть может, ничего делать и не собирался. Но ему не оставили права выбора кроме как выбора между первым и вторым.)

Защита – не обращать внимание плюс волевой контроль любой ситуации.

#### 28. Неожиданное откровение, или внезапная честность.

Данный вид манипуляции заключается в том, что после непродолжительной беседы манипулятор вдруг доверительно сообщает выбранному им в качестве манипуляций объекту, что он намерен сообщить что-то секретное и важное, что предназначается только ему, потому как этот человек ему очень понравился, и он чувствует, что может доверить ему правду. При этом у объекта манипуляций бессознательно возникает доверие к такого рода откровению, а значит уже можно говорить об ослаблении защитных механизмов психики, которая посредством ослабления цензуры (барьера критичности) пропускает в сознание-подсознание ложь со стороны манипулятора.

Защита – не поддаваться на провокации, и помнить что всегда можно надеяться только на себя. Другой человек может всегда подвести (сознательно, бессознательно, по принуждению, под воздействием гипноза и проч.)

#### 29. Внезапный контраргумент, или коварная ложь.

Манипулятор неожиданно для объекта манипуляций ссылается на слова, якобы сказанные тем ранее, в соответствии с которыми манипулятор как бы попросту дальше развивает тему, отталкиваясь от них. У объекта манипуляций после подобных «откровений» появляется чувство вины, в его психике должны окончательно сломаться барьеры, выдвигаемые на пути тех слов манипулятора, которые до этого он воспринимал с определенной долей критичности. Подобное возможно еще и от того, что большинство из тех, на которые направлена манипуляция, внутренне неустойчивы, обладают повышенной критичностью по отношению к себе, а потому, подобная ложь со стороны манипулятора превращается в их сознании в ту или иную долю правды, которая в результате и помогает манипулятору добиться своего.

Защита – воспитание силы воли и исключительной уверенности и уважения к себе.

### 30. Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

Манипулятор в качестве неожиданного контраргумента выдвигает требование, согласно которому слова выбранного им объекта манипуляции как бы хороши только в теории, тогда как на практике ситуация якобы будет иной. Тем самым бессознательно давая понять объекту манипуляций, что все слова, только что услышанные манипулятором, ничего из себя не представляют и хороши только на бумаге, а в реальной ситуации все будет складываться по-другому, а значит, собственно, опираться на такие слова нельзя.

Защита – не обращать внимание на домыслы и предположения других людей и верить только в силу своего разума.

Блок манипуляций.

Психологические приемы манипулятивной подачи информации.

(С.А.Зелинский, 2009).

#### 1. Подача информации на фоне незаинтересованности.

Если человек будет думать что мы его не хотим в чем-то убедить, то подсознательно он тем самым будет больше нам верить, а значит сработает один из механизмов внушения наяву, т.к. таким образом удастся ввести в его мозг нужную информацию.

#### 2. Подача информации на фоне транса.

Транс, если коротко, это усталость внимания. В состоянии транса психика человека чрезвычайно восприимчива к запоминанию любой информации (вследствие дезадаптации внимания по причине нарушения у объекта процесса верификации по причине ослабления работы цензуры психики).

#### 3. Подача информации на фоне эмоционального возбуждения объекта.

Информация, преподносимая на фоне сильного эмоционального возбуждения объекта манипуляций (страх, ненависть, любовь, восторженность, и т.п.) практически целиком откладывается в подсознании, т.к. барьер критичности между психикой (мозгом) и внешней средой ослаблен. Беспрепятственно проникая в мозг, такая информация последовательно формирует очаговое возбуждение в коре головного мозга (доминанту), установку в подсознании, и паттерн поведения в бессознательном, т.е. смысловая сущность подаваемой в

состоянии аффекта объекта информации прочно закрепляется в его подсознании, и далее оказывает влияние на формирование у такого человека мыслей и поступков.

#### 4. Подача информации на фоне благодетели.

Перед тем как ввести в мозг объекта нужную информацию, манипуляторы выступают в роли благодетеля, например, предоставляя объекту нечто, о чем он до этого мечтал, чего желал, к чему стремился, и проч. Таким образом удается преодолеть барьер критичности, заглушив цензуру психики, а значит информация, поступающая от манипуляторов будет восприниматься объектом в качестве чего-то нужного и полезного, т.к. личина манипулятора бессознательно будет подменена маской «благодетеля».

#### 5. Подача информации на фоне доверия.

Манипуляторы добиваются предварительного доверия к ним со стороны объекта, после чего спокойно обманывают ничего не подозревавшую жертву.

#### 6. Подача информации на фоне предварительного совместного участия в каком-либо деле, мероприятии, испытании, и проч.

Как известно, общее дело всегда сближает, выделяя подобного рода «коллег» из числа остальных. В психике человека заложено бессознательное стремление к отличию от других. На данной особенности играют манипуляторы, предварительно войдя таким образом в доверие, и далее уже практически беспрепятственно навязывая ничего не подозревавшему объекту свои правила игры.

#### 7. Подача информации на фоне предварительного поручительства влиятельного лица.

В этом случае для эффективности осуществления манипулятивного воздействия прикрываются поручительством кого-то, и заручившись его поддержкой, действуют якобы с его слов, т.е. согласно полномочий, которыми он наделил манипуляторов. При этом само поручительство может быть истинным, ложным, или не до конца истинным (например получив «добро» на выполнении отдельной миссии, подобное «добро», уже не ставя в известность влиятельное лицо, проецируют на другие, необходимые манипуляторам, дела.

#### 8. Подача ложной информации на фоне правдивой.

В случае осуществления данного вида манипуляций исходят из свойства психики воспринимать всю информацию как правдивую, если подавляющее большинство фактов

подтверждается, или не вызывает сопротивления у объекта. Поэтому, например, на фоне 95-99% правдивой информации, т.е. той что объект может проверить, 1-5% ложной информации воспримется психикой объекта как информация правдивая.

9. Подача информации на фоне предварительной «подстройки» к настроению объекта.

Например, если он кого-то критикует, следует подать информацию на фоне критики, если хвалит – на фоне похвалы, и т.д.

10. Подача информации на фоне 100% невозможности проверить факты из преподносимой информации.

В ряде случаев бывает когда невозможно проверить преподносимые факты. В этом случае, если речь манипулятора убедительная («искренняя») такому человеку верят.

11. Подача информации на фоне предварительно сформированного доверия со стороны объекта.

Предварительно добившись доверия, манипуляторы снимают барьер критичности на пути ввода в мозг (психику) объекта информации, характер которой может носить манипулятивный оттенок.

12. Подача информации на фоне исключительной веры в собственные слова.

В этом случае объект внутренне, бессознательно, проникается такой же верой в правдивость ваших слов, а значит подаваемая вами инфо вводится в его мозг и закрепляется там в виде доминант, установок и паттернов поведения.

13. Подача манипулятивной информации на фоне общей информации, с необходимым выделением «нужной» для запоминания информации голосом, паузой и проч.

Выделяя нужные слова на фоне подаваемого «общего», т.е. ни к чему не обязывающего текста, манипуляторы играют на способности мозга запоминать выделенную таким образом информация. Если какое-то слово выделяется из ряда других, ничего не значащих для данного человека слов, то в этом случае именно такие «выделенные» слова являются причиной образования доминант в коре головного мозга, а значит и установок в подсознании.

14. Подача информации на фоне предугадывания момента к подаче нужной вам информации.

Момент угадывается интуитивно, например, внимательно следя за жестами, мимикой, положением тела объекта, его речью, словами, и проч., т.е. когда объект максимально



предрасположен к вводу в его мозг новой информации, а значит и прочного запоминания подобной информации; в последующем срабатывает особенность функционирования психики: то что попало в мозг – переходит в подсознание – и служит руководством к действию, т.е. у объекта и мысли и поступки будут возникать в соответствии с информацией, которую вы ранее ввели в его мозг.

15. Подача информации на фоне оказания (после оказания) помощи объекту.

При этом необходимость оказания помощи можно создать искусственно, «подстроив беду».

16. Подача информации на фоне предварительного вызывания у объекта восхищения, симпатии.

В данном случае, в результате повышенного доверия, манипуляторам становится возможно вводить в мозг объекта нужную информацию, не вызывая у объекта манипуляций какого-либо сопротивления.

17. Подача информации на фоне предварительной поддержки объекта в каких-то вопросах (т.е. сочувствия ему, понимания, и т.д.)

Коварный прием базирующийся как и предыдущий на фоне вызывания в объекта предварительного доверия к манипулятору.

18. Подача информации на фоне раннего успешного сотрудничества в каком-либо деле.

Свойство психики – переносить единожды совершенный поступок одного человека на всю его дальнейшую жизнь. Данный факт умело и используют манипуляторы, чаще всего из бывших знакомых и проч.

19. Подача информации на фоне установления схожести взглядов на те или иные вопросы (жизни, профессии, вопросах истории, политики, спорта, проч.).

Схожесть в каких-либо взглядах вызывает в душе человека дополнительное уважение, а значит и может являться причиной последующих манипуляций вследствие повышенного доверия к данному лицу.

20. Подача информации на фоне выявления слабости (а значит и уязвимости) объекта.

При этом в большинстве случаев подобное может быть намеренно спровоцировано, а выявление «слабых мест» объекта осуществляется в результате наблюдения (слежения) за объектом.

21. Подача информации на фоне предварительной иницированности «преступления» (шантаж компроматом).

Намеренно создается ложная иллюзия совершения объектом какого-либо преступления или иного деяния (от преступления закона, до адюльтера и т.п.), и предлагается «договориться» в ответ «на молчание».

22. Подача информации на фоне предварительного формирования у объекта чувства спокойствия и расслабленности.

В данном состоянии (покой, умиротворенность, проч.) ослабевает цензура психики, а значит подаваемая на данном фоне информация будет «благосклонно» воспринята психикой объекта.

23. Подача информации на фоне провоцирование у объекта интереса к вам.

Наиболее эффективный метод осуществления манипулятивного воздействия, т.к. в данном случае не требуется проводить «калибровку» объекта, а он как бы «сам идет на контакт».

24. Подача новой информации на фоне схожести с уже имеющейся инфо у объекта.

В этом случае значительно повышается вероятность того, что новая информация не вызовет у объекта протеста, а значит беспрепятственно будет «навязана» ему.

25. Подача информации на привычном для объекта языке (сленге).

Данный факт явно способствует быстрому установлению доверия между манипулятором и объектом, а значит быстрый и успешный обман последнего.

26. Подача информации на фоне якобы заботы об объекте.

Коварный прием психологических манипуляций, зачастую имеющий серьезные последствия в т.ч. и невозможности быстрого обнаружения манипулятивного воздействия.

Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека. (В.М.Кандыба, 2004).

1. Первый тип. Основное время человек проводит между обычным состоянием сознания и состоянием обычного ночного сна.

Таким типом управляют имеющиеся у него воспитание, характер, привычки, а также чувство удовольствия, стремление к безопасности и покою, т.е. все то, что сформировано словесной и эмоционально-образной памятью. У большинства мужчин первого типа превалирует абстрактный ум, слова и логика, а у большинства женщин первого типа — здравый смысл, чувств и фантазий. Манипулятивное воздействие должно быть направлено на потребности таких людей.

2. Второй тип. Доминирование трансовых состояний.

Это сверхвнушаемые и сверхгипнабельные люди, поведением и реакциями которых управляет психофизиология правого полушария мозга: воображение, иллюзии, сны, мечтательные желания, чувства и ощущения, вера в необычное, вера в чей-то авторитет, стереотипы, корыстные или бескорыстные интересы (осознаваемые или неосознаваемые), сценарии происходящих с ними событий, фактов и обстоятельств. В случае манипулятивного воздействия рекомендуется воздействовать на чувства и воображение таких людей.

3. Третий тип. Доминирование левого полушария мозга.

Таковыми людьми управляют словесная информация, а также принципы, убеждения и установки, выработанные за время сознательного анализа реальности. Внешние реакции людей третьего типа определяются их образованием и воспитанием, а также критическим и логическим анализом любой информации, поступающей из внешнего мира. Чтобы эффективно воздействовать на них -- необходимо снизить у них анализ преподносимой им информации их левым, критическим, полушарием мозга. Для этого рекомендуется преподносить информацию на фоне доверия к вам, а информацию необходимо подавать строго и взвешенно, используя строго логические умозаключения, подкреплять факты исключительно авторитетными источниками, апеллировать не к чувствам и наслаждениям (инстинктам), а к разуму, совести, долгу, морали, справедливости и т.п.

4. Четвертый тип. Прimitивные люди с преобладанием правомозговых инстинктивно-животных состояний.

В своей основной части это невоспитанные и необразованные люди с неразвитым левым мозгом, часто выросшие с задержкой психического развития в социально неблагополучных семьях (алкоголиков, проституток, наркоманов и др.). Реакциями и поведением таких людей управляют животные инстинкты и потребности: половой инстинкт,

желание хорошо поесть, поспать, выпить, испытать побольше приятных удовольствий. При манипулятивном воздействии на таких людей необходимо влиять на психофизиологию правого мозга: на испытанные ими ранее переживания и чувства, наследственные черты характера, стереотипы поведения, на преобладающие в данный момент чувства, настроение, фантазии и инстинкты. Необходимо учитывать, что эта категория людей мыслит в основном примитивно: если вы удовлетворяете их инстинкты и чувства — они реагируют положительно, если не удовлетворяете — отрицательно.

5. Пятый тип. Люди с «расширенным состоянием сознания».

Это те, кто сумели развить в себе высокодуховного человека. В Японии таких людей называют «просветленными», в Индии — «Махатмами», в Китае — «совершенномудрые дао-люди», в России — «святые пророки и чудотворцы». Арабы таких людей называют «святыми суфиями». На таких людей, как отмечает В.М.Кандыба, манипуляторы воздействовать не могут, так как «уступают им в профессиональном знании человека и природы».

6. Шестой тип. Люди с преобладанием в их психофизиологии патологических состояний.

Главным образом -- психически больные люди. Их поведение и реакции непредсказуемы, так как ненормальны. Эти люди могут совершать какие-то действия в результате болезненного мотива или находясь в плену какой-нибудь галлюцинации. Многие из людей этого типа становятся жертвами тоталитарных сект. Манипуляции против таких людей необходимо осуществлять быстро и жестко, вызывать в них страх, ощущение невыносимой боли, изоляции и при необходимости — полной обездвижимости и специальном уколе, лишаящим сознания и активности.

7. Седьмой тип. Люди, в чьих реакциях и поведении доминирует сильная эмоция, одна или несколько из основных базовых эмоций, например, страх, удовольствие, гнев и др.

Страх является одним из самых сильных гипногенных (порождающих гипноз) эмоций, которая всегда возникает у каждого человека при угрозе его физическому, социальному или иному благополучию. Испытывая страх, человек сразу же попадает в суженное, измененное состояние сознания. Тормозится левый мозг с его способностью к разумному, критико-аналитическому, словесно-логическому восприятию происходящего, и активизируется правый мозг с его эмоциями, воображением и инстинктами.

Речевые психотехники (В.М.Кандыба, 2002).

В случае подобного воздействия запрещается применять методы прямого информационного воздействия, сказанные в приказном порядке, подменяя последние просьбой или предложением, и одновременно применяя следующие словесные трюки:

### 1) Трюизмы.

В этом случае манипулятор произносит то, что есть в действительности, но на самом деле в его словах скрыта обманная стратегия. Например, манипулятор желает продать в безлюдном месте товар в красивой упаковке. Он не говорит: «купите!» А говорит: «Ну и холод! Отличные, очень дешевые свитера! Все покупают, нигде таких дешевых свитеров не найдете!» и вертит в руках пакеты со свитерами. Такое ненавязчивое предложение покупки, больше обращено на подсознание, срабатывает лучше, так как соответствует истине и проходит критический барьер сознания. Действительно «холодно» (это уже одно бессознательное «да»), действительно пакет и узор свитера красивы (второе «да»), и действительно очень дешево (третье «да»). Поэтому без всяких слов «Купите!» у объекта манипуляций рождается, как ему кажется, самостоятельное, им самим принятое решение купить по дешевке и по случаю отличную вещь, часто даже не разворачивая пакета, а только спросив размер.

### 2) Иллюзия выбора.

В этом случае как вроде бы в обычную фразу манипулятора о наличие какого-либо товара или явления вкрапливается какое-то скрытое утверждение, которое безотказно действует на подсознание, вынуждая выполнять волю манипулятора. Например, вас не спрашивают, будете вы покупать или нет, а говорят: «Какая вы симпатичная! И это вам подходит, и эта вещь отлично смотрится! Какую будете брать, ту или эту?», и манипулятор с симпатией смотрит на вас, как будто вопрос, что вы эту вещь покупаете, уже решен. Ведь в последней фразе манипулятора содержится ловушка для сознания, имитирующая ваше право на выбор. Но на самом деле вас обманывают, так как выбор «купить — не купить» заменен на выбор «купить это или купить то».

### 3) Команды, скрытые в вопросах.

В подобном случае манипулятор свою команду-установку скрывает под видом просьбы. Например, вам надо прикрыть дверь. Вы можете кому-то сказать: «Идите и закройте дверь!», но это будет хуже, чем если ваш приказ оформить просьбой в вопросе: «Я вас очень

прошу, вы не могли бы прикрыть дверь?» Второй вариант срабатывает лучше, и человек не чувствует себя обманутым.

#### 4) Моральный тупик.

Данный случай представляет собой обман сознания; манипулятор, спрашивая мнение о каком-либо товаре, после получения ответа задает следующий вопрос, в котором заключена установка на выполнение действия, необходимого манипулятору. Например, продавец-манипулятор уговаривает не купить, а «только попробовать» свой товар. В этом случае мы имеем ловушку для сознания, так как ему ничего опасного или плохого вроде не предлагается и вроде полная свобода любого решения сохраняется, но на самом деле достаточно попробовать, как продавец задает сразу другой хитрый вопрос: «Ну как, понравилось? Понравилось?», и хотя речь вроде идет об ощущениях вкуса, но на самом деле вопрос звучит: «Будете покупать или нет?» А так как вещь объективно вкусная, то вы же не можете на вопрос продавца сказать, что она вам не понравилась, и отвечаете, что «понравилась», тем самым как бы давая невольное согласие на покупку. Тем более что как только вы отвечаете продавцу, что понравилась, как тот, не дожидаясь других ваших слов, уже взвешивает товар и вам как бы уже неудобно отказаться от покупки, тем более что продавец отбирает и накладывает лучшее, что у него есть (из того, что видно). Вывод — надо сто раз подумать, прежде чем принять вроде как и безобидное предложение.

#### 5) Речевой прием: «чем...--тем...».

Суть данной речевой психотехники заключается в том, что манипулятор связывает то, что происходит, с тем что ему нужно. Например продавец шапок, видя что покупатель долго вертит в руках шапку, раздумывая купить или не купить, говорит что клиенту повезло, так как он нашел именно ту шапку, которая ему идет лучше всех. Мол, чем больше я на вас смотрю – тем больше убеждаюсь что это так.

#### 6) Кодирование.

После того как манипуляция сработала, манипуляторы кодируют свою жертву на амнезию (забывание) всего происходящего. Например если цыганка (как специалист экстра-класса по гипнозу наяву, уличному манипулированию) забрала у жертвы кольцо или цепочку, то она обязательно произнесет перед расставанием фразу: «Ты меня не знаешь и никогда не видела! Эти вещи – кольцо и цепочка – чужие! Ты их никогда не видела!». В этом случае, если гипноз был неглубокий, очарование («очарование» -- как обязательная составляющая часть

внушения наяву) проходит через несколько минут. При глубоком гипнозе – кодирование может сохраняться годы.

#### 7) Метод Штирлица.

Так как человек в любом разговоре лучше запоминает начало и конец, необходимо не только правильно войти в разговор, но и нужные слова, которые объект манипуляций должен запомнить — поставить в конец разговора.

#### 8) Речевой трюк «три истории».

В случае подобного приема осуществляется следующий прием программирования психики человека. Вам рассказывают какие-то три истории. Но необычным образом. Сначала вам начинают рассказывать историю № 1. В середине ее прерывают и начинают рассказывать историю № 2. На середине и ее прерывают, и начинают рассказывать историю № 3, которую рассказывают полностью. Затем манипулятор досказывает историю № 2, а после -- завершает историю № 1. В результате подобного метода программирования психики, история № 1 и № 2 — осознаются и запоминаются. А история № 3 быстро забывается и неосознается, а значит, оказавшись вытесненной из сознания, помещается в подсознание. Но суть в том, что как раз историю № 3 манипуляторы заложили инструкции и команды для подсознания объекта манипуляций, а значит можно быть уверенным, что через время этот человек (объект) начнет выполнять введенные в его подсознание психологические установки, и при этом будет считать что они исходят от него. Введение информации в подсознание — надежный способ программирования человека на выполнение установок, необходимых манипуляторам.

#### 9) Иносказание.

В результате подобного воздействия обработки сознания, нужная манипулятору информация скрыта среди истории, которую манипулятор излагает иносказательно и метафорично. Суть в том, что как раз скрытый смысл и есть мысль, которую решил заложить манипулятор в ваше сознание. Причем, чем ярче и живописнее рассказана история, тем легче подобной информации обогнуть барьер критичности и внедрить информацию в подсознание. Позже такая информация «начнет работать» зачастую как раз в момент, наступление которого или было заложено изначально; или же был заложен код, активируя который манипулятор каждый раз добиваться необходимо эффекта.

#### 10) Метод «как только... то...».

Очень любопытный метод. Вот как описывает его В.М. Кандыба: «Прием «как только... то...» Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: «Как только вы увидите свою линию жизни, то сразу поймете меня!» Здесь подсознательной логикой взгляда клиента на свою ладонь (на «линию жизни») цыганка логически присоединяет наращивание доверия к себе и всему тому, что она делает. При этом цыганка ловко вставляет ловушку для сознания концом фразы «сразу поймете меня», интонация которой обозначает другой, скрытый от сознания настоящий смысл — «сразу согласитесь со всем, что я делаю».

#### 11) Рассеивание.

Метод достаточно интересный и эффективный. Заключается он в том, что манипулятор, рассказывая вам какую-то историю, выделяет свои установки каким-либо способом, нарушающим монотонность речь, ставя в том числе и так называемые «якоря» (техника «якорения» относится к приемам нейролингвистического программирования). Выделить речь возможно интонацией, громкостью, прикосновением, жестами и т.п. Таким образом подобные установки словно бы рассеиваются среди других слов, из которых состоит информационный поток данной истории. А в последствии — подсознание объекта манипуляций будет реагировать только на эти слова, интонации, жесты и проч. Кроме того, скрытые команды, рассеивающиеся среди всего разговора, оказываются очень эффективными, и срабатывают намного лучше, чем высказанные иным образом. Для этого надо уметь говорить с выражением, и подчеркивать — когда требуется — нужные слова, умело выделять паузы, и проч.

Выделяют следующие способы манипулятивных воздействий на подсознание с целью программирования поведения человека (объекта манипуляций):

--Кинестетические способы (самые эффективные): прикосновение к руке, прикосновение к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти клиента сверху, взятие кисти клиента в свои обе кисти и др.

--Эмоциональные способы: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.

--Речевые способы: изменение громкости речи (громче, тише); изменение темпа речи (быстрее, медленнее, паузы); изменение интонации (повышение-понижение); сопутствующие звуки (постукивания, пощелкивания пальцами); изменение локализации источника звука



(справа, слева, сверху, снизу, спереди, сзади); изменение тембра голоса (императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный).

--Визуальные способы: мимикой, расширением глаз, жестиком рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (наклоны, повороты), изменением положения головы (повороты, наклоны, подъемы), характерной последовательностью жестов (пантомимикой), потиранием собственного подбородка.

--Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.

## 12) Метод «старой реакции».

Согласно данному методу необходимо помнить, что если в какой-то ситуации человек сильно реагирует на какой-либо раздражитель, то спустя некоторое время можно вновь подвергнуть этого человека действию такого раздражителя, и у него автоматически сработает старая реакция, хотя условия и ситуация могут значительно отличаться от той, в которой реакция проявилась впервые. Классический пример «старой реакции» — это когда на гуляющего в парке ребенка неожиданно напала собака. Ребенок сильно испугался и в последующем в любой, даже самой безопасной и безобидной, ситуации при виде собаки у него автоматически, т.е. бессознательно, возникает «старая реакция»: страх.

Подобные реакции бывают болевые, температурные, кинестетические (прикосновения), вкусовые, слуховые, обонятельные и т. п., поэтому по механизму «старой реакции» необходимо выполнить ряд основных условий:

- а) Рефлективную реакцию следует по возможности несколько раз закрепить.
- б) Применяемый раздражитель должен по своим характеристикам максимально совпадать с раздражителем, примененным в первый раз.
- в) Лучшим и более надежным является комплексный раздражитель, использующий реакцию нескольких органов чувств одновременно.

При необходимости установления зависимости от вас другого человека (объекта манипуляций), необходимо:

- 1) вызвать в процессе расспросов у объекта реакцию радости;
- 2) закрепить подобную реакцию любым из сигнальных способов (т.н. «якоря» в НЛП);
- 3) при необходимости кодирования психики объекта — «активировать» «якорь» в необходимый момент. В этом случае в ответ на вашу информацию, которая по вашему

мнению должна отложиться в памяти объекта, у человека выбранного на роль объекта возникнет положительный ассоциативный ряд, а значит барьер критичности психики окажется сломлен, и такой человек (объект) будет «запрограммирован» на осуществление задуманного вами после введенной вами кодировки. При этом рекомендуется предварительно несколько раз проверить себя перед закреплением «якоря», чтобы по мимике, жестам, изменившейся интонации и проч. запомнить рефлекторную реакцию объекта на положительные для его психики слова (например, приятные воспоминания объекта), и подобрать надежный ключ (наклоном головы, голосом, прикосновением, проч.)

Манипулятивные приемы, используемые в ходе обсуждений и дискуссий.  
(Г.Грачев, И.Мельник, 2003)

### 1. Дозирование исходной информационной базы.

Материалы, необходимые для обсуждения, не предоставляются участникам вовремя, или даются выборочно. Некоторым участникам обсуждений, «как бы случайно», раздают неполный комплект материалов, а по ходу выясняется, что кто-то, к сожалению, оказался не в курсе всей имеющейся информации. «Теряются» рабочие документы, письма, обращения, записки и все остальное, что может повлиять на процесс и результаты обсуждения в невыгодную сторону. Таким образом, осуществляется неполное информирование некоторых участников, что затрудняет для них обсуждение, а для других создает дополнительные возможности использования психологических манипуляций.

### 2. «Избыточное информирование».

Обратный вариант. Заключается в том, что готовится излишне много проектов, предложений, решений и т.п., сопоставление которых в процессе обсуждения оказывается невозможным. Особенно когда для обсуждения предлагается большой объем материалов в сжатые сроки, в связи с чем их качественный анализ затруднен.

### 3. Формирование мнений путем целенаправленного подбора выступающих.

Слово предоставляется сначала тем, чье мнение известно и устраивает организатора манипулятивного воздействия. Таким способом осуществляется формирование желаемой установки у участников обсуждения, потому что изменение первичной установки требует больших усилий, чем ее формирование. Для осуществления формирования нужных

манипуляторам установок обсуждение также может заканчиваться или прерываться после выступления человека, позиция которого соответствует взглядам манипуляторов.

#### 4. Двойной стандарт в нормах оценивания поведения участников дискуссий.

Одних выступающих жестко ограничивают в соблюдении регламента и правил взаимоотношений во время обсуждения, другим, позволяют отходить от них и нарушать установленные правила. То же самое происходит в отношении характера допускаемых высказываний: у одних не замечают резкие высказывания в адрес оппонентов, другим делают замечания и т.п. Возможен вариант, когда регламент специально не устанавливается, чтобы можно было по ходу выбрать более удобную линию поведения. При этом осуществляться либо сглаживание позиций оппонентов и «подтягивание» их к желаемой точке зрения, либо, наоборот, производится усиление различий в их позициях вплоть до несовместимых и взаимоисключающих точек зрения, а также доведение обсуждения до абсурда.

#### 5. «Маневрирование» повесткой обсуждения.

Для того, чтобы легче прошел «нужный» вопрос сначала «выпускается пар» (инициируют всплеск эмоций собравшихся) на малозначительных и несущественных вопросах, а затем, когда все устали или находятся под впечатлением предыдущей перепалки, выносятся вопрос, который хотят обсудить без усиленной критики.

#### 6. Управление процессом обсуждения.

В публичных дискуссиях слово поочередно предоставляется наиболее агрессивно настроенным представителям оппозиционных группировок, допускающих взаимные оскорбления, которые либо совсем не пресекаются, либо пресекаются только для видимости. В результате подобного манипулятивного хода атмосфера обсуждения накаляется до критической. Таким образом может быть прекращено обсуждение актуальной темы. Еще одним способом является неожиданное прерывание нежелательного выступавшего, или намеренно переходят к рассмотрению другой темы. Этот прием часто используется в ходе коммерческих переговоров, когда по заранее обговоренному сигналу руководителя секретарь вносит кофе, организуется «важный» звонок и т.д.

#### 7. Ограничения в процедуре проведения обсуждения.

При использовании этого приема игнорируются предложения, касающиеся процедуры обсуждения; обходятся нежелательные факты, вопросы, доводы; не предоставляется слово

участникам, которые могут своими высказываниями привести к нежелательным изменениям хода обсуждения. Принятые решения фиксируются жестко, не допускается возвращение к ним даже при поступлении новых данных, важных для выработки окончательных решений.

#### 8. Реферирование.

Краткое переформулирование вопросов, предложений, доводов, в процессе которого происходит смещение акцентов в желаемую сторону. Одновременно с этим может осуществляться произвольное резюмирование, при котором в процессе подведения итогов происходит изменение акцентов в выводах, изложении позиций оппонентов, их взглядов, результатов обсуждения в желаемую сторону. Кроме того при межличностном общении можно повысить свой статус с помощью определенной расстановки мебели и прибегая к ряду приемов. Например, располагать посетителя на более низком кресле, иметь в кабинете на стенках множество дипломов хозяина, в ходе обсуждений и переговоров демонстративно пользоваться атрибутами власти и авторитета.

#### 9. Психологические уловки.

В эту группу включаются приемы, основанные на раздражении оппонента, использовании чувства стыда, невнимательности, унижении личных качеств, лести, игре на самолюбии и других индивидуально-психологических особенностях человека.

#### 10. Раздражение оппонента.

Выведение из равновесия насмешками, несправедливыми обвинениями и другими способами, пока он не «вскипит». При этом важно чтобы оппонент не только пришел в состояние раздражения, но и сделал при этом ошибочное или невыгодное для его позиции в дискуссии заявление. Данный прием активно используется в явной форме как принижение оппонента или в более завуалированной, в сочетании с иронией, косвенными намеками, неявным, но распознаваемым подтекстом. Действуя подобным образом манипулятор может подчеркивать, например, такие отрицательные черты личности объекта манипулятивного воздействия, как необразованность, неосведомленность в определенной области и т.п.

#### 11. Самовосхваление.

Данная уловка является косвенным приемом принижения оппонента. Только не говорится прямо «кто есть ты», но по тому «кто есть я» и «с кем ты споришь» следует соответствующий вывод. Могут использоваться такие выражения, как: «...Я руководитель

крупного предприятия, региона, отрасли, учреждения и т.п.», «...мне приходилось решать крупные задачи...», «...прежде чем претендовать на это... необходимо побыть руководителем хотя бы...», «...прежде чем обсуждать и критиковать... необходимо приобрести опыт решения задач хотя бы в масштабе...» и т.п.

#### 12. Использование незнакомых для оппонента слов, теорий и терминов.

Уловка удастся в случае, если оппонент постесняется переспрашивать и сделает вид, что он воспринял эти доводы, понял значение неясных для него терминов. За подобными словами или фразами стоит стремление дискредитировать личные качества объекта манипуляций. Особенная эффективность от применения незнакомых большинству сленгов происходит в ситуациях, когда у объекта нет возможности возразить или уточнить, что же имелось в виду, а также может усугубляться использованием быстрого темпа речи и множеством мыслей, которые меняют одна другую в процессе обсуждения. Причем важно отметить, что манипуляциями употребление научных терминов считается только в случаях если подобное высказывание делается сознательно для психологического воздействия на объект манипуляции.

#### 13. «Подмазывание» аргументов.

В этом случае манипуляторы играют на лести, тщеславии, высокомерии, повышенном самомнении объекта манипуляций. Например, его подкупают словами что он «...как человек проникательный и эрудированный, интеллектуально развитый и компетентный видит внутреннюю логику развития данного явления...» Таким образом честолюбивый человек ставится перед дилеммой - либо принять данную точку зрения, либо отвергнуть лестную публичную оценку и вступить в спор, исход которого недостаточно прогнозируем.

#### 14. Срыв или уход от обсуждения.

Подобное манипулятивное действие осуществляется с демонстративным использованием обиды. Например, «... с Вами невозможно конструктивно обсуждать серьезные вопросы...» или «...ваше поведение делает невозможным продолжение нашей встречи...», или «я готов продолжить это обсуждение, но только после того как Вы приведете в порядок свои нервы...» и т.п. Срыв обсуждения с использованием провоцирования конфликта осуществляется с помощью использования разнообразных приемов выведения оппонента из себя, когда обсуждение переходит в обыкновенную перебранку совершенно не связанную с первоначальной темой. Кроме того могут использоваться такие уловки, как: прерывание,

перебивание, повышение голоса, демонстративные акты поведения, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения делаются высказывания по типу: «...с Вами невозможно разговаривать, ведь Вы не даете ни одного вразумительного ответа ни на один вопрос»; «...с Вами невозможно разговаривать, ведь Вы не даете возможности высказать не совпадающую с Вашей точку зрения...» и т.д.

#### 15. Прием «палочные доводы».

Используется в двух основных разновидностях, отличающихся по цели. Если преследуется цель прервать обсуждение, психологически подавив оппонента, происходит отсылка к т.н. высшим интересам без расшифровки этих высших интересов и без аргументации причин по которым к ним апеллируют. В этом случае используют высказывания типа: «Вы понимаете на что Вы покушаетесь?!...» и т.п. В случае если необходимо вынудить объект манипуляций хотя бы внешне согласиться с предлагаемой точкой зрения, то используется такие доводы, которые объект может принять из боязни чего-нибудь неприятного, опасного, или на которые он не может ответить в соответствии со своими взглядами по тем же причинам. Подобные доводы могут включать такие суждения, как: «...это отрицание конституционно закрепленного института президентства, системы высших органов законодательной власти, подрыв конституционных основ жизни общества...». Может одновременно сочетаться с косвенной формой навешивания ярлыков, например, «...именно такие высказывания способствуют провоцированию социальных конфликтов...», или «...такие доводы употребляли в своем лексиконе нацистские главари...», или «... Вы сознательно используете факты, способствующие разжиганию национализма, антисемитизма...» и т.п.

#### 16. «Чтение в сердцах».

Применяется в двух основных вариантах (т.н. положительная и отрицательная формы). Суть использования данного приема состоит в том, что внимание аудитории перемещается от содержания доводов оппонента на якобы имеющиеся у него причины и скрываемые мотивы почему он говорит и отстаивает определенную точку зрения, а не соглашается с доводами противоположной стороны. Может усиливаться одновременным использованием «палочных доводов» и «навешиванием ярлыков». Например: «...Вы говорите так, защищая корпоративные интересы...», или «...причина вашей агрессивной критики и непримиримой позиции очевидна - это стремление дискредитировать прогрессивные силы, конструктивную оппозицию, сорвать процесс демократизации... но народ не допустит, чтобы подобные псевдозащитники закона препятствовали удовлетворению его законных интересов...» и т.д.

Иногда «чтение в сердцах» принимает форму, когда отыскивается мотив, не позволяющий говорить в пользу противоположной стороны. Этот прием может сочетаться не только с «палочными доводами», но и «подмазыванием аргумента». Например: «...ваша порядочность, излишняя скромность и ложный стыд не позволяют Вам признать этот очевидный факт и тем самым поддержать это прогрессивное начинание, от которого зависит решение вопроса, с нетерпением и надеждой ожидаемое нашими избирателями...» и т.п.

#### 17. Логико-психологические уловки.

Их название связано с тем, что с одной стороны они могут быть построены на нарушении законов логики, а с другой, наоборот, использовать формальную логику в целях манипуляции объектом. Еще в древности был известен софизм, требующий ответа «да» или «нет» на вопрос «перестал ли ты бить своего отца?» Любой ответ затруднителен, так как если ответ «да» - то значит раньше бил, а если ответ «нет» -- то значит объект бьет своего отца. Вариантов подобного софизма много: «...Вы все пишете доносы?..», «...Вы уже перестали пить?..» и т.д. Особенно эффективны публичные обвинения, при этом главное получить короткий ответ и не дать человеку возможности объясниться. К наиболее распространенным логико-психологическим уловкам относится сознательная неопределенность выдвигаемого тезиса, или ответа на поставленный вопрос, когда мысль формулируется нечетко, неопределенно, что позволяет ее интерпретировать по-разному. В политике этот прием позволяет выпутаться из сложных ситуаций.

#### 18. Несоблюдение закона достаточного основания.

Соблюдение формально логического закона достаточного основания в дискуссиях и обсуждениях весьма субъективно ввиду того, что вывод о достаточном основании отстаиваемого тезиса делают участники обсуждения. Согласно этому закону, верные и имеющие отношение к тезису доводы могут быть недостаточными, если носят частный характер и не дают оснований для заключительных выводов. Кроме формальной логики в практике информационного обмена существует т.н. «психо-логика» (теория аргументации), суть которой в том, что аргументация существует не сама по себе, ее выдвигают определенные люди в определенных условиях и воспринимают ее тоже конкретные люди, обладающие (или не обладающие) некими знаниями, социальным статусом, личностными качествами и т.д. Поэтому частный случай, возведенный в ранг закономерности, нередко проходит, если манипулятору с помощью побочных эффектов удастся оказать влияние на объект воздействия.

#### 19. Изменение акцентов в высказываниях.

В этих случаях то, что оппонент сказал относительно частного случая, опровергается как общая закономерность. Обратная уловка заключается в том, что рассуждениям общего характера противопоставляются один-два факта, которые на деле могут быть исключениями или нетипичными примерами. Нередко в ходе дискуссии выводы об обсуждаемой проблеме делаются на основании того, что «лежит на поверхности», например, побочных следствиях развития какого-либо явления.

#### 20. Неполное опровержение.

В данном случае сочетание логического нарушения с психологическим фактором применяется в тех случаях, когда из выдвинутых оппонентом в свою защиту положений и доводов выбирают наиболее уязвимый, разбивают его в резкой форме и делают вид, что остальные доводы даже внимания не заслуживают. Уловка проходит в случае, если оппонент не возвращается к теме.

#### 21. Требование однозначного ответа.

С помощью фраз типа: «не увиливайте..», «скажите четко, при всех...», «скажите прямо...» и т.п. -- объекту манипуляций предлагают дать однозначный ответ «да» или «нет» на вопрос требующий развернутого ответа или когда однозначность ответа может привести к неправильному пониманию сути проблемы. В аудитории с низким образовательным уровнем такая уловка может восприниматься как проявление принципиальности, решительности и прямоты.

#### 22. Искусственное смещение спора.

В этом случае, приступив к обсуждению какого-либо положения, манипулятор старается не приводить доводы, из которых следует это положение, а предлагает сразу перейти к опровержению этого. Таким образом ограничивается возможность для критики собственной позиции, а сам спор смещается на аргументацию противоположной стороны. В том случае, если оппонент поддастся этому и начинает критиковать выдвинутое положение, приводя различные аргументы, стараются вести спор вокруг этих аргументов, выискивая в них недостатки, но не представляя для обсуждения свою систему доказательств.

#### 23. «Многовопросье».



В случае данного манипулятивного приема объекту по одной теме задают сразу несколько разных вопросов. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: или обвиняют в непонимании сути проблемы, или в том что он не ответил на вопрос полностью, или в стремлении ввести в заблуждение.

## Манипулирование личностью (Г.Грачев, И.Мельник, 1999).

### 1.«Навешивание ярлыков».

Данный прием заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий и т.п. («ярлыков») для обозначения человека, организации, идеи, любого социального явления. Такие «ярлыки» вызывают эмоционально негативное отношение окружающих, ассоциируются у них с низкими (бесчестными и социально неодобряемыми) поступками (поведением) и, таким образом, используются для того, чтобы опорочить личность, высказываемые идеи и предложения, организацию, социальную группу или предмет обсуждения в глазах аудитории.

### 2. «Сияющие обобщения».

Этот прием заключается в замене названия или обозначения определенного социального явления, идеи, организации, социальной группы или конкретного человека более общим именем, которое имеет положительную эмоциональную окраску и вызывает доброжелательное отношение окружающих. Такой прием основан на эксплуатации положительных чувств и эмоций людей к определенным понятиям и словам, например, таким как «свобода», «патриотизм», «мир», «счастье», «любовь», «успех», «победа» и т.п.. Такого рода слова, несущие позитивное психоэмоциональное воздействие, применяются для протаскивания решений, выгодных для конкретного лица, группы или организации.

### 3. «Перенос» или «трансфер».

Суть данного приема состоит в искусном, ненавязчивом и незаметным для большинства людей распространении авторитета и престижа того, что ими ценится и уважается на то, что им преподносит источник коммуникации. Использованием «трансфера» формируются ассоциативные связи преподносимого объекта с кем-либо или чем-либо, имеющим ценность и значимость у окружающих. Кроме того используется также негативный «трансфер» для возникновения ассоциаций с негативом и социально неодобряемыми

событиями, действиями, фактами, людьми и т.д., что необходимо для дискредитации конкретных лиц, идей, ситуаций, социальных групп или организаций.

#### 4. «Ссылка на авторитеты».

Содержание этого приема заключается в приведении высказываний личностей, обладающих высоким авторитетом или же наоборот, таких, которые вызывают отрицательную реакцию у категории людей, на которых направляется манипулятивное воздействие. Используемые высказывания обычно содержат оценочные суждения в отношении людей, идей, событий и проч., и выражают их осуждение или одобрение. Таким образом, у человека, как объекта манипулятивного воздействия, инициируется формирование соответствующего отношения - позитивного или негативного.

#### 5. «Игра в простонародность».

Цель данного приема состоит в попытках установления доверительных отношений с аудиторией, как с близкими по духу людьми на основании того, что как сам манипулятор так и идеи правильны, так как ориентированы на простого человека. Активно используется такой прием при рекламно-информационном продвижении и различного рода пропаганде по формированию выбранного имиджа – «человека из народа» -- для формирования к нему со стороны народа доверия.

#### 6. «Перетасовка» или «подтасовка карт».

Содержание данного приема заключается в отборе и намеренном преподнесении только положительных или только отрицательных фактов и доводов при одновременном замалчивании противоположных. Его основная цель -- используя односторонний подбор и подачу фактов -- показать привлекательность или наоборот неприемлемость какой-либо точки зрения, программы, идеи и т.п.

#### 7. «Общий вагон».

При использовании данного приема осуществляется подбор суждений, высказываний, фраз, требующих единообразия в поведении, создающих впечатление, будто так делают все. Сообщение, например, может начинаться словами: «Все нормальные люди понимают, что...» или «ни один здравомыслящий человек не станет возражать, что...» и т.п. Посредством «общей платформы» у человека вызывается чувство уверенности в том, что большинство членов

определенной социальной общности, с которой он себя идентифицирует или мнение которой значимо для него, принимают подобные ценности, идеи, программы и т.п.

#### 8. Дробление подачи информации, избыточность, высокий темп.

Особенно часто такие приемы используются на телевидении. В результате подобного массированного обстрела сознания людей (например жестокостью на ТВ) они перестают критически воспринимать происходящее, и воспринимать как ничего не значащие происшествия. Кроме того зритель, следя за быстрой речью диктора или ведущего, упускает ссылки на источник информации и сам в своем воображении уже все связывает и согласует несогласованные части воспринимаемых программ.

#### 9. «Осмеяние».

При использовании этой техники, осмеянию могут подвергаться как конкретные лица, так и взгляды, идеи, программы, организации и их деятельность, различные объединения людей, против которых ведется борьба. Выбор объекта осмеяния осуществляется в зависимости от целей и конкретной информационно-коммуникативной ситуации. Эффект действия данного приема основан на том, что при осмеянии отдельных высказываний и элементов поведения человека к нему инициируется шутовское и несерьезное отношение, что автоматически распространяется и на другие его высказывания и взгляды. При умелом использовании такого приема возможно формирование за конкретным человеком имиджа «несерьезного» человека, чьи высказывания не заслуживают доверия.

#### 10. «Метод отрицательных групп отнесения».

В данном случае утверждается, что какая-либо совокупность взглядов является единственно правильной. Все кто разделяют эти взгляды -- лучше тех, кто не разделяет (а разделяет другие, зачастую противоположные). Например, пионеры или комсомольцы лучше чем неформальная молодежь. Пионеры и комсомольцы честны, отзывчивы, если комсомольцев призывают на службу в армию – они отличники боевой и политической подготовки. А неформальная молодежь – панки, хиппи, и проч. – не хорошая молодежь. Таким образом противопоставляется одна группа другой. Соответственно высвечиваются и разные акценты восприятия.

#### 11. «Повторение лозунгов» или «повторение шаблонных фраз».

Главным условием эффективности использования этой техники является правильный лозунг. Лозунг это краткое высказывание, сформулированное таким образом, чтобы привлекать внимание и воздействовать на воображение и чувства читателя или слушателя. Лозунг должен быть приспособлен к особенностям психики целевой аудитории (т.е. группы людей, на которых необходимо воздействовать). Пользование приемом «повторения лозунгов» предполагает, что слушатель или читатель не будет задумываться ни над значением отдельных слов, используемых в лозунге, ни над правильностью всей формулировки в целом. К определению Г.Грачева и И.Мельника от себя можем добавить, что краткость лозунга позволяет информации беспрепятственно проникать в подсознание, программируя таким образом психику, и рождая психологические установки и паттерны поведения, которые в последующем служат алгоритмом действий для человека (массы, толпы) получившей такие установки.

#### 12. «Эмоциональная подстройка».

Эту технику можно определить как способ создания настроения с одновременной передачей определенной информации. Настроение вызывается среди группы людей с помощью различных средств (внешнее окружение, определенное время суток, освещение, легкие возбуждающие средства, музыка, песни, и т.д.). На этом фоне передается соответствующая информация, но стремятся к тому, чтобы ее не было слишком много. Наиболее часто эта техника используется в театрализованных представлениях, игровых и шоу-программах, религиозных (культовых) мероприятиях и т.п.

#### 13. «Продвижение через медиаторов».

Данная техника основывается на том, что процесс восприятия значимой информации, определенных ценностей, взглядов, идей, оценок имеет двухступенчатый характер. Это означает, что эффективное информационное воздействие на человека часто осуществляется не через СМИ, а через авторитетных для него людей. Данное явление нашло отражение в модели двухступенчатого потока коммуникации, разработанной в середине 50-х годов в США Полем Лазарсфельдом. В предложенной им модели выделенная двухступенчатость масс-коммуникационного процесса учитывается, во-первых, как взаимодействие между коммуникатором и «лидерами мнения», и во-вторых, как взаимодействие лидеров мнений с членами микросоциальных групп. В качестве «лидеров мнений» могут выступать неформальные лидеры, политические деятели, представители религиозных конфессий, деятели культуры, науки, искусства, спортсмены, военные и т.д. В практике информационно-

психологического воздействия СМИ это привело к тому, что информационно-пропагандистские и рекламные сообщения стали более ориентированными на лица, мнения которых значимо для других. (т.е. оценки и рекламное продвижение товара осуществляют «кинозвезды» и другие популярные лица). Манипулятивный эффект усиливается за счет вкрапления в развлекательные программы, интервью и т.п. прямых или косвенных оценок таких лидеров каких-либо происходящих событий, что способствует оказанию желаемого влияния на подсознательном уровне психики человека.

#### 14. «Мнимый выбор».

Суть данной техники заключается в том, что слушателям или читателям сообщается несколько разных точек зрения по определенному вопросу, но так, чтобы незаметно представить в наиболее выгодном свете ту, которую хотят чтобы она была принята аудиторией. Для этого обычно используется несколько дополнительных приемов: а) включают в пропагандистские материалы так называемые «двусторонние сообщения», которые содержат аргументы за и против определенной позиции. Такое «двустороннее сообщение» упреждают аргументы оппонента; б) дозируются положительные и отрицательные элементы. Т.е. чтобы положительная оценка выглядела более правдоподобной, к характеристике описываемой точки зрения нужно добавить немного критики, а эффективность осуждающей позиции увеличивается в случае присутствия элементов похвалы; в) осуществляется подбор фактов усиления или ослабления высказываний. Выводы не входят в текст приведенных сообщений. Их должны сделать те, для кого предназначена информация; г) происходит оперирование сравнительными материалами для усиления важности, демонстрации тенденций и масштабности событий, явлений. Все используемые фактические данные при этом подбираются таким образом, чтобы необходимое заключение было достаточно очевидным.

#### 15. «Инициирование информационной волны».

Эффективной техникой информационного воздействия на большие группы людей является инициирование вторичной информационной волны. Т.е. предлагается такое событие, которое явно подхватит и начнет тиражировать СМИ. При этом первоначальное освещение в одном СМИ могут подхватить другие СМИ, что усилит мощность информационно-психологического воздействия. Тем самым создается т.н. «первичная» информационная волна. Основная цель использования этого приема заключается в создании вторичной информационной волны на уровне межличностного общения посредством инициирования

соответствующих обсуждений, оценок, слухов. Все это позволяет усилить эффект информационно-психологического воздействия на целевые аудитории.

Манипуляции посредством телевидения. (С.К.Кара-Мурза, 2007).

1) Фабрикация фактов.

В данном случае эффект манипулирования происходит в результате мелких отклонений, используемых при подачи материала, но действующих всегда в одном направлении. Манипуляторы говорят правду, только когда правда может быть легко проверена. В остальных случаях – стараются преподнести материал в нужном им ключе. Причем ложь становится наиболее эффективной, когда опирается на заложенный в подсознание стереотип.

2) Отбор для материала событий реальности.

В данном случае эффективным условием программирования мышления является контроль СМИ с целью подачи единой информации, но различными словами. При этом допускается деятельность оппозиционных СМИ. Но деятельность их должна быть подконтрольна и не выходить за рамки разрешаемого им вещания. Кроме этого СМИ используют т. н. принцип демократии шума, когда ненужное манипулятором сообщение просто должно погибнуть под мощным выбросом разносторонней информации.

3) Серая и черная информация.

Во второй половине XX века СМИ стали использовать технологии психологической войны. Американский военный словарь 1948 г. дает психологической войне такое определение: «Это планомерные пропагандистские мероприятия, оказывающие влияние на взгляды, эмоции, позиции и поведение вражеских, нейтральных или дружественных иностранных групп с целью поддержки национальной политики». В руководстве (1964) говорится, что цель такой войны - «подрыв политической и социальной структуры страны... до такой степени деградация национального сознания, что государство становится не способным к сопротивлению».

4) Большие психозы.

Тайными задачами СМИ является превращение граждан нашей страны в единую массу (толпу), с целью общего регулирования распространения потока информации, которой

обрабатывается сознание и подсознание людей. В итоге, -- такой толпой легче управлять, а средний обыватель беспрекословно верит самым нелепым утверждениям.

#### 5) Утверждение и повторение.

В данном случае информация подается в виде готовых шаблонов, которые активно задействуют имеющиеся в подсознании стереотипы. Утверждение в любой речи означает отказ от обсуждения, поскольку власть идеи, которая может подвергаться обсуждению, теряет всякое правдоподобие. В мышлении человека, отмечает Кара-Мурза, сложился т.н. мозаичный тип культуры. СМИ являются фактором укрепления такого типа мышления, приучая человека мыслить стереотипами, и не включать интеллект при анализе материалов СМИ. Г.Лебон отмечал, что с помощью повторения информация внедряется в глубины подсознания, туда, где зарождаются мотивы последующих действий человека. Чрезмерное повторение притупляет сознание, заставляя любую информации практически без изменений откладываться в подсознании. А из подсознания, через определенный промежуток времени, такая информация переходит в сознание.

#### 6) Дробление и срочность.

В данной методике манипулирования используемой СМИ, целостная информация разделяется на фрагменты, чтобы человек не смог соединить их в единое целое и осмыслить проблему. (Например статьи в газете разбиваются на части и помещаются на разных страницах; текст или телепередача разбиваются рекламой.) Профессор Г.Шиллер так объясняет эффективность этого приема: «Когда целостный характер социальной проблемы намеренно обходится стороной, а отрывочные сведения о ней предлагаются в качестве достоверной «информации», то результаты такого подхода всегда одинаковы: непонимание... апатия и, как правило, безразличие». Разрывая на кусочки информацию о важном событии, удается резко снизить воздействие сообщения или вообще лишить его смысла.

#### 7) Упрощение, стереотипизация.

Данный вид манипуляции основан на том факте, что человек – продукт мозаичной культуры. Его сознание создано СМИ. СМИ, в отличие от высокой культуры, предназначены именно для массы. Поэтому в них были установлены жесткие ограничения на сложность и оригинальность сообщений. Оправданием для этого служит то правило, что представитель массы способен адекватно усваивать только простую информацию, поэтому любая новая

информация подгоняется под стереотип, чтобы человек воспринимал информацию без усилий и внутреннего анализа.

#### 8). Сенсационность.

В данном случае сохраняется принцип такого преподнесения информации, когда из отдельных частей невозможно или очень затруднительно составить единое целое. При этом выделяется какая-либо псевдо-сенсация. А уже под прикрытием ее – замалчивается по настоящему важная новость (если эта новость по каким-то причинам является опасной для кругов, контролирующих СМИ).

Непрерывная бомбардировка сознания, особенно «плохими новостями», выполняет важную функцию поддержания в обществе необходимого уровня «нервозности», обращает внимание проф. С.Г.Кара-Мурза. Такая нервозность, ощущение непрерывного кризиса, резко повышает внушаемость людей и снижает способность к критическому восприятию.

#### 9) Изменение смысла слов и понятий.

Манипуляторы от СМИ в этом случае вольно интерпретируют слова любого человека. При этом меняется контекст, часто принимая форму прямо противоположную или как минимум искаженную. Яркий пример приводит проф. С.Г.Кара-Мурза, рассказывая что когда римского папу во время визита в одну из стран спросили как он относится к домам терпимости, тот удивился, что, мол, разве они есть. После этого в газетах появилось экстренное сообщение: «Первое, что спросил папа, ступив на нашу землю, есть ли у нас дома терпимости?»

Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций.

#### 1. Принцип первоочередности.

Суть данного метода основана на специфике психики, которая устроена таким образом, что принимает на веру информацию, первой поступившую в обработку сознанием. Тот факт, что позже мы можем получить более достоверную информацию, зачастую уже не играет роли. В данном случае срабатывает эффект восприятия первичной информации как истиной, тем более что сразу понять ее противоречивый характер невозможно. А после -- уже достаточно трудно изменить сформировавшееся мнение.



Подобный принцип достаточно успешно используется в политических технологиях, когда в адрес конкурента (посредством СМИ) засылается некий обличительный материал (компромат), тем самым:

- а) формируя у избирателей негативное мнение о нем;
- б) заставляя оправдываться.

(В данном случае идет воздействие на массы путем распространенных стереотипов о том, что если кто оправдывается — значит виноват).

## 2. «Очевидцы» событий.

Находятся якобы очевидцы событий, которые с необходимой искренностью сообщают информацию, заблаговременно переданную им манипуляторами, выдавая ее за свою собственную. Имя подобных «очевидцев» зачастую скрывается якобы в целях конспирации, или же называется ложное имя, что наряду с фальсифицированной информацией тем не менее достигает эффекта у аудитории, т. к. воздействует на бессознательное психики человека, вызывая в нем накал чувств и эмоций, в результате которых цензура психики ослаблена и способна пропустить информацию от манипулятора, не определив ее ложную сущность.

## 3. Образ врага.

Путем искусственного создания угрозы и вследствие этого накала страстей, массы погружаются в состояния, схожие с ИСС (измененными состояниями сознания). В результате такими массами легче управлять.

## 4. Смещение акцентов.

В данном случае происходит сознательное смещение акцентов в подаваемом материале, и что-то не совсем желательное для манипуляторов преподносится на втором плане, а высвечивается наоборот -- необходимое им.

## 5. Использование «лидеров мнений».

В данном случае манипуляции массовым сознанием происходят исходя из того, что при совершении каких-либо действий индивиды ориентируются на лидеров мнений. В качестве лидеров мнений могут выступать различные фигуры, ставшие авторитетными для определенной категории населения.

## 6. Переориентация внимания.

В этом случае становится возможным преподнести практически любой материал, не опасаясь его нежелательной (негативной) составляющей. Становится возможным это исходя из правила переориентации внимания, когда необходимая для сокрытия информация как бы отходит в тень словно бы случайно высвечиваемых событий, служащих отвлечению внимания.

#### 7. Эмоциональное заражение.

Данная технология манипулирования основана на таком свойстве психики человека, как эмоциональная заражаемость. Известно, что в процессе жизни человек выстраивает определенные защитные барьеры на пути получения нежелательной для него информации. Чтобы обойти подобный барьер (цензуру психики), необходимо чтобы манипулятивное воздействие было направлено на чувства. Таким образом, «зарядив» нужную информацию необходимыми эмоциями, становится возможным преодолеть барьер разума и вызвать в человеке взрыв страстей, заставив его переживать по какому-то моменту услышанной информации. Далее вступает в действие эффект эмоционального заражения, который получает наибольшее распространение в толпе, где, как известно, порог критичности ниже.

(Пример. Подобный эффект манипуляции применяется во время ряда реалити-шоу, когда участники говорят на повышенных тонах и демонстрируют порой значительное эмоциональное возбуждение, что заставляет смотреть за перипетиями демонстрируемых ими событий, сопереживая вслед главным героям. Или, например, при выступлении на телевидении ряда особенно амбициозных политиков, импульсивно выкрикивающих свои способы выхода из кризисных ситуаций, благодаря чему информация воздействует на чувства индивидов, и происходит эмоциональная заражаемость аудитории, а значит возможность подобных манипуляторов заставить обратить внимание на подаваемый материал.)

#### 8. Показная проблематика.

В зависимости от подачи одних и тех же материалов можно добиваться различных, порой противоположных мнений у аудитории. То есть какое-то событие можно искусственно «не заметить», а чему-то наоборот, уделить повышенное внимание, да еще на разных каналах телевидения. При этом сама истина как бы отходит на второй план. И зависит от желания (или не желания) манипуляторов высвечивать ее. (Например известно, что ежедневно в стране происходит множество событий. Естественно, освещение всех их невозможно уже чисто физически. Однако зачастую происходит так, что какие-либо события демонстрируются

достаточно часто, много раз, и на различных каналах; тогда как что-то другое, что наверняка тоже заслуживает внимание — как бы сознательно не замечается.)

Стоит заметить, что подача информации посредством подобной манипулятивной техники приводит к искусственному раздуванию несуществующих проблем, за которыми не замечаются нечто важное, что может вызвать гнев народа.

#### 9. Недоступность информации.

Данный принцип манипулятивных технологий называют информационной блокадой. Становится возможным подобное, когда определенная часть информации, нежелательная для манипуляторов — сознательно не допускается в эфир.

#### 10. Удар на опережение.

Вид манипуляции, основанный на заблаговременном выбросе негативной для основной категории людей информации. При этом данная информация вызывает максимальный резонанс. А ко времени последующего поступления информации и необходимости принятия непопулярного решения, аудитория уже устанет от протеста, и не будет реагировать слишком отрицательно. Используя подобный метод в политтехнологиях – сначала жертвуют незначительным компроматом, после чего, когда на продвигаемого ими политического деятеля появляется новый компромат – массы уже так не реагируют. (Устают реагировать.)

#### 11. Ложный накал страстей.

Способ манипулирования масс-медиа-аудиторией, когда используется ложный накал страстей за счет преподнесения якобы сенсационного материала, в результате чего психика человека не успевает должным образом среагировать, создается ненужный ажиотаж, и преподносимая позже информация – уже не оказывает такого воздействия, потому как снижается критичность, выдвигаемая цензурой психики. (Другими словами, создается ложный лимит времени, за который получаемая информация должна быть оценена, что зачастую приводит к тому, что она практически без купюр со стороны сознания попадает в бессознательное индивида; после чего оказывает влияние на сознание, искажая сам смысл полученной информации, а также занимая место для получения и соответствующей оценки информации более правдивой. Причем, в большинстве случаев мы говорим о воздействии в толпе, в которой принцип критичности затруднителен уже сам по себе).

#### 12. Эффект правдоподобия.

В данном случае основа для возможной манипуляции состоит из такой составляющей психики, когда человек склонен верить информации, не противоречащей ранее имеющейся у него информации или представлений по рассматриваемому вопросу.

(Другими словами, если посредством СМИ мы сталкиваемся с информацией, с которой внутренне не согласны, то мы сознательно перекрываем подобный канал получения информации. А если наталкиваемся на информацию, не противоречащую нашему пониманию подобного вопроса,-- мы продолжаем впитывать подобную информацию, которая усиливает ранее сформированные паттерны поведения и установки в подсознании. А значит становится возможен и разгон для манипуляций, т. к. манипуляторы сознательно будут вклинивать в правдоподобную для нас информацию часть ложной, которую словно бы автоматически мы воспринимаем за настоящую. Также, в соответствии с подобным принципом манипулирования, возможна изначальная подача заведомо неблагоприятной для манипулятора информации (якобы критика самого себя), за счет чего повышается вера у аудитории, что данный масс-медиа-источник достаточно честный и правдивый. Ну а уже позже в подаваемую информацию вкрапливается информация, необходимая для манипуляторов.)

### 13. Эффект «информационного штурма».

В данном случае следует говорить о том, что на человека обрушивается шквал бесполезной информации, в котором теряется истина.

(Люди, подвергавшиеся подобной форме манипулирования, просто устают от потока информации, а значит, анализ подобной информации становится затруднителен и у манипуляторов появляется возможность скрыть информацию, необходимую им, но нежелательную для демонстрации широким массам.)

### 14. Обратный эффект.

В случае подобного факта манипуляции происходит выброс такого количества негативной информации в адрес какого-то человека, что эта информация достигает прямо противоположного эффекта, и вместо ожидаемого осуждения подобный человек начинает вызывать жалость. (Пример Перестроечных лет с Б.Н.Ельциным, упавшим в реку с моста.)

### 15. Будничные рассказы, или зло с человеческим лицом.

Информация, которая может вызвать нежелательный эффект, произносится обычным тоном, словно бы ничего страшного не происходит. В результате подобной формы преподнесения информации, некая критическая информация при проникновении в сознание

слушателей теряет свою актуальность. Таким образом исчезает критичность восприятия психикой человека негативной информации и происходит привыкание к ней.

#### 16. Односторонность освещения событий.

Данный способ манипуляции направлен на односторонность освещения событий, когда предоставляется возможность высказаться лишь одной стороне процесса, в результате чего достигается ложный смысловой эффект получаемой информации.

#### 17. Принцип контраста.

Этот вид манипуляции становится возможен, когда необходимая информация подается на фоне другой, изначально негативной, и отрицательно воспринимаемой большинством аудитории. (Другими словами, на фоне черного всегда будет заметно белое. А на фоне плохих людей – всегда можно показать хорошего человека, рассказав о его добрых делах. Подобный принцип распространен в политтехнологиях, когда сначала детально разбирается возможный кризис в лагере конкурентов, а после -- демонстрируется правильный характер действий нужного манипуляторам кандидата, у которого такого кризиса нет и быть не может.)

#### 18. Одобрение мнимого большинства.

Применение данной методики манипулирования массами основано на таком специфическом компоненте человеческой психики -- как допустимость совершения каких-либо действий, после изначального одобрения их другими людьми. В результате подобного способа манипуляций в психике человека стирается барьер критичности, после того как такая информация вызвала одобрение у других людей. Вспомним Лебона, Фрейда, Бехтерева и др. классиков психологии масс – в массе активно действует принципы подражания и заражаемости. Поэтому то что делает один – подхватывают и остальные.

#### 19. Экспрессивный удар.

При реализации данный принцип должен произвести эффект психологического шока, когда должного эффекта манипуляторы добиваются намеренным транслированием ужасов современной жизни, что вызывает первую реакцию протеста (за счет резкого повышения эмоциональной составляющей психики), и желание во что бы то ни стало наказать виновных. При этом не замечаются, что акценты при подаче материала могут быть сознательно смещены в сторону ненужных манипуляторам конкурентов или против информации, кажущейся им нежелательной.

## 20. Ложные аналогии, или диверсии против логики.

Данная манипуляция устраняет истинную причину в каком-либо вопросе, заменяя ее ложной аналогией. (Например, происходит неправильное сопоставление различных и взаимоисключающих следствий, которые в данном случае выдаются за одно. Пример – в Госдуму последнего созыва было выбрано много молодых спортсменов. В данном случае заслуги в спорте в сознании масс подменили мнение о том, действительно ли 20-летние спортсмены могут управлять страной. При этом следует помнить что каждый депутат Госдумы -- имеет ранг федерального министра).

## 21. Искусственное «просчитывание» ситуации.

Намеренно выбрасывается на рынок множество различной информации, тем самым отслеживается интерес общественности к этой информации, и информация, не получившая актуальность, в последующем исключается.

## 22. Манипулятивное комментирование.

Посредством необходимого манипуляторам акцента освещается то или иное событие. При этом любое нежелательное для манипуляторов событие при использовании подобной технологии может принять противоположный окрас. Все зависит от того, как манипуляторы преподнесут тот или иной материал, с какими комментариями.

## 23. Эффект присутствия.

Ссылка на присутствие на каком-либо событии позволяет направить манипулятивную методику на максимальное достижение необходимого результата. По типу — очевидец всегда прав.

## 24. Допуск (приближение) к власти.

Подобный вид манипуляции основан на таком свойстве психики большинства индивидов, как кардинальное изменение своих взглядов в случае наделения подобного человека необходимыми властными полномочиями. (Достаточно яркий пример – Д.О.Рогозин, который был в оппозиции к власти – вспомним заявление Рогозина в связи с запретом ЦИК на регистрацию В.Геращенко кандидатом в президенты, вспомним голодовку в Госдуме с требованиями отставки министров социально-экономического блока правительства, вспомним другие высказывания Рогозина, в т.ч. о партии власти и о президенте страны – и вспомним

выступления Рогозина после его назначения постоянным представителем России при Организации Североатлантического договора (НАТО) в Брюсселе, т.е. крупным чиновником, представляющим Россию во вражеской организации.)

## 25. Повторение.

Подобный способ манипулирования достаточно прост. Необходимо всего лишь многократное повторение какой-либо информации, чтобы подобная информация отложилась в памяти масс-медиа-аудитории и в дальнейшем была использована. При этом манипуляторам следует максимально упростить текст и добиться его восприимчивости в расчете на низкоинтеллектуальную публику. Как ни странно, практически только в таком случае можно быть уверенным, что необходимая информация не только будет донесена до массового зрителя, читателя или слушателя, но и будет правильно ими воспринята. И такого эффекта можно добиться многократным повторением простых фраз. В этом случае информация сначала прочно закрепляется в подсознании слушателей, а потом будет влиять на их сознание, а значит на совершение поступков, смысловой оттенок которых тайно заложен в информацию для масс-медиа-аудитории.

## 26. Правда — наполовину.

Этот метод манипуляции заключается в том, что публике преподносится только часть достоверной информации, в то время как другая часть, объясняющая возможность существования первой части, манипуляторами утаивается. (Пример времен Перестройки, когда сначала распространяли слухи о том что Союзные республики якобы содержат РСФСР. При этом как бы забыли о субсидиях России. В результате обмана населения дружественных нам республик эти республики сначала вышли из состава СССР, а после часть их населения стали приезжать на заработки в Россию.)

## Тема 15: Универсальные факторы противодействия манипуляциям

1. Универсальные показатели эффективного противодействия манипуляциям.
2. Три важных фактора для противодействия любым манипуляциям.

Противодействие манипуляциям.

На сегодняшний день существует очень большое количество различных манипулятивных приемов, суть действия которых – подчинение психики человека посредством оказания давления на нее. Только в наших работах последних лет описано несколько сотен подобных способов. Естественно, как минимум столько же должно существовать и способов противодействия манипуляциям. Запомнить такое количество способов защиты от манипуляций для неспециалиста практически невозможно. Поэтому перед нами была поставлена задача найти некие универсальные способы преодоления, противодействия, манипуляциям. Причем, в количественном выражении, их должно быть сверхмалое количество (для удобства при запоминании), но каждый из данных способов должен быть исключительно универсален, и если допустить такую метафору, в одночасье «обезвреживать» десятки а то и сотни различных манипулятивных приемов.

Подобная задача нами была выполнена и представлена ниже.

### Универсальные показатели эффективного противодействия манипуляциям.

#### 1. Недоверие.

Недоверие является защитной реакцией психики. Если у человека развито недоверие – никто другой уже не сможет навязать такому человеку что-то со стороны.

#### 2. Избегание источников воздействия.

Данный способ также является наиболее надежным, потому как если человек не получает информацию, то значит и будь такая информация хоть трижды манипулятивной направленности, на данного человека она не окажет никакого воздействия.

При этом данный подход в иных случаях можно признать слишком радикальным, и фактически не всегда осуществимым. Поэтому следует внести необходимые коррективы, заключающиеся в следующем: если на вас оказывается информационно-манипулятивное воздействие, необходимо максимально возможно отвлечься от источника информации. Т.е., слушать – и не слышать, смотреть – и не видеть, и т.п. Именно это является наиболее эффективным способом противодействия, и к тому же, позволяет человеку не отключаться от источника информации, а значит не пропустить ту информацию, которая покажется ему важной.

Отметим, что нами был разработан метод наиболее успешного противодействия манипуляциям, обозначенный как «Метод Анти-М» («Метод Анти-Манипуляций Зелинского»). Алгоритм преодоления манипуляций заключается в развитии и совершенствовании сознания человека на трех базовых уровнях: сознательном противодействии манипуляциям (в этом случае в отборе, верификации, поступаемой



информации участвует исключительно сознание, через приобретенные индивидом знания по психо-технологиям манипулятивного воздействия на психику), бессознательном противодействии (в этом случае противодействие осуществляется вследствие перевода ранее полученных знаний в устойчивые навыки, когда включение механизмов защит осуществляются без участия сознания, т.е. бессознательно), и третий, заключительный этап совершенствования в нашем методе – это сознательно-бессознательный алгоритм анализа поступающей информации (в этом случае по-прежнему используется бессознательный анализ поступающей информации что значительно ускоряет процесс верификации, отбора, информации на полезную и не нужную, но при этом, так как со временем меняется характер поступающей информации, и может появляться информация, ранее не знакомая индивиду, поэтому для успешного противодействия на данном этапе необходимо периодическое включение сознания, для осуществления сознательного отбора вновь принимаемой информации и ее оценке; при этом часть информации, уже известной, будет анализироваться бессознательно; поэтому третий этап развития способностей к противодействию был назван нами сознательно-бессознательным, и представляет собой высший этап развития способностей к преодолению манипулятивного влияния информации, поступающей со стороны внешнего мира).

### 3. Смех, насмешка, высмеивание.

Сей факт обычно сразу нивелирует получаемое от манипулятора сообщение, заставляя последнего «выходить из себя», а значит и показывать свою «истинную сущность».

### 4. Мнимое непонимание.

Заставляет возможного манипулятора «раскрыться», более подробно объясняя что он, собственно хочет, ибо успешность манипуляций базируется на такой особенности психики, как домысливание (когда в слова человека вкладывается иной раз совсем другой смысл).

### 5. Критичность мышления.

Способность ставить все под сомнения, доходить до понимания всего самолично, принимать на веру только после подтверждения своим опытом, т.е. развитая критичность мышления.

### 6. Вера в собственную избранность.

Данный факт может проследиваться в русле идеологически-пропагандисткой обработки сознания и быть применим в организациях различных учебных и патриотических направленностей.

### 7. Возможность выбора.

Если у человека будет свобода выбора, то он уже не на 100% примет слова манипулятора. Наличие выбора означает что человек не загнан в угол, означает что есть выход, отсутствует паника (паника является формой страха, когда человек видит выход, но понимает что не может им воспользоваться).

#### 8. Наличие времени для обдумывания.

Ограниченность временем является существенным способом оказания манипулятивного воздействия. Поэтому наличие времени для обдумывания того или иного ответа, т.н. «времени на размышление», в большинстве случаев позволяет уверенно отыскать пути выхода из любой сложной и критической ситуации, а значит само по себе манипулятивное воздействие может быть нивелировано.

#### 9. Бесстрашие и уверенность в себе.

Наличие уверенности человека в собственных силах позволяет преодолевать любые направленные на него манипуляции. Человек, которому «нечего терять», представляет собой грозную силу, т.к. такого человека невозможно подчинить, ибо любое подчинение направлено на провоцирование чувства страха и невроза, страха за свою жизнь, карьеру, проч. или за жизнь близких. Данный факт многократно представлен-подтвержден примерами из истории, например, восстания рабов или гладиаторов в Древнем Риме, воспитание самураев и ниндзя в Древнем Востоке, народные восстания и революции (Франция, Россия – восстание Е.Пугачева и др.), революционные призывы К.Маркса и Ф.Энгельса («рабам нечего терять кроме своих цепей»), восстание рабочих и крестьян во время Октябрьской революции 1917 года (ставка В.И.Ленина была на отсталые слои населения), и многочисленные другие примеры, из которых сотканы революции, восстания, бунты, и которые демонстрируют пример исключительной отваги и невозможности сломить сопротивление восставших, если они готовы к смерти.

#### 10. Самодостаточность.

Последний факт также является наиболее эффективным, и позволяет избежать подавляющего количества манипуляций со стороны кого бы то ни было, ибо человеку, исповедующему самодостаточность, не нужны побрякушки и льготы со стороны других; а значит он не будет ничего ни у кого ни просить ни брать, тем самым сохранит свою исключительность и целостность, не подвластен влиянию со стороны, и становится абсолютно неподкупен никаким манипуляциям.

Мы представили 10 универсальных показателей эффективного противодействия манипуляциям. Каждый из этих показателей вбирает в себя противодействие десяткам различных методов манипуляций. Однако есть возможность еще больше сузить способы

противодействия, и представив три блока-алгоритма исключения (нивелирования) любого манипулятивного воздействия. Подобные три блока, или три самых главных алгоритма противодействия: не верь, не бойся, не проси.

Три важных фактора для противодействия манипуляциям:

- уверенность в себе (в своих силах и знаниях);
- знания (о психике и технологиях манипуляций);
- воля (позволяющая объединить уверенность и знания – в применении против любого навязывания чужого мнения, т.е. манипуляций).

**«Метод сознательно–бессознательной саморегуляции» С.А.Зелинского**  
**«Метод развития сознательно–бессознательной саморегуляции у детей и взрослых в условиях манипулятивного воздействия информации»**

*«Лучшее, что можно сделать для людей, - это научить их самих себе помогать. Личность представляет собой не просто некий индивидуальный синтез природных способностей и «органов» общественной жизни, она включает в себя и представления о личностном уровне управления, саморегуляции своих способностей, потребностей, чувств, упорядочивание всех моментов жизнедеятельности».*

*И.Г. Песталоцци*

*«Дети всегда находятся и тем более чем моложе в том состоянии, которое врачи называют первой степенью гипноза. И учатся и воспитываются дети благодаря этому состоянию (эта их способность ко внушению отдает их в полную власть старших, и поэтому нельзя быть недостаточно внимательными к тому, что и как мы внушаем им). Так что учатся и воспитываются наши люди всегда только через внушение, совершающееся двояко: сознательно и бессознательно».*

*Л.Н.Толстой.*

*«Манипуляции, внушение, информационно-психологическое воздействие, гипноз наяву и т.п. – синонимические понятия одной теории: управление психикой человека. Знание и изучение механизмов такого управления является самым эффективным на сегодняшний момент способом противодействия манипуляциям психическим сознанием индивида и масс».*

*С.А.Зелинский*

Роль информации в XXI веке значительно увеличилась. Помимо информации, которую человек получает посредством коммуникативных контактов (общения со сверстниками, в семье, в школе, и т.п.), важную роль в получении различного рода информации оказывают

СМИ, и особенно телевидение. Таким образом телевидение участвует в формировании целей и образа жизни подростков и взрослых. При этом родители все меньше могут контролировать доступ детей к телевидению. По данным национального союза семейных ассоциаций несовершеннолетняя аудитория ежегодно проводит в среднем 154 часа с родителями, 850 часов - с учителями, и 1 400 часов -- с экранными медиа<sup>19</sup>. Как отмечает доктор педагогических наук, профессор А.В.Федоров (2004), в среднем современный школьник тратит более шести часов в день на общение с медиа (42% этого времени уходит на просмотр телепередач и фильмов и лишь 12% - на чтение печатных текстов).

При этом роль информации двойка. С одной стороны ребенок не способен стать полноценным гражданином общества без получения и обмена информацией при коммуникациях (общении). С другой стороны, информация, из-за присутствия ярко выраженного суггестивного эффекта (любое слово – это внушение) способна оказывать как положительный, так и негативный манипулятивный эффект.

Манипулирование означает бессознательное навязывание воли другому человеку. При манипулировании объект манипуляций не только исполняет чужую волю (вследствие совершаемых им поступков или навязанного ему образа мыслей), но и объясняет необходимость совершения подобного собственными желаниями. Таким образом, при манипуляциях происходит воздействие на подсознание (бессознательное психики) объекта манипуляций с целью формирования психологических установок, которые в дальнейшем начнут оказывать свое влияние на возникновение мыслей, поступков и желаний индивида, подвергшегося манипулятивному воздействию в качестве объекта манипуляций.

Манипулирование происходит как при воздействие на отдельного индивида, так и при охвате массовых аудиторий. В случае массового воздействия лидируют средства массовой коммуникации, которые включают в себя расширенный арсенал способов манипулятивного воздействия на психику человека с целью внедрения в его подсознание психологических установок и формирования паттернов будущего поведения.

При этом манипулятивный эффект многократно усиливается с помощью телевидения, благодаря которому становится возможным оказывать влияние на многомиллионную аудиторию. При просмотре телепередач по телевизору психофизиологическое состояние индивида напоминает пребывание в трансе, а информация из телевизора действует по типу постгипнотического внушения, или внушения с отсроченным действием, когда сначала во время просмотра в подсознании объекта манипуляций формируется та или иная психологическая установка, а после заданная установка активируется в процессе пребывания

---

<sup>19</sup> Федоров А.В. Медиаобразование будущих педагогов. Таганрог. 2005.

индивида вне зоны просмотра телевизора. Причем, как мы уже заметили, такой человек будет считать, что совершает какие-то поступки по собственному желанию, не замечая изначальную запрограммированность вследствие формирования установок в результате просмотра телепередач.

Начиная с 60-х годов XX века, в мировой педагогике сформировалось такое направление как «медиаобразование». Задача медиаобразования – помочь школьникам и студентам разобраться в мире массовых коммуникаций.

В документах Совета Европы медиаобразование определяется как обучение, которое стремится развивать медиакомпетентность, понимаемую как критическое и вдумчивое отношение к медиа с целью воспитания граждан, способных высказать собственные суждения на основе полученной информации. (А.В.Федоров, И.В.Челышева, А.А.Новикова и др., 2007).

В 90-х годах XX века медиаобразование стало обязательным компонентом обучения во всех средних школах Канады и Австралии (с 1-го по 12-й класс). 25.000 старшеклассников и 8.000 студентов университетов Великобритании ежегодно выбирают курс медиаобразование для сдачи итоговых экзаменов.

Российская педагогическая энциклопедия (1993) определяет следующие основные задачи медиаобразования: подготовить новое поколение к жизни в современных информационных условиях, к восприятию различной информации, научить человека понимать ее, осознавать последствия ее воздействия на психику, овладевать способами общения на основе невербальных форм коммуникации с помощью технических средств.

Медиаобразование является самостоятельным направлением в педагогической науке. В сентябре 2002 года в Министерстве образования РФ была зарегистрирована (№ государственной регистрации УМО 03.13.30) новая специализация для педагогических вузов – «Медиаобразование». Была создана научная школа под руководством доктора педагогических наук, профессора, Президента Ассоциации медиапедагогики России А.В.Федорова. А.В.Федоров автор свыше 300 научных работ опубликованных в России и 50 статей, опубликованных в научных журналах в США, Канаде, Германии, Австрии, Норвегии, Франции, Бельгии, Австралии и др.).

Тематика научной деятельности школы А.В.Федорова:

- медиаобразование студентов педагогического вуза на материале англоязычных экранных искусств:
- формирование медиакультуры учащихся на материале прессы;
- интерактивное развитие медиакомпетентности;
- анализ теории и практики развития медиаобразования в зарубежных странах.

В мире не существует единой теоретической концепции медиаобразования.

Выделяют десять основных теоретических подходов: (А.В.Федоров, 2004.

1) Теория медиаобразования как развития критического мышления аудитории.

Теоретической основой является теория, что медиа распространяет модели поведения и социальные ценности среди массы.

Цель медиаобразования: научить аудиторию анализировать и выявлять манипулятивные воздействия медиа.

В процессе занятий развивается критическое мышление школьников и студентов по отношению к медиатекстам (т.е. исходят из того что информация, которая передается, к примеру, телевидением, нуждается в осмыслении, и учат студентов и школьников грамотно воспринимать информацию, понимать и анализировать ее, иметь представление о механизмах и последствиях влияния информации на зрителей, читателей и слушателей).

2) Культурологическая теория медиаобразования.

В качестве теоретической основы утверждается, что медиа скорее предлагают, чем навязывают интерпретацию медиатекстов.

Аудитория всегда находится в процессе диалога с медиатекстами и их оценивания.

Аудитория не просто «считывает» информацию, а вкладывает различные смыслы в воспринимаемые медиатексты, самостоятельно их анализирует.

Цель медиаобразования: помочь учащимся понять, как медиа могут обогатить восприятие, знания и т.д. аудитории.

3) Социокультурная теория медиаобразования.

Теоретическая база:

-- культурологическая (необходимость образования как результат развития медиакультуры) и

-- социологическая (как результат осознания в педагогике значимости социальной роли медиа).

4) Семиотическая теория медиаобразования.

Эта теория опирается на труды таких теоретиков медиа семиотического направления, как Р.Барт и К.Метц.

Цель медиаобразования -- помочь учащимся «правильно читать» медиатекст.

Основным содержанием медиаобразования становятся коды и «грамматика» медиатекста, то есть язык медиа, а педагогической стратегией - обучение правилам декодирования медиатекста, описания его содержания, ассоциаций, особенностей языка и т.д.

Материалом для семиотического анализа стали не только произведения «высокого искусства», но любые тиражируемые объекты – игрушки, туристические путеводители, обложки для журналов и т.д.

Главенствует принцип, что медиа не отражают реальность, но переосмыслиют (репрезентируют) ее.

#### 5) Эстетическая (художественная) теория медиаобразования.

Главная цель:

-- помочь аудитории понять основные законы и язык спектра медиатекстов, имеющих прямое отношение к искусству,

-- развить эстетическое/художественное восприятие и вкус, способности к квалифицированному художественному анализу.

Основное содержание медиаобразования опирается на изучение языка медиакультуры, авторского мира создателя художественного медиатекста, историю медиакультуры (историю киноискусства, художественного телевидения и т.д.).

Педагоги стремятся научить школьников и студентов критическому анализу художественных медиатекстов, их интерпретации и квалифицированной оценке.

#### 6) «Практическая» теория медиаобразования.

Теоретической базой служит адаптированная теория «потребления и удовлетворения» в области медиа (например, дети интересуются медиатехникой, значит, надо удовлетворить их потребности – научить их фотографировать, снимать фильмы, создавать интернетные сайты и т.п.).

Задача -- обучить школьников, студентов (или учителей) использовать медиааппаратуру.

Уделяют основное внимание изучению технического устройства медиааппаратуры и формированию практических умений использования данной аппаратуры, в том числе и для создания собственных медиатекстов.

#### 7) Идеологическая теория медиаобразования.

Теоретической базой является идеологическая теория медиа.

Предполагается, что медиа способны целенаправленно манипулировать общественным мнением, в том числе в интересах того или иного социального класса, расы или нации.

Цель медиаобразования: вызвать у аудитории желание изменить систему массовой коммуникации (если у власти в стране находятся силы, далекие от идеологических взглядов их оппонентов), или, наоборот, внушить, что сложившаяся система медиа - самая лучшая (если

власть в государстве принадлежит лидерам, исповедующим «нужную» идеологию), в этом случае усиленно критикуется медиакультура других стран.

Педагогическая стратегия сводится к изучению политических, социальных, национальных и экономических аспектов медиа.

8) Теория медиаобразования как «потребления и удовлетворения».

Теоретической основой служит теория «потребления и удовлетворения» в области медиа.

Имеется в виду, что влияние медиа на аудиторию ограничено, учащиеся могут сами правильно выбрать и оценить медиатекст в соответствии со своими потребностями.

Цель медиаобразования -- помочь учащимся извлекать из медиа максимум пользы в соответствии со своими желаниями и склонностями.

9) «Предохранительная» («протекционистская», «инъекционная», «защитная», «прививочная») теория медиаобразования.

Негативному воздействию медиа противопоставляются «вечные ценности классического культурного наследия» (к примеру, искусство античности или ренессанса).

Предполагается, что медиа оказывают очень сильное и в основном негативное воздействие на аудиторию.

К примеру, школьники «внедряют» в жизнь приемы насилия, увиденные на экране.

Аудитория состоит из массы пассивных потребителей, которые, как правило, не могут понять сути медиатекста.

Главная цель медиаобразования -- смягчить негативный эффект чрезмерного увлечения медиа (в основном по отношению к несовершеннолетней аудитории).

Педагоги стремятся помочь учащимся понять разницу между реальностью и медиатекстом путем вскрытия негативного влияния медиа на примерах, доступных для понимания конкретной аудитории.

10) Этическая теория медиаобразования.

Предполагается, что медиа способны формировать определенные этические/моральные принципы аудитории (особенно это касается аудитории несовершеннолетней).

Цель -- приобщить аудиторию к той или иной этической модели поведения (отвечающей, к примеру, конкретной религии, уровню развития цивилизации, демократии и т.д.).

Тема манипулятивного воздействия телевидения на психику подростков и взрослых является одной из ключевых проблем человечества. Особенно негативно сказывается



тенденция манипуляций на детскую психику. Используемые в телетрансляции различные психотехнологии манипулирования позволяют внедрить в подсознание человека негативные установки и паттерны поведения, затрудняя процесс воспитания и образования человека как гражданина страны. Становится возможным подобное вследствие не развитости у детей и взрослых навыков развития сознательно-бессознательной саморегуляции.

Необходимо научиться не поддаваться манипулятивному влиянию со стороны телевидения, уметь противодействовать такому влиянию, чтобы сохранить не затуманенное сознание с должным уровнем развития критичности левого полушария головного мозга, сознания, что достигается благодаря усилению действия т.н. цензуры психики, т.е. барьера критичности, стоящего на пути между психикой индивида и информацией, которую индивид получает в процессе социализации. Поэтому на сегодняшний день является очень важным создание метода развития сознательно-бессознательной саморегуляции, являющегося средством защиты от манипулятивного воздействия телевидения.

Мы уже говорили, что условия современной жизни предъявляют повышенные требования к сохранению психического здоровья граждан. Одним из важных показателей взаимодействия индивида и общества является умение человека регулировать свои взаимоотношения с окружающим миром в условиях нахождения в социуме. Важную роль для повышения жизненной адаптации в условиях изменения окружающей среды связанных в т.ч. и с развитием информационных технологий (оказывающих манипулятивное воздействие на человека) играет саморегуляция психического состояния индивида.

Следует заметить, что тема саморегуляции недостаточно проработана в педагогике, а тема саморегуляции детей и подростков в условиях манипулятивного влияния телевидения представлена впервые в нашем исследовании.

Нами был разработан метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции, благодаря которому происходит как урегулирование психоэмоционального состояния, так и способность противостоять манипулятивному влиянию информации в целом, и телевидения в частности.

Обратим внимание, что контроль цензуры психики, искусственное ослабление ее, позволяет при необходимости значительно повысить объемы запоминаемой информации.

Вопрос контроля и воздействия на цензуру психики решен нами в предлагаемом ниже «Методе развития сознательно-бессознательной саморегуляции», объединяющем в себе следующие методы: «Метод Анти-Манипуляций (Метод Анти-М)» и «Метод Постижения Информации (Метод ПИ)». Также нами был разработан метод воспитания психологических качеств личности – «Метод «Боксинг-терапия» («Boxing-терапия»).

Методы «Боксинг-терапия», «Метод ПИ» и «Метод Анти-М» могут выступать как отдельными методами (с решением каждый своих задач), так и входить в состав единого базового метода – «Метода развития сознательно-бессознательной саморегуляции личности ребенка и взрослого в условиях манипулятивного воздействия информации».

Таким образом, разработанный нами «Метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции» включает в себя:

1. Метод постижения информации («Метод ПИ» – метод сверх-запоминания; в данный метод в свою очередь входят две техники погружения в транс с включением на фоне транс механизмов психической саморегуляции).

2. Метод Анти-Манипуляций («Метод Анти-М» – метод обучения в процессе аудиторных занятий по противодействию манипулятивному влиянию).

3. Метод боксинг-терапии («Метод Boxing-терапия» – метод психологической саморегуляции, или другими словами, метод обретения психического и физического здоровья через занятия боксом по методике преподавания бокса как метода психотерапии).

В целом метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции характеризуют следующие положения, в едином концептуальном единстве представленные в каждом из методов, входящих в метод сознательно-бессознательной саморегуляции: Метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции – это непрерывный и последовательный процесс, состоящий из трех стадий (сознательной, автоматически-бессознательной (условно-рефлекторной) и сознательно-бессознательной) проявления, формирования и совершенствования способности личности к саморегуляции, причем каждая последующая стадия является дополняющей по отношению к предшествующей.

На сегодняшний день в науке получили наибольшее распространение три основных понятия саморегуляции человека: 1) биологическая, 2) психическая и 3) психофизиологическая.

1) Биологическая саморегуляция – это естественная способность человека автоматически сохранять внутреннюю стабильность благодаря скоординированным реакциям организма в условиях изменения окружающей среды.

2) Психическая саморегуляция – это сознательное моделирование действительности индивидом в процессе погружения в транс и воздействия на бессознательное психики.

3) Психофизиологическая саморегуляция – является формой взаимодействия биологических структур и на основе принципа обратной связи обеспечивает поддержание на относительно постоянном уровне физиологических показателей организма.

Вместе с тем, нами было установлено, что существует еще одна форма саморегуляции, сознательно-бессознательная. Т.е. к существующему понятию саморегуляции, как естественному процессу

функционирования мозга при анализе информации из внешнего мира, мы добавляем стадии саморегуляции как адаптации информации в психике, так и стадии обучения способу сознательно-бессознательной саморегуляции. В «Метод сознательно-бессознательной саморегуляции» мы включили три метода (Метод ПИ, Метод Анти-М, Метод Боксинг-терапия), так как при обучении всем трем методам (сразу или по отдельности) индивид последовательно проходит все три стадии обучения развитию сознательно-бессознательной саморегуляции: сознательную, бессознательную, и сознательно-бессознательную. Обучение этим трем стадиям проявления, формирования и совершенствования способности личности к саморегуляции происходит таким образом, что каждая последующая стадия является дополняющей по отношению к предшествующей, а развитие сознательно - бессознательной саморегуляции представляет собой непрерывный и последовательный процесс.

Также мы должны обратить внимание, что сознательно - бессознательная саморегуляция – это естественный процесс восприятия психикой информации из окружающего мира в процессе обучения. Поэтому следует говорить о том, что в целом сознательно – бессознательная саморегуляция является врожденной или приобретаемой способности человека избирательно реагировать на источник информации, т.е. проводить верификацию поступающей или принимаемой информации (распределяя информацию на полезную и не нужную) и исключать манипулятивное влияние на подростка и педагога как самой информации, так и источника данной информации.

Кратко рассмотрим стадии развития сознательно-бессознательной саморегуляции:

1) Сознательное противодействие манипуляциям.

В этом случае в отборе, верификации, поступаемой информации участвует исключительно сознание, через приобретенные индивидом соответствующие знания в рамках различных курсов обучения С.А.Зелинского. (например, программа по противодействию манипулятивному влиянию телевидения включает в себя лекционный курс С.А.Зелинского, а программа по боксинг-терапии – включает в себя практические занятия в спортивном зале).

2) Автоматически-Бессознательное (или условно-рефлекторное) противодействие.

В этом случае противодействие манипуляциям осуществляется вследствие перевода ранее полученных знаний в устойчивые навыки, когда включение механизмов защит осуществляются без участия сознания, т.е. бессознательно.

3) Сознательно-бессознательный анализ поступаемой информации.

В этом случае по-прежнему используется бессознательный анализ поступаемой информации, что значительно ускоряет процесс верификации, отбора, информации на полезную и не нужную, но при этом, так как со временем меняется характер поступаемой информации и может появляться информация, ранее не знакомая индивиду, происходит

периодическое включение сознания. Подобное необходимо для осуществления сознательного отбора и оценке вновь поступающей информации; при этом часть информации, уже известной, будет анализироваться бессознательно; поэтому третий этап развития сознательно-бессознательной саморегуляции получил название сознательно-бессознательный, и представляет собой высший этап развития способности к преодолению манипулятивного влияния информации, поступающей со стороны внешнего мира посредством саморегуляции.

Рассмотрим вопрос манипулятивного влияния информации на психику.

В современной науке существует достаточное количество исследований (А.В.Федоров, А.В.Шариков, И.В.Челышева, Н.Ф.Хилько, О.А.Баранов, С.Н.Пензин, Н.П.Рыжих, и др.) посвященных влиянию средств массовой коммуникации на сознание, но практически не изучено влияние на подсознание подростков и взрослых, членов спортивных и общественных объединений. Кроме того, на наш взгляд, тема саморегуляции в воспитании недостаточно проработана в педагогике, а тема саморегуляции детей и подростков в педагогике представлена впервые в нашем исследовании.

Необходимо заметить, что любая информация, в спектре действия которой оказывается человек – откладывается в подсознание, где формирует психологические установки и паттерны поведения (стереотипы), которые оказывают влияние на сознание, а значит информация, полученная с экрана телевизора, фактически моделирует социальную адаптацию подростка и молодежи в обществе. Кроме того следует констатировать, что телевизионные передачи провоцируют психику подростков и молодежи (через задействование в т.ч. и архетипических составляющих коллективного бессознательного), и тем самым, вызывая протест на бессознательном уровне психики, являются причинами различных проявлений протестных отношений, выражающихся в повышении агрессивности подростков и молодежи и прочих анти-социальных явлений деструктивной направленности.

В обработке информации из внешнего мира участвует кора головного мозга (сознание) и подкорковые, сублиминальные, слои мозга (подсознание). Мозг человека состоит из двух полушарий: правого и левого. Правое полушарие – чувственно-образное. Левое полушарие – словесно-логическое. Правое полушарие – бессознательное психики, левое – сознание. Оба полушария взаимодействуют между собой. Психика человека состоит из трех структурных единиц: Я или Эго (сознание), Оно или Ид (бессознательное), Сверх-Я или Альтер-Эго (цензура психики, барьер критичности). Цензура психики – барьер критичности между мозгом и внешней средой. Информация из внешнего мира при восприятии мозгом (психикой) сразу наталкивается на цензуру психики. Роль цензуры – отбор и распределение информации между

сознанием и бессознательным (подсознанием). Большая часть информации, поступающей из внешнего мира, цензура не пропускает, и такая информация вытесняется, т.е. откладывается исключительно в подсознании. Часть информации – цензура психики пропускает в сознание (при этом сначала такая информация попадает в предсознание, своего рода «прихожую», а уже оттуда – или попадает в сознание, или вытесняется в бессознательное). При этом информация из подсознания (бессознательного) все равно, рано или поздно, оказывается в сознании. Поэтому следует говорить, что любая информация, которая оказалась в спектре внимания индивида, оказывает влияние на его мозг (психику), независимо от того, была ли такая информация осознанной, т.е. прошла в сознание, или была незамечена сознанием, и сразу перешла в подсознание (в бессознательное психики).

Мы уже заметили, что первоначальный отбор информации для поступления в мозг осуществляется с помощью функционирования такой структурной единицы психики как цензура, или барьер критичности между мозгом (психикой) человека и внешней средой. Однако, если мы сможем вторгаться в деятельность цензуры психики, то в этом случае появляется возможность самостоятельно влиять на запоминаемость информации, повышая как объемы такой информации, так и общее качество запоминания. Мы разработали метод такого воздействия на цензуру психики, назвав это «Методом Постижения Информации» («Метод ПИ»). С помощью «Метода ПИ» появляется возможность саморегуляции процесса запоминания. А значит появляется возможность в случае необходимости запоминать практически любые объемы информации, или не запоминать информацию вовсе. Т.е. человек самостоятельно регулирует данный процесс.

Также нами был разработан «Метод Анти-Манипуляций» («Метод Анти-М»), направленный против манипулятивного воздействия на психику индивида.

Мы исходим из того, что на психику человека оказывает преобладающее влияние информация. Информация может поступать из двух источников: внешнего и внутреннего мира. Под внешним миром мы понимаем все, что окружает человека (окружающий мир, социум). Под внутренним миром — его собственные, внутренние, мироощущения. В спектре соединения информации полученной из внешнего и внутреннего мира получается мировоззрение конкретного человека в конкретный период времени и по конкретному вопросу. Такое количество вводных указывает на то, что мировоззрение (взгляд индивида на мир и на себя) человека способно изменяться не только по прошествии месяцев, лет, десятилетий, но и такие изменения могут прослеживаться в течение скорости мысли.

Информации в первую очередь принадлежит положительная роль. Человек рождается с доминирующим правым полушарием головного мозга, т.е. любой ребенок намного ближе к

природе чем взрослый, потому что мозг ребенка большей частью работает в режимах деятельности бессознательного, а сознание ребенка пребывает главным образом в трансовых или полутрансовых состояниях (тех состояниях, которые специально добиваются, например, в гипнозе наяву для погружения психики человека в транс и благодаря чему достигается наивысшая внушаемость). Подаваемая на фоне транса информация прочно закрепляется в подсознании в виде психологических установок и формирует паттерны поведения в бессознательном. В свою очередь формирование установок и паттернов поведения может происходить не только благодаря предварительному возбуждению в коре головного мозга (активная доминанта), но и благодаря предварительному торможению в коре головного мозга (пассивная доминанта), в результате чего блокируются все другие участки мозга, кроме задействованных в процессе связи между гипнотизером и гипнотиком, который слышит только голос гипнотизера (установление т.н. раппорта). Кроме того, доминанты, установки и паттерны могут формироваться также вследствие усиления ранее существующих полу-доминант, полу-установок и полу-паттернов. Становится возможным подобное вследствие того, что в подсознании, ко времени попадания туда новой информации, могут уже иметься определенные, ранее сформированные полу-доминанты, полу-установки, полу-паттерны. В итоге, новая информация способна или сразу формировать психологические установки в подсознании и переходить в паттерны поведения в бессознательном психики, или же подобная информация может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном, т.е. в этом случае новая, вновь поступающая информация дополняет ранее существующую, а значит и образуется (доформируется или формируется, в зависимости от силы совпадающих кодировок сигнала в прежней и новой информации) новый архетип, причем исключительно в личном бессознательном.

По нашему мнению, архетипы присутствуют не только в коллективном бессознательном, но и в личном. Как образуются архетипы личного бессознательного? В свое время попавшая в мозг информация не послужила образованию полноценных доминант, установок и паттернов поведения, а лишь наметила их формирование. В результате произошло образование полу-доминант, полу-установок, полу-паттернов поведения, которые остались на поверхности личного бессознательного, на границе между сознанием и бессознательным, т.е. не были окончательно вытеснены в глубины памяти; но при этом они создали определенный код. В последующем, при поступлении информации схожего содержания (т.е. информации со схожей кодировкой, или иными словами, схожими импульсами от афферентных связей: связей между нейронами мозга), ранее полусформированные полу-доминанты, полу-установки и полу-паттерны доформируются, в результате чего в мозге появляется полноценная

доминанта, а в подсознании -- полноценные установки переходящие в паттерны поведения; в этом случае доминанта в коре головного мозга, вызванная очаговым возбуждением, служит причиной надежного закрепления психологических установок в подсознании, а значит и оказывает влияние в появлении у индивида мыслей определенной (раннее заданной) направленности; такие мысли в последующем переходят в поступки вследствие предварительного перехода психологических установок в паттерны поведения.

Таким образом, новая информация, поступаемая в мозг и в психику в результате отражения (важной функции сознания<sup>20</sup>), может как сразу переходить в паттерны поведения, формируя их и усиливая раннее существующие, так и может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном подкрепленном схожей информацией (со схожей кодировкой) из коллективного бессознательного. Раннее у подобной информации не хватило силы для формирования отдельного архетипа (поэтому был сформирован полу-архетип). Теперь же, вследствие повторения сигнала, старый сигнал усиливается (в результате дополнения новой информацией старой), а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (архетип личного бессознательного).

Таким образом мы можем говорить, что информация, поступающая в мозг индивида из внешней среды, может, например, вследствие эмоциональной насыщенности, сразу вызывать очаговое возбуждение в коре головного мозга, рождая доминанту, а значит и закрепляясь таким образом в памяти (в бессознательном) в т.ч. и вследствие формирования психологической установки в подсознании и паттерна поведения в бессознательном. Весь процесс будет выглядеть в таком случае следующим образом: внешний мир воздействует информацией на кору головного мозга конкретного человека, вследствие этого в коре головного мозга формируется активный очаг повышенной возбудимости (образуется доминанта), формирующая в последующем психологическую установку и образуя паттерн поведения; таким образом, информация, полученная из внешнего мира, закрепившись в подсознании в виде установки и паттерна поведения, начинает оказывать влияние на возникновение у человека тех или иных мыслей, и как следствия – управлять поведением человека. При этом образование установок и паттернов поведения может происходить не только благодаря предварительному возбуждению в коре головного мозга (активная доминанта), но и благодаря предварительному торможению в коре головного мозга (пассивная доминанта), в результате чего блокируются все другие участки мозга, кроме задействованных в процессе связи между гипнотизером и гипнотиком, который слышит только голос

---

<sup>20</sup> Отражение – обозначает свойство материальных предметов и явлений реагировать на оказываемое на них воздействие других предметов и явлений таким образом, чтобы отражать их природу.



гипнотизера (установление т.н. раппорта). Кроме того, как мы ранее заметили, доминанты, установки и паттерны могут формироваться также вследствие усиления ранее уже имеющихся полу-доминант, полу-установок и полу-паттернов.

Информация задействуется мозгом посредством репрезентативных и сигнальных систем. Сигнальных систем две: чувства и речь. Репрезентативные системы означают то, посредством чего психика индивида воспринимает внешний мир: аудиальная система (органы слуха), визуальная (зрения), кинестетическая (ощущения), а также обонятельно-вкусовая. Мозг человека способен впитывать в себя значительные объемы информации. От перегрузки (перенасыщенности мозга информацией) спасают механизмы биологической<sup>21</sup> саморегуляции, благодаря которым информация из внешнего мира не усваивается, переходя в подсознание. Мозг таким образом на какое-то время блокирует поступление новой информации. Человек как бы продолжает получать сигналы из внешнего мира (посредством репрезентативных и сигнальных систем), но смысловое содержание информации блокируется цензурой психики, а значит не проходит в сознание, по необходимости -- или задерживаясь в предсознании, или же сразу вытесняется, оказываясь в бессознательном (подсознании).

Следует обратить внимание, что если ребенок не будет получать информации – его мозг будет не развит и в итоге вырастет психически отсталый человек. Поэтому в настоящее время возникла исключительная необходимость подготовить детей и подростков к восприятию различной информации, полученной со стороны телевидения, научить делать анализ подобной информации, осознавать последствия воздействия подобной информации на психику.

С учетом манипулятивного воздействия телевидения важным является выработка в процессе воспитания и обучения механизмов сознательно-бессознательной саморегуляции для противодействия манипулятивного воздействия со стороны телевидения. Данная задача решена нами в «Методе Анти-Манипуляций» («Методе Анти-М»), одним из методов, входящих в разработанный нами «Метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции». Обучение данному методу проходит по трем стадиям развития сознательно-бессознательной саморегуляции, являющимися стадиями обучения, и состоящими из трех стадий (сознательной, автоматически-бессознательной (условно-рефлекторной) и сознательно-бессознательной) проявления, формирования и совершенствования способности личности к саморегуляции,

---

<sup>21</sup> Не путать с психической саморегуляцией. Биологическая саморегуляция – природная особенность мозга. Психическая саморегуляция – сознательное действие человека по активации саморегуляции посредством волевого усилия и ввода в мозг информации техникой самоприказов в состоянии искусственного транса.



причем каждая последующая стадия, как мы уже замечали, является дополняющей по отношению к предшествующей.

«Метод Анти-Манипуляций» («Метод Анти-М») представляет собой метод обучения противодействию манипулятивному влиянию и технически реализуется во время лекционно-практических занятий по разработанному нами курсу.

Основой метода является следующая парадигма: знания о технологиях манипулятивного воздействия на психику позволяют надежно противостоять любым манипуляциям. Другими словами, если индивиду объяснить секреты управления психикой (т.н. манипулирование), то любое манипулятивное воздействие в отношении такого индивида окажется бесполезно. А значит обучение манипуляциям является надежным способом обучения защиты от манипуляций.

«Метод Анти-М» является как отдельным методом, так и структурно входит в «Метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции», так как при обучении «Методу Анти-М» занимающийся последовательно проходит три стадии обучения: сознательную, бессознательную, и сознательно-бессознательную, образующие соответственно: сознательное противодействие манипуляциям, автоматически-бессознательное (или условно-рефлекторное) противодействие, и сознательно-бессознательный анализ поступающей информации.

Кратко рассмотрим перечисленные стадии:

1) Сознательное противодействие манипуляциям.

В этом случае в процессе верификации поступающей информации участвует исключительно сознание через приобретенные индивидом знания по психо-технологиям манипулятивного воздействия на психику согласно разработанной нами программе курса.

2) Автоматически-Бессознательное (или условно-рефлекторное) противодействие.

В этом случае противодействие манипуляциям осуществляется вследствие перевода раннее полученных знаний в устойчивые навыки, когда включение механизмов защиты осуществляются без участия сознания, т.е. бессознательно.

3) Сознательно-бессознательный анализ поступающей информации.

В этом случае, по-прежнему используется бессознательный анализ поступающей информации (что значительно ускоряет процесс верификации, отбора, информации на полезную и не нужную), но так как со временем меняется характер поступающей информации и может появляться информация, ранее не знакомая индивиду, необходимо периодическое включение сознания для более тщательного анализа вновь поступающей информации. Таким образом наряду с бессознательным анализом информации осуществляется и сознательный отбор.

Третий этап развития способностей в результате обучения был назван нами сознательно-бессознательным и представляет собой высший этап обучения методу сознательно-бессознательной саморегуляции в целом, и методу противодействия манипуляциям в частности.

Алгоритм преодоления манипуляций по «Методу Анти-М» заключается в развитии, формировании и совершенствовании способности человека к сознательно-бессознательной саморегуляции на трех стадиях обучения саморегуляции: в сознательном, бессознательном, и сознательно-бессознательном противодействии манипуляциям.

Таким образом, благодаря «Методу Анти-Манипуляций» можно защититься от манипулятивного воздействия, а сам «Метод Анти-М» представляет собой метод сознательно-бессознательной саморегуляции человека в условиях манипулятивного влияния телевидения. Подобное влияние оказывается как непосредственно от источника манипулятивного воздействия на специалиста воспитания, так и передается от педагога к ученику или другому педагогу в процессе межличностных отношений (индуцируется в процессе заражения, подражания, внушения).

Более подробно содержание лекционно-практических занятий по методу Анти-М приведено в программе таких занятий. Для краткости мы приведем основные вопросы, которые мы рассматриваем в программе курса.

Примерная программа лекционных занятий по «Методу Анти-М»:

Тема 1. Глубинная психология индивида и масс.

1.1. Основы психологии и психофизиологии.

1.2. Глубинная психология и психоанализ.

1.3. Основные теории психологии масс.

1.4. Законы массообразования.

Тема 2. Информационно-психологическое воздействие.

2.1. Основные характеристики информационно-психологического воздействия.

2.2. Манипулирование массовым сознанием и СМИ.

2.3. Особенности психологического воздействия СМИ.

2.4. Технологии психо-воздействия.

Тема 3. Манипулирование психикой индивида и масс.

3.1. Основные положения теории манипулирования.

3.2. Прикладные психоаналитические технологии манипулирования.

3.3. Методы манипулирования.

3.4. Основы внушения, гипноза и аутотренинга.

3.5. Методы противодействия манипуляциям.

Процесс обучения методу «Анти-М» состоит из трех основных этапов:

1) Лекционные занятия.

На данном этапе происходит процесс обучения по психологическим технологиям манипулятивного воздействия и защиты от манипулирования.

2) Дистанционное обучение.

На данном этапе происходит корректировка процесса обучения посредством сети Интернет, и включает в себя также индивидуальную разработку и корректирование механизмов противодействия конкретного педагога в условиях, как его профессиональной деятельности, так и имеющегося у него опыта и знаний.

3) Семинары.

Данный этап необходим для проверки закрепления материала, работы над ошибками, разрешения возникших вопросов, составления дальнейшего плана работы по методу противодействия манипуляциям «Методу Анти-М», обмена опытом различных педагогов, работающих по методу «Анти-М» и др.

Рассмотрим методику обучения на трех стадиях обучения «Метода Анти-М».

1) Сознательное противодействие манипуляциям.

Обучение на первом этапе состоит из циклов специализированных курсов в виде лекций и семинаров по основам общей психологии, психофизиологии, глубинной психологии, психоанализу, гипнологии, по основам массовой психологии, технологиям манипулятивного воздействия на психику индивида и масс и проч.

На данном этапе учащийся:

а) изучает основы функционирования мозга при восприятии информации из внешнего мира; изучает структуру психики, роль подсознания в оценке восприятия информации, законы массовой психологии и проч. законы психической деятельности человека, законы психики;

б) овладевает навыками информационно-психологического воздействия, внушения, манипулирования психическим сознанием индивида и масс, психо-технологиями гипнотического воздействия в бодрственном состоянии психики и другим возможностям воздействия на психику другого человека;

в) формирует ценностные жизненные ориентации (положительные ценностные жизненные ориентации – как основа воспитания);

г) закрепляет положительные психологические установки в подсознании; установки, направленные на формирование посредством воспитания положительных личностных качеств в человеке;

д) рассматривает способы анализа медиатекстов (т.е. продукции телевидения, радио, прессы, кинематографа, интернета, рекламы и т.п.), изучает основы теории средств массовой коммуникации в т.ч. с теоретически-практическими занятиями по организации и функционирования газет, журналов, передач по ТВ и проч.; на примере необходимо показать механизмы деятельности того или иного СМИ, с закреплением теоретической базы самостоятельным выполнением задания по созданию медиатекста под руководством специалиста в той или иной области СМИ. Например, несколько человек могут быть объединены в единый штат воображаемой редакции, где каждый человек последовательно будет исполнять роль корреспондента, редактора, и прочее. В теоретической части допустимо рассматривать различные виды СМИ как единое целостное средство массового психического воздействия, с последующим подробным рассмотрением особенностей влияния на массовое психическое сознание отдельных направлений СМИ;

е) выявляет особенности восприятия психикой информации, полученной посредством аудиально-визуального контакта (т.е. суггестивный эффект телевизионного и радио сигнала, печатного слова, и т.п.). На данном этапе должна происходить расшифровка механизмов влияния на подсознание, следствие подобного влияния, примеры такого влияния и т.п.;

ж) вскрывает в результате совместного просмотра и последующего обсуждения с другими участниками коллектива (группы, сообщества, движения и т.п.) под руководством опытного педагога механизмы манипулятивного воздействия сообщений СМИ (печатных, электронных), выпусков новостей, телепередач, художественных и документальных фильмов и т.п.; проводит анализ увиденного в свете ранее изученных теорий глубинной психологии и т.п. Преподаватель на этом этапе должен показать, какие приемы используют СМИ (на примере сообщений из газет, журналов, телевидения) для того, чтобы добиться различного результата (например, скрыть при подаче СМИ важную информацию или приумолить ее значимость, переключив внимание зрителя, слушателя, читателя, и т.п. манипулятивные механизмы СМИ);

з) получает представление о различных способах и технологиях манипулирования, в т.ч. посредством воздействия на активизацию трех ведущих инстинктов манипулятивного воздействия:

-- Страх-Невроз. Подчинение психики в этом случае происходит путем предварительной провокации страха или невроза и последующим предоставлением варианта избавления от страха-невроза. Такое избавление заключается в подчинении манипулятору (выполнении его требований);

-- Секс-Любовь. Манипулятивное воздействие происходит путем провокации чувства влюбленности или активации сексуального желания, или, например, путем угрозы воздействия на предмет любви или сильной привязанности: человек может быть сильным и стойким во всех отношениях и не подвластен никакому давлению и угрозам извне, но если возникнет угроза человеку которого он любит (мама, жена, ребенок, собачка и т.п. ), такой человек окажется бессилён;

-- Деньги - Власть.

Данная категория объединяет все, что связано с личным материальным и нематериальным обогащением.

и) запрещает себе просмотр телепередач сразу после пробуждения (в этот момент, в так называемые «просоночные состояния», максимально снижен барьер критичности, а значит вся поступающая в мозг информация из внешнего мира прочно откладывается в подсознании в виде психологических установок);

к) дозирует получение информации получаемой от СМИ (главным образом от телевидения) на протяжении периода бодрствования (отбирает передачи позитивного содержания, исключает рекламу, смотрит телепередачи, несущие в себе положительную образовательную нагрузку и проч.<sup>22</sup>); исключает получение информации во время сна (например, засыпание при включенном телевизоре или радио, потому что во время сна отключена цензура психики, и вся информация впитывается в подсознание, закрепляясь там в виде установок и формируя в последующем паттерны будущего поведения человека, которые могут проявляться в совершении поступков в период бодрствования);

л) проводит избирательный отбор информации, поступающей в мозг перед сном (состояния перед засыпанием характеризуется резким снижением активности цензуры психики, а значит, информация в данном случае сразу проходит и откладывается в подсознании, что заметно, например, по характеру сновидений).

м) воспитывает волю, развивает интеллект, получает знания.

н) и т.п.

Для реализации подобного используются различные способы.

о) идеологическое воспитание.

---

<sup>22</sup> Подобное необходимо только на первом этапе овладения методом Анти-М Зелинского; после прохождения всех трех этапов (сознательный, автоматически-бессознательный или условно-рефлекторный, и третий – сознательно-бессознательный) становится возможным смотреть любую передачу и получать любую информацию в любое время суток без опасения ее негативного манипулятивного эффекта.

В этом случае воспитание человека, уже проникнутого какой-либо важной идеей (главным образом в результате предшествующего идеологического воспитания), приводит к возможности противостоять любому влиянию со стороны (подчиняясь только влиянию со стороны «духовных» учителей).

п) формирует в себе сверхличность, «избранность», ярко выраженные лидерские качества: уверенность в себе, самоуважение, лидерство во всем, самостоятельность мышления, отличие от других, ощущение сверхчеловека и т.п.).

На данном этапе обязательно искусственное стимулирование, т.е. подкрепление сформированного мнения о его «избранности» соответствующими психологическими приемами, различными материальными и духовно-ритуальными составляющими (звание, должность, значки, памятные подарки, их градация на материальные и духовные средства стимулирования). Человек, как участник массообразования определённой идейной направленности, должен ощущать «духовное» единство с другими участниками и чувствовать собственное отличие от тех, кто не состоит в нём. Он должен воспитывать в себе ощущение «сверхчеловека» и развивать лидерские качества: самостоятельность мышления, силу воли и характера, исключительную уверенность и сознание правоты в мыслях, поступках.

2) Автоматически-Бессознательное (или условно-рефлекторное) противодействие.

В этом случае противодействие манипуляциям осуществляется вследствие перевода ранее полученных знаний в устойчивые навыки, когда включение механизмов защиты осуществляются без участия сознания, то есть бессознательно.

Предполагается, что человек освоил воспитательно-образовательные требования предыдущего этапа, а значит, в психике индивида происходит закрепление в подсознании вышеизложенных навыков (процесс научения), и появляется возможность автоматически-бессознательным (условно-рефлекторным) способом воспринимать и верифицировать информацию, поступающую из внешнего (окружающего) мира (от других индивидов, от СМИ и СМК, и т.п.). Согласно данному способу в обработке новой (вновь поступающей) информации (а новая информация, напомним, поступает постоянно в течение периода бодрствования индивида) в обработке такой информации уже участвует не сознание, а подсознание. Таким образом, вновь поступающая (новая) информация будет анализироваться мозгом автоматически - бессознательно, то есть без видимого участия сознания. Она автоматически будет разделяться на позитивную информацию, необходимую для индивида с учетом его общих знаний, полученных в процессе обучения, образования, воспитания,

жизненного опыта и негативную, то есть информацию, не отвечающую требованиям необходимости присутствия в памяти, которая будет тут же и автоматически забываться.

### 3) Сознательно-бессознательный анализ поступающей информации.

В этом случае по-прежнему используется бессознательный анализ поступающей информации, что значительно ускоряет процесс верификации, отбора, информации на полезную и не нужную. При этом, со временем меняется характер поступающей информации и может появляться информация, ранее не знакомая индивиду, для чего происходит периодическое включение сознания. Это необходимо для осуществления сознательного отбора вновь поступающей информации и ее оценки, при этом часть информации, уже известной, будет анализироваться бессознательно. Поэтому третий этап развития способностей к противодействию манипуляциям был назван нами сознательно-бессознательным, и представляет собой высший этап развития способности к преодолению манипулятивного влияния информации, поступающей со стороны внешнего мира посредством саморегуляции.

Таким образом, в результате обучения «Методу Анти-М» индивид будет анализировать и при необходимости усваивать любую новую информацию в режиме сознательно-бессознательной саморегуляции, а значит, сможет уверенно:

а) препятствовать деятельности манипуляторов, пытающихся манипулятивными технологиями навязать ему ложное мировоззрение;

б) освободить сознание для занятий другой деятельностью попутно с просмотром телевизионных передач.

Т.е. у него появится возможность одновременно с просмотром телепередачи заниматься другими делами (принимать пищу, готовить, стирать, проч.) без опасности, что информация с телеэкрана войдет в подсознание в виде психологических установок,

в) автоматически пополнять личное бессознательное, то есть постигать (запоминать) и анализировать большие потоки любой информации (верифицировать новую информацию, предварительно переведя её в сознательно-бессознательный режим «цензуры» психики).

г) понимать и при необходимости корректировать собственное поведение при коммуникативных контактах (зная, какие передачи смотрят люди, мы узнаем закладываемые СМИ в подсознание таких людей коллективные установки).

Данный этап очень важен в воспитании молодежи, так как, зная рейтинговые молодежные программы, можно не только выяснить какие установки СМИ заложили в подсознание той или иной «целевой (для данной передачи) аудитории», но, используя подобные знания о содержании бессознательного – скорректировать методы воспитательного



воздействия. Например, на базе уже имеющихся установок – сформировать новые, заменив одни доминанты, установки и паттерны – на другие, отвечающие требованиям идеологического воспитания в духе патриотизма и уважения к старшим, стремления к знаниям и избавления от употребления алкоголя, наркотиков, профилактики асоциального и антисоциального поведения. Другими словами, зная содержание информации, усвоенной на уровне подсознания конкретной целевой аудитории, можно выработать механизмы воспитания человека. Механизмы, основанные, например, на появляющейся после анализа-просмотра той или иной телепередачи информации о предпочтениях и интересах конкретной целевой аудитории. При этом можно выявить установки, закладываемые в подсознание зрителям телепередачи, произвести корректировку подобных установок в воспитательно-позитивном ключе, направить воспитательное воздействие на формирование других (новых), уже положительных ценностных жизненных установок, в отличие от отрицательных; сведения о которых получены в результате просмотра передачи. Так появляется возможность изменения ценностных жизненных установок, перевоспитания человека и можно говорить, что «Метод Анти - М» позволяет:

- 1) исключить любое манипулятивное воздействие информации, поступающей от любого источника.
- 2) отбирать из любой информации, поступающей из внешнего (окружающего) мира только те смысловые оттенки, которые необходимы конкретному человеку, в конкретный период времени и на конкретном этапе его развития.
- 3) в минимально сжатые сроки создать оптимальные условия для развития сознательно-бессознательной саморегуляции у педагогов и воспитанников.

Рассматривая «Метод Постижения Информации» («Метод ПИ»), обратим внимание, что как мы уже заметили ранее, если найти способ искусственного воздействия на цензуру психики, то появится возможность сознательно управлять процессом запоминания, вводя в мозг значительные объемы информации. Мы исходили от того, что в обычном состоянии сознания деятельность цензуры психики весьма активно (цензура в этом случае отсеивает около 90% всей поступающей информации; причем вытесненный материал чаще всего попадает в глубины памяти, т.е. глубины бессознательного, а значит перейти в сознание он может лишь в отдаленном времени и при соблюдении ряда обязательных условий, таких как предварительная сформированность полу-доминант и полу-установок и последующее совпадение кодировки новой информации с информацией уже существующей в подсознании, и т.д.). В нашем же случае нам необходимо было не только обойти цензуру психики, но и добиться, чтобы вытесненный материал размещался на границе между сознанием и



бессознательным, а значит был бы при необходимости востребован в короткий срок. В случае нахождения человека в измененном, или трансовом, состоянии сознания работает правое полушарие головного мозга (бессознательное), поэтому левое полушарие мозга частично выключается и человек пребывает в суженном состоянии сознания. Информация, поступающая в таком состоянии психики, практически вся попадает в подсознание (в обход цензуры психики), а значит запоминается. При этом если такую информацию эмоционально обогатить (насытить эмоциями, т.е. информацию преподнести на фоне эмоционального возбуждения или торможения, что отображается в соответствующих участках головного мозга, и следствием чего является образование активных или пассивных доминант), то в этом случае путем образования доминант (очагового возбуждения в коре головного мозга) в подсознании закрепляются психологические установки, что приводит к формированию соответствующих паттернов поведения.

Тем самым в результате направленных действий можно заметно ослабить барьер критичности на пути поступления новой информации из внешнего мира (т.н. цензуру психики). А значит информация, поступающая после соблюдения ряда предварительных и необходимых условий, не только минуя цензуру психики практически в неизменном виде (и почти любых объемах) перейдет в подсознание, но и сохранится там с особой кодировкой, формируя или сразу соответствующие психологические установки и паттерны поведения, или образуя сначала полу-установки и полу-паттерны, и в последующем, при попадании информации со схожей кодировкой, такая информация будет сразу же извлечена в сознание.

Благодаря разработанному нами «Методу Постижения Информации» («Метод ПИ»), появляется возможность значительно повысить как запоминаемость поступающей в мозг информации, так и объем этой информации. Основными правилами повышения объемов запоминаемой информации является ввод подобной информации на фоне снижения цензуры психики (подача информации в обход барьера критичности), и специальные методические приемы, позволяющие закрепляться подобной информации в подсознании в виде психологических установок и паттернов поведения. (Подобные приемы рассмотрены нами ниже.) Следует обратить особое внимание, что на первоначальном этапе овладения «Методом ПИ», вследствие резкого увеличения запоминаемости рекомендуется проводить верификацию поступающей из внешнего мира информации, потому что мозг будет запоминать все подряд. Поэтому на данном этапе происходит включение сознательных механизмов саморегуляции (разработанный нами «Метод Анти-М»), а также становится необходимым структурное объединение «Метода Анти-М» и «Метода ПИ» в единый общий метод – «Метод сознательно-бессознательной саморегуляции».

Заметим, что «Метод ПИ» способен прочно закрепить любую информацию в подсознании человека, а значит и значительно повысить его способности к обучению путем постижения внушительных объемов информации. Таким образом «Метод Постижения Информации» позволяет значительно увеличить объем запоминаемой информации в бодрственном состоянии субъекта. Основными правилами повышения объемов запоминаемой информации является ввод подобной информации на фоне снижения цензуры психики (подача информации в обход барьера критичности), и специальные методические приемы, позволяющие закрепляться подобной информации в подсознании в виде психологических установок и паттернов поведения. Для этого используются следующие методические приемы и правила:

I. Общие методические приемы и правила.

1. Избирательно относиться к любой информации.

Необходимо помнить, что в подсознание откладывается вся информация, которая когда-либо находилась в зоне восприятия психики человека (трех основных репрезентативных и двух сигнальных систем). Т.е. в подсознание откладывается все, что человек услышал, увидел, почувствовал, и т.п., при этом неважно, осознал он это или нет, запомнил сразу или нет, все что проходит в зоне восприятия информации из окружающего мира головным мозгом индивида неизменно откладывается в подсознании, а позже – оказывает влияние на сознание (переходит в сознание). Пример: вы можете беседовать с кем-то или заниматься другим каким-то делом в холле, где включен телевизор, можете даже ни разу не взглянуть на экран, будучи увлеченные своим делом, но вся информация, которая поступала из телевизора, не осознаваясь вами, отложилась в подсознании. Такая информация образовала в подсознании полу-установки, полу-паттерны поведения, или полу-архетипы личного бессознательного, т.е. наметила определенный код. Если через какое-то время в спектр восприятия мозгом информации из внешнего мира поступит информация со схожим кодовым сигналом (т.е. информация схожей кодировки, другими словами новая информация будет напомнить ранее полученную), то подобный код усилится и сформируются уже полноценные установки, паттерны или архетипы личного бессознательного, которые начнут оказывать полноценное влияния на мысли, поступки и поведение, т.е. начнут осознаваться, перейдут в сознание.

2. Периодически и планомерно увеличивать количество поступающей избирательной информации (мозг должен постоянно тренироваться в анализе информации, а память в запоминании больших объемов; с помощью тренировки приходит рост результатов).

3. Необходимая для запоминания информация вводится на фоне снижения барьеров критичности психики, т.е. речь в данном случае идет о т.н. «усталости цензуры психики», что

достигается получением информации в естественных или искусственных трансовых и предтрансовых состояниях (измененных состояниях сознания – состояниях повышенной внушаемости). Пример:

а) естественный транс – состояние сразу после пробуждения и в течении 15-30-60 минут (в каждом случае индивидуально) после пробуждения; состояние перед сном и засыпанием; состояние недосыпания; состояние физического утомления; тревожность, беспокойство, чувство вины, неуверенность; легкое алкогольное опьянение; первый день простудных заболеваний; др.

б) искусственный транс – в результате гетеро- и ауто внушения, психической саморегуляции, аутотренинга, самогипноза (т.к.когда погружение в трансовые состояния вызвано искусственно, с помощью выполнения соответствующих предварительных действий по отключению цензуры психики). (подобное достигается в т.ч. и с помощью разработанных нами техник погружения в транс; подобные техники представлены ниже).

4. Необходимая для запоминания информация вводится в процессе визуально-аудиального восприятия на фоне приятных раздражителей ЦНС, например, информация, поступающая в процесс самостоятельного чтения или восприятия на слух, поступает на фоне одновременного музыкального сопровождения, и т.п.

В этом случае цензура психики переключается на музыку, ослабляя защиту на пути поступления информации получаемой в процессе чтения или, например, прослушивания информационного сообщения. Цензура психики как бы отвлекается на музыкальный сигнал (особенно если это или расслабляющая музыка или музыка, любимая данным человеком), и пропускает поступающую информацию сразу в подсознание, отложится в памяти. (Подбор музыкальных композиций осуществляется в соответствии с индивидуальными особенностями психики и вкусовыми предпочтениями каждого человека.)

Общие рекомендации:

- а) желательна музыка без слов, например классическая музыка<sup>23</sup>;
- б) через определенный период времени рекомендуется менять произведения, чтобы не происходило привыкания и излишней адаптации психики к данным раздражителям ЦНС;

---

<sup>23</sup> Рекомендуются следующие произведения: Бетховен – «Лунная соната»; Бах – «Скерцо» из «Сюиты для флейты и струнного оркестра N 2»; Моцарт – «Симфония N 40 соль-Минор»; Штраус-мл. – «Сказки Венского леса»; Бетховен – «К Элизе»; Бизе - Увертюра к опере «Кармен»; Бетховен – «Менуэт»; Моцарт – «Маленькая ночная серенада»; Чайковский – «Итальянское каприччио»; Россини – «Танец»; Григ – «Норвежский танец № 2»; Альбснис – «Малагуэнья»; Вивальди – «Весна» из цикла «Времена года»; Шуберт – «Форель» - четвертая часть Квинтета Ля-Мажор; Моцарт – «Менуэт»; Бах – «Мелодия на струне соль» и др.

в) рекомендуется использовать известные музыкальные произведения, которые ранее уже наметили формирование архетипов, установок и паттернов поведения в бессознательном; или же произведения, любимые конкретным человеком.).

5. Информация вводится в подсознание в процессе двигательной активности человека.

Данный способ также позволяет обойти цензуру психики (цензура – барьер критичности на пути информации, поступающей из внешнего мира в мир внутренний, т.е. из окружающей среды в мозг). Информация, поступающая на фоне снижения барьера критичности, откладывается в подсознание в виде полу-установок и намечая образование полу-паттернов поведения. В мозге в это время проходят афферентные связи между нейронами, прокладывая определенные т.н. «колеи прохода», и намечая образование определенного кода. В последующем, если поступит информация схожей направленности, такой код будет активирован, а значит сформируются полноценные установки и паттерны поведения, которые начнут оказывать влияния на сознание человека (т.е. на его мысли, поступки, поведение).

Эффективность сверх-запоминания информации поступающей на фоне двигательной активности объясняется не только ослаблением барьера критичности психики, но и повышенной внушаемостью во время физической усталости вследствие пребывания человека в измененных и трансовых состояниях сознания во время получения физических нагрузок (как физических, так и психофизиологических). Подаваемая на этом фоне информация практически сразу откладывается в подсознание в виде психологических установок, формируя паттерны (модели последующего поведения человека). Кроме того, внушаемая вербальная информация запоминается лучше, если слова сопровождаются движением.

II. Специальные методические приемы и правила.

Специальные методические приемы делятся на два условных раздела: естественные приемы (т.е. сформированные в условиях, достижение которых возможно как естественным, так и искусственным путем) и искусственные приемы (достижение подобных условий намеренно вызывается индивидом только с помощью специальных психотехник).

Первый раздел: Естественные условия.

Запоминаемость любой новой информации, согласно Методу Постижения Информации, можно повысить за счет введения такой информации на фоне следующих условий:

- 1) Двигательная активность и мышечная деятельность.
- 2) Недосыпание.
- 3) Музыкальное сопровождение.

4) Установка на запоминание, а также гетеро- и ауто- суггестия в состоянии транса (самовнушение, самогипноз, саморегуляция, аутотренинг).

5) Эмоциональное возбуждение.

6) Стресс.

7) Период после пробуждения и перед засыпанием (временной интервал: от 0 до 60 минут в каждом случае).

8) Т.н. сенсорный голод.

9) Удобная поза (лежа, сидя, полулежа, др.).

10) Отсутствие другой информации о предмете вопроса.

При этом любую информацию дополнительно можно закрепить в подсознании с помощью т.н. «якорения», т.е. формирования доминант (очагового возбуждения) в коре головного мозга и установок в подсознании – посредством выделения ключевых слов интонацией, жестами, мимикой, тактильными ощущениями, и т.п.

Второй раздел: искусственные условия (специальные психотехники).

1-й метод: Метод аутотренинга-1.

Техника идеомоторно-суггестивного погружения в глубокий транс по С.А.Зелинскому.

Выполняется в положении лежа.

Поза.

Лежа на спине. Руки свободно лежат вдоль тела, ладонями вниз. Ноги выпрямлены (можно заложить одну ногу на другую, или оставить чуть расставленными в стороны). Глаза открыты. Взгляд отвлеченный, направлен вверх.

Техника.

1-я стадия погружения.

Голова лежит ровно. Чуть скашивая глаза, взглядом фиксируем указательный палец правой руки (для левшей – левый).

Указательный палец начинает медленно подниматься. Далее правая рука начинает медленно сгибаться в локтевом суставе. Локоть отрывать не требуется. Правая рука сгибается в локтевом суставе, пока мягко не коснется груди ладонью.

2-я стадия погружения.

Сразу после касания правой ладони начинает движение палец левой руки. Взглядом (без поворота головы) сопровождаем подъем указательного пальца левой руки. Далее левая рука сгибается в локте, и медленно ложится ладонью на грудь.

3-я стадия погружения.

После касания ладони левой руки – начинает разгибаться правая рука в локтевом суставе, до касания ладонью поверхности. Взгляд на всем протяжении движения направлен на указательный палец правой руки.

4-я стадия погружения.

Сразу после касания правой руки – начинает разгибаться левая рука, до касания левой ладони поверхности. Взгляд направлен на указательный палец левой руки.

5-я стадия погружения.

Одновременно с касанием левой ладони поверхности – закрываем глаза, мысленно отдаем цифровую команду «семь» и представляем любой образ.

Общие рекомендации:

В данном случае нами представлена техника идеомоторно-суггестивного погружения в глубокий транс.

Транс может наступить уже после начала разгибания правой руки (и до разгибания левой). В этом случае следует говорить, что пациент обладает повышенной степенью гипнабельности. Тем не менее, необходимо довести движения рук до конца, мысленно отдав себе команду на погружение в транс после прохождения всех пяти стадий погружения.

Глубина транса практически не зависит от того, на какой стадии появились признаки сонливости (транса). Тем не менее следует заметить, что возникновение данных признаков на ранних стадиях погружения свидетельствует о повышенной гипнабельности пациента, что является косвенным признаком погружения в еще более глубокий транс (гипнотический сон).

Дальнейшие действия после погружения в транс:

Вариант 1.

Сразу начинать психопрограммирование психики (проводить самокодирование).

Вариант 2.

10-20 минут побыть в состоянии безмыслия (внутреннего покоя).

После чего или выйти из состояния транса, или начать проводить самокодирование.

Техника выхода из транса.

Лежа, глаза закрыты, сделать медленный вдох-выдох, и мысленно произнести цифру «три» -- открыть глаза.

Сразу вставать не рекомендуется. Необходимо 1-2-3 минуты полежать с открытыми глазами, после чего медленно встать.

Рекомендации по самокодированию:

Фразы должны быть максимально короткими, емкими, точными.

Каждую фразу сопровождать мысленным представлением содержания ключевого слова фразы.

Рекомендуется общее -- небольшое количество фраз в монологе самокодирования.

Правила самокодирования.

Варианты:

1 вариант:

Четкое мысленно проговаривание (3-5-7 раз на каждую) коротких фраз, состоящих:

Первый раз -- из 2-3 слов.

Второй раз -- с уменьшением на одно слово в фразе.

Третий и последующие разы -- произнесение только одного ключевого слова.

После мысленного проговаривания первой фразы вышеуказанное количество раз -- перейти ко второй фразе.

2 вариант.

Фразы не проговариваются, а мысленно представляются (т.н. эффект визуализации).

Рекомендуется для лиц с развитым воображением, с повышенной гипнабельностью, или для ранее практиковавших психическую саморегуляцию, аутотренинг или медитацию.

При этом следует предостеречь от чрезмерного увлечения визуализацией вследствие возможного возникновения ряда отрицательной психической симптоматики.

2-й метод: Метод аутотренинга-2.

Техника глубокого транса и сенсорного восприятия (визуализации) по С.А.Зелинскому.

Выполняется в положении сидя.

Поза.

Выполняется в положении сидя на краю кровати или дивана (так чтобы после можно было откинуться спиной назад, оставив ноги стоять на полу).

Сесть на край дивана или кровати (лавки и т.п.).

Расслабить тело, плечи и голову опустить вниз, спина округлая, руки свободно висят между бедрами. Все тело максимально расслаблено. Глаза закрыты.

Вход.

Упражнение 1.

Вдох. Одновременно с глубоким вдохом широко открытым ртом медленно распрямиться назад (не падая), запрокидывая голову до максимума назад.

Выдох. Во время выдоха носом (рот плотно закрыт) медленно возвращаемся в обратное положение (сидя, спина округлая, плечи и голова опущены вниз, глаза не открывает, руки

свободно висят между бедрами, ноги на всем протяжении упражнения неподвижны, плотно стоят подошвами на поверхности пола).

Упражнения 2.

Медленно повторить упр.1. Повторение начинать сразу по окончании упражнения 2.

Упражнение 3.

Медленно повторить упр.1. Повторение начинать сразу по окончании упражнения 2.

Упражнение 4.

Во время вдоха широко открытым ртом медленно распрямляемся назад и плавно касаемся спиной поверхности дивана (кровати, лавки, т.п.). Глаза не открываем. При касании спиной и затылком поверхности – полностью расслабляем тело, и представляем, как, например, мы погружаемся в горячий морской песок (ванну, теплую воду, и т.п.), погружаемся в состояние глубокого транса. Почти одновременно или через некоторое время наступает эффект перенесения в прошлое или будущее; появляется «картинка», мы видим себя как бы со стороны, начинается эффект визуализации. В подобном состоянии рекомендуется моделировать свое будущее, помня что обязательно сбудется все, что мы представляем.

Время пребывания в подобном состоянии индивидуально, от нескольких минут на первом этапе до часа-двух в последующем.

Выход.

Одновременно с медленным вдохом и выдохом выпрямляем тело в струну (потягиваемся) и открываем глаза, мысленно произнося слова: «Хорошо... Очень хорошо... Все очень хорошо...» (вариации слов могут быть любые; в качестве общей рекомендации: мысленная благодарность себя что все получилось, что все хорошо, отличное настроение и самочувствие).

**Боксинг-терапия (Boxing-терапия)** является еще одним разработанным нами методом, который мы включили в метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции.

В силу представленного объема (полное изложение метода боксинг-терапия занимает около 200 страниц текста) схематично обозначим рассматриваемые в нашем методе положения.

### **1. Вступление.**

Боксинг-терапия – новое, авторское, направление как в терапии, так и в преподавании бокса. Во время занятий т.н. терапевтическим боксом у человека снимаются психологические комплексы, появляется уверенность в себе, воспитывается воля и характер, человек начинает



увереннее смотреть на мир, а значит и избавляется от симптоматики нервных заболеваний (пограничных расстройств личности).

Тренировки по боксинг-терапии имеют свои эксклюзивные особенности. Прежде всего обратим внимание, что сами по себе занятия боксом еще не оказывают психотерапевтический эффект. На первое место выходит методика преподавания. Поэтому нами был разработан метод преподавания бокса вылившийся в особое направление, названное нами боксинг-терапия. Основное отличие базируется в подходе: согласно методу боксинг-терапия – бокс преподается в спортивно-оздоровительном варианте, т.е. в отличие от чисто спортивного варианта не ставится цель участия в соревнованиях. Отсюда и принципиальная разница в методике преподавания.

В преподавании по методу боксинг-терапия изучаются те же приемы бокса (удары, защиты, передвижения; техника и тактика; подготовительные, физические и специально-физические упражнения и т.п.), как и в спортивном направлении. Но так как отсутствует проверка знаний через участие в соревнованиях, то изначально снимается излишняя психологическая нагрузка, и что самое главное – исключаются любые ограничения для начала занятий. Поэтому приступать к тренировкам боксом по нашей методике можно не только в любом возрасте, но и с любыми ограничениями по здоровью (особенно когда такие ограничения закрывают дорогу в «большой спорт»).

Еще одним принципиальным отличием нашей методики является исключительно психологический подход, предусматривающий у тренера, помимо специальных педагогических, еще и наличие психологических знаний, позволяющих преподавателю лучше понимать своих учеников. Поэтому и тренеры по методу боксинг-терапия называются не просто тренеры, а тренеры-психологи.

В преподавании спортивно-оздоровительного (терапевтического) направления бокса педагогика (владение приемами бокса и знание методик преподавания) и психология (глубинная психология) представлены в равнозначных позициях, а в ряде позиций психология и превалирует. Для тренеров знание методики спортивной подготовки по боксу важно, так как члены секции занимаются боксом и должны успешно овладеть всеми навыками этого единоборства. А знание психологии важно, так как члены секции спортивно-оздоровительного бокса отличаются от просто спортсменов, ставящих для себя задачу достигнуть высокого спортивного результата. И отличаются они помимо прочего, возрастом начала занятий (в спорте новичками обычно являются дети 9-10 лет, в нашем направлении новичками являются взрослые 20-30-40 а то и больше лет), а также в ряде случаев наличием различных внутренних комплексов (повышенная тревожность, волнение, страх, неуверенность и т.п.).

Занятия таким спортом как бокс – это умение в наикратчайший срок принимать решение, это смелость, решительность, исключительная уверенность в себе. Зачастую подобные качества отсутствуют у большинства не спортсменов. Но в том-то и преимущества занятий по нашей методике – что в процессе тренировок занимающийся обретает все ранее перечисленные качества.

Кроме того следует обратить внимание, что психологические знания тренера необходимы вследствие еще одной особенности занимающейся боксинг-терапией из числа т.н. обеспеченных слоев населения. Дело все в том, что определенная часть таких людей выросла в семьях без излишнего финансового достатка, а после, начав заниматься бизнесом или удачно продвигаясь по службе, обрели финансовую состоятельность. Данный факт в ряде случаев послужил одной из причин развития у этих людей невротической симптоматики. опередив по финансовой состоятельности знакомых из своего бывшего социального круга, эти люди перешли на другой социальный уровень лишь материально, тогда как психологически оказались не готовы к внезапной финансовой обеспеченности. В результате чего у таких людей стало развиваться чувство вины и страх (страх и чувство вины является следствием невроза); причем страх появляется вследствие бессознательного опасения лишиться нового заработка, а значит вновь скатиться в категорию малообеспеченных сограждан, к которой они принадлежали раньше. И это еще один повод выбрать именно метод боксинг-терапия, так как наши занятия дают возможность через занятия боксом обрести уверенность в себе, а значит и душевное (психическое) здоровье.

Кроме того, в обычную секцию бокса такие люди пойти не могут. Ведь помимо получения навыков бокса важной составляющей является и психологическая сторона вопроса. Когда человека умеют слушать и при необходимости дать психологический совет – очень важно. Поэтому, помимо знания методики преподавания бокса, у тренеров по боксинг-терапии должны быть знания по психологии и психотерапии. Только в таком случае будет достигнуто наивысшая степень доверия между тренером и учеником, когда начинает играть существенную роль фактор внушения слов и действий тренера со стороны ученика.

И когда наблюдается подобное, то научение технике бокса происходят за наикратчайший срок. Причем заметно уменьшенный срок овладения навыками бокса и спортивное совершенствование является еще одним кардинальным отличием тренировок по нашей методике в отличие от традиционного (спортивного) преподавания бокса, где более-менее устойчивые навыки появляются лишь через годы упорных занятий. Если провести аналогию между преподаванием спортивного бокса и бокса терапевтического, то за 18 лет преподавания бокса по нашему методу мы можем сделать вывод, что это отношение в среднем

где-то 7 к 1. Другими словами, через 2-3 месяца занятий (с абсолютно нулевого уровня в возрасте 30-40 лет) можно уверенно (успешно и эффективно) противостоять даже более молодым соперникам из тех, кто занимался около года в другой секции бокса.

Еще одним отличием является собственно направление психологических знаний. В нашей методике боксинг-терапии мы отталкиваемся не просто от общей психологии (которую учат в большинстве вузов страны), а от глубинной психологии (отличие в том, что в глубинной психологии выделяется роль подсознания, и психика изучается глубже, а не скользит по поверхности сознания как в общей психологии).

Также в методе боксинг-терапия нами были использованы такие направления психотерапии, как гипнотерапия, динамическая психотерапия, рациональная психотерапия, аутотренинг, и ряд других направлений психотерапии.

Кроме того, говоря об отличии нашего метода от остальных, следует отметить важность искреннего желания пациентов к изменениям. Зачастую к моменту обращения к методу боксинг-терапия наши ученики обычно уже перепробовали множество других методик, на первый взгляд более легких. Но легкость еще не значит эффективность. Поэтому к определенным трудностям занятий по методу боксинг-терапия относится то, что это в первую очередь труд, и желание самого человека к изменениям. Т.е. помимо желания ученика-пациента к излечению и ожидаемым изменениям в жизни (такое желание есть почти у всех, кто обращается к любому методу психотерапии) от человека требуется еще и усиленная самостоятельная работа. Вот почему в наш метод помимо других направлений психотерапии входит также и аутотренинг (нами были разработаны ряд методов психической саморегуляции-аутотренинга, методов вхождения в гипнотический транс). А метод боксинг-терапия наряду с методом обучения противодействию манипулятивному влиянию на психику индивида и масс входит в еще один разработанный нами метод – метод сознательно-бессознательной саморегуляции.

Таким образом можно сделать общий вывод: в результате занятий боксинг-терапией С.А.Зелинского снимаются внутренние комплексы, происходит воспитание воли, характера, уверенности в себе, исчезает страх, сомнения, беспокойство, неуверенность, человек научается психопрограммировать собственную жизнь; кроме того, за минимально короткий срок происходит овладение навыками ведения поединка в целом, и навыками бокса в частности.

## **2. Основные характеристики метода боксинг-терапия:**

1. Отсутствие соревнований.

2. Возможность начала тренировок по боксу в любом возрасте и без ограничений по здоровью.

3. Преподавателем в секции спортивно-оздоровительного бокса является не просто тренер, а тренер-психолог (т.е. тренер-психолог наряду со знанием методики проведения тренировок по боксу обладает еще и высокими психологическими и психотерапевтическими знаниями, и имеет высшее психолого-педагогическое образование).

4. Срок овладения навыками бокса в семь раз быстрее, в сравнении с распространенными методиками преподавания.

5. Метод боксинг-терапия базируется на таком разделе психологии как глубинная психология, т.е. в нашем методе мы уделяем основное внимание подсознанию (бессознательному психики), анализируя истоки причин, а не скользя по поверхности сознания как в общей психологии, принятой для научения в большинстве вузов.

6. В психологическом аспекте метод боксинг-терапия помимо наших собственных разработок отталкивается от таких направлений психотерапии, как гипнотерапия, динамическая психотерапия, рациональная психотерапия, аутотренинг, и некоторых других направлений психотерапии.

7. Важный аспект начала работы – искренне желание самого человека к изменениям. В нашем методе большое значение имеет самостоятельная работа пациента, ведь это не просто психотерапия, а боксинг-терапия, т.е. обретение себя через занятия боксом, через труд, через выполнение физических нагрузок (благоприятно влияющих на психическое здоровье).

8. Наряду с разработанным нами методом обучения противодействию манипулятивному влиянию на психику индивида и масс -- метод боксинг-терапия входит в еще один разработанный нами метод – метод сознательно-бессознательной саморегуляции.

9. Метод боксинг-терапия создан с учетом всех последних достижений науки, а автор метода С.А.Зелинский является не только высококвалифицированным спортсменом (мастером спорта международного класса, неоднократным чемпионом мира), но и тренером (в должности главного тренера военного вуза воспитавшим более десяти мастеров спорта, победителей крупнейших российских соревнований), ученым-психологом и педагогом, преподавателем психолого-педагогического факультета Санкт-Петербургской государственной академии постдипломного педагогического образования и преподавателем Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств, экспертом ЮНЕСКО в России, членом Союза журналистов РФ и Ассоциации кинообразования и медиапедагогики, членом Российской Психотерапевтической Ассоциации при Минздраве РФ, автором нескольких научных книг.

Кроме того, методика преподавания С.А.Зелинского по методу боксинг-терапия легла в основу кандидатской диссертации, а также курсов 2-х годичной профессиональной переподготовки в высших учебных заведения по программе подготовки тренеров-психологов по боксу.

### **3. Основные преимущества метода боксинг-терапия:**

1. Можно начинать заниматься в любом возрасте.
2. Для занятий нет ограничений по здоровью.
3. Происходит излечение от симптоматики нервных заболеваний (невроз, истерия, беспокойство, чувство вины, страх и т.п., т.е. снимаются внутренние комплексы и зажимы души).
4. Воспитывается воля, характер, уверенность, сила, ловкость, координация, другие физические качества; нормализуется вес тела.
5. В семь раз быстрее происходит овладение навыками ведения поединка.

### **4. Методика.**

В работе тренера-психолога по методу боксинг-терапии используется два направления тренинга: психологический тренинг и спортивный тренинг. В свою очередь и то и другое направление делится на работу по индивидуальному плану (индивидуальные тренировки) и групповые занятия.

Наибольший интерес своим – порой кардинальным – отличием от распространенных методик тренировок представляет психологический аспект подготовки. Связано это с новизной данного подхода, ибо все, что существовало ранее (до разработки метода боксинг-терапии) – было направлено на подготовку (и психологическую и спортивную) спортсмена. Тогда как современные реалии открыли спрос к изучению бокса у людей, которые не ставят для себя целей участвовать в соревнованиях и добиваться побед на ринге. Кроме того, основная категория желающих уже перешагнула 30-летнюю отметку (тогда как 25 лет уже считается критическим возрастом для спортсмена-олимпийца).

Таким образом, все существующие ныне программы подготовки были ориентированы исключительно на спорт, а значит оказались не приспособленными к современным реалиям, где существует огромное количество людей (их в разы больше чем спортсменов), желающих заниматься спортом, но в категории «для себя», а не для спортивных результатов (достижение которых в силу различных причин затруднено или невозможно).

Кроме того, в результате смены общественно-социальной формации и перехода на рыночные экономические отношения в обществе увеличилось число людей, пребывающих в пограничных психических состояниях. Участились стрессы, а значит и появились люди, у

которых по ряду причин нарушен процесс биологической саморегуляции. Т.е. в норме мозг сам справляется с опасностью в виде стрессов и проч. А если мозг справляется не в полной мере – то психика таких лиц находится в пограничных состояниях, когда индивид балансирует между психическим отклонением и нормой. Отсюда повышение уровня тревожности в обществе, развитие истерии, беспокойство, чувство вины и проч., что может быть объединено под общей симптоматикой нервных расстройств и находится в ведении психологов или психотерапевтов (т.н. малая психиатрия).

Поэтому одним из эффективных средств избавления от симптоматики нервных является наш психотерапевтический метод – боксинг-терапия, где психологические и психотерапевтические методы работы сочетаются с методами спортивно-оздоровительных тренировок.

## **5. Группы. Психологическое направление.**

### **5.1. Групповые занятия по методу боксинг-терапия. Психологическое направление.**

Психологический климат во время спортивных занятий строится особым образом.

Для повышения тренировочного эффекта тренер-психолог должен:

- а) обладать авторитетом среди учеников;
- б) общаться с учениками при групповых занятиях – в соответствии с основными принципами массовой психологии, учитывая что, чем больше состав группы, тем легче проявляются такие специфические свойства массы, как подражание, заражаемость, внушаемость.

### **5.2. Психологические правила для тренера-психолога при проведении групповых занятий:**

1. Помнить, что бессознательно каждый член группы ассоциирует тренера (тренер = вождь группы) с отцом.
2. Во время занятий тренеру необходимо общаться с участниками группы строго, четко, конкретно, громким и уверенным голосом без лишних объяснений и в приказном порядке отдавая команды к выполнению того или иного технического действия.
3. Тренеру необходимо обязательно на личном примере показывать выполнение задаваемых им для отработки технических действий.
4. Тренер-психолог должен быть всегда уверен в себе, в своих силах, знаниях, своем превосходстве (физическом, технико-тактическом, психологическом) над учениками.
5. Несмотря на директивный тон общения и демонстрируемую властность, тренеру-психологу необходимо создавать видимость любви к каждому члену группы.

6. Периодически тренеру необходимо давать на занятиях очень сложный (и новый) материал, чтобы членам группы бессознательно не казалось, что они уже все знают, ничему тренер их не научит, и все у них получается.

7. Во время проведения занятий тренеру следует руководить группой методом «кнута и пряника» в соответствии с бессознательным проявлением характера отца в архетипах бессознательного массовой психики (отец строгий, но справедливый, нашалили – поругает, но если заслужили – не поскупится на щедрость и доброту).

8. Периодически тренеру необходимо демонстрировать силу и могущество для поддержания авторитета.

9. Тренеру следует помнить, что когда ученики объединяются в группу, они становятся членами массы, толпы. А толпа не приемлет сомнений, мягкости или нерешительности вождя (тренера).

10. Тренеру обязательно необходимо держать дистанцию между собой и учениками, и всегда пресекать панибратство.

11. Тренеру следует помнить, что при объединении в группу между учениками становится возможным развитие высокой степени конформизма, поэтому любые его задания к выполнению приемов будут восприняты всеми участниками группы достаточно эмоционально и единодушно.

12. При психологическом анализе группы следует помнить, что в объединении людей в массы (феномен группы, массы, толпы) на первый план выходит подсознание, нежели сознание, поэтому при управлении группой следует помнить это, и психолого-педагогическое общение строить с позиции влияния на подсознание, а не на сознание.

13. При групповых занятиях каждый отдельный участник стремиться отождествиться с тренером (с вождем), в котором воплощается его массовый идеал. Поэтому тренеру (вождю) легче проводить групповые занятия, чем индивидуальные.

### **5.3. Психологические феномены, проявляющиеся при групповых занятиях:**

1. Находясь в группе, у учеников происходит мобилизация всех ресурсов организма, поэтому участник группы может проявить такие физические и психологические качества, которые становятся ему недоступными ранее, т.е. вне группы.

2. Пребывание в составе группы накладывает особый психологический отпечаток, проявляющийся в том, что участники группы начинают пребывать в измененных (трансовых или полутрансовых) состояниях, а значит становятся способны и на нетипичные для них раннее формы поведения, пребывая в ином психоэмоциональном состоянии, чем вне группы.

3. Группа подчиняется ритму.



4. Группе необходимо какое-то действие.
5. В группе все становятся едины, несмотря на социальное положение и проч.
6. В группе можно отвлечься от забот и хлопот, что тоже бессознательно предрасполагает учеников к объединению в группу.
7. При нахождении в составе группы у учеников происходит снижение способности рациональной переработки воспринимаемой информации.
8. В группе заразительно любое действие. Также сильно развита внушаемость отдельных учеников. Это необходимо учитывать тренеру-психологу при групповой работе.

#### **5.4. Некоторая специфика психологии масс.**

Схематично обозначим рассматриваемые пункты.

1. Принципы и законы массовой психологии.
  - Основные определения.
  - Законы массообразования.
  - Основные признаки, свойственные массовому поведению.
  - Варианты агрессивного поведения толпы.
  - Характеристики преобразований психики в толпе.
  - Характеристики вождей массы.
  - Масса – как первобытная орда. Теория Фрейда.
2. Способы, средства массообразования
  - Феномен возникновения толпы.
  - Типы толпы.
  - Поведение индивида в толпе.
  - Воздействие на толпу.
  - Технологии управления массами.

#### **6. Группы. Спортивные занятия.**

##### **6.1. Особенности проведения групповых спортивных тренировок по методу боксинг-терапия.**

В своей общей направленности групповые занятия строятся в соответствии с принятыми стандартами в проведении спортивных занятий. Однако в данном случае применяется и ряд нововведений, связанных со спецификой спортивной подготовки особой направленности. Основная причина пациентов, выбравших групповой тренинг по методу боксинг-терапия, заключается в возрасте начала занятий и желании тренироваться «для себя». Средний возраст занимающихся в группах по методу боксинг-терапия – 25 лет, т.е. лет на 15 ниже, чем выбравших индивидуальные занятия по методу боксинг-терапия. Но и в 25 для



традиционных занятий по боксу слишком много (в этом возрасте или раньше спортсмены уже заканчиваются свои спортивные выступления).

Каков общий психологический портрет пациента группового тренинга? Возраст около 25 лет. Раньше никаким спортом не занимались (т.е. и технико-тактическая и физическая подготовка практически нулевая). Основная причина, из-за которой пришли в спортивный зал – желание научиться постоять за себя и стать более уверенными (т.е. в данном случае причина напоминает общую для пациентов, выбравших такой психотерапевтический метод как боксинг-терапия).

В связи с вышеизложенными особенностями пациентов строится и работа с ними.

**6.2. Некоторые особенности занятий по методу боксинг-терапия. Спортивное направление:**

1. Нагрузка не должна быть максимальной или соревновательной.
2. По времени продолжительность групповой тренировки в спортзале (вместе с разминкой и заминкой) по методу боксинг-терапия составляет в среднем 50-65 минут в летнее время, и может быть повышена до 80-90 минут в зимнее время. В неделю рекомендуется два занятия (с интервалом между занятиями 2-3 дня).
3. Интенсивность групповой тренировки зависит от учебно-тренировочного плана.
4. Отработка приемов (ударов, защит, комбинаций) в парах проходит в боксерских перчатках (как и в традиционном спортивном направлении), но при этом все удары ограничены по силе воздействия.
5. Спарринги являются обязательным компонентом тренировок, но ограничены по силе воздействия.
6. Спарринги и отработка в парах начинаются уже на первом занятии. При этом по возможности новичок ставится с учеником, который уже отходил какое-то время на занятия. Таким образом во время тренировок более опытный спортсмен подправляет технику ударов и защит новичка, и тем самым достигается дополнительный эффект при занятиях (в т.ч. и эффект психологического плана т.к. снимается барьер психики в виде страха перед ударами).
7. Одновременно с учебно-технической подготовкой внимание уделяется и физической подготовке.
8. Еще в 1926 году В.Арцишевский отмечал, что основы техники боя в боксе одинаковы для каждого, но детали техники каждый должен варьировать по-своему, сообразуясь со своими физическими данными, характером и темпераментом.

**6.3. Примерная схема тренировки** выглядит следующим образом:

1 вариант:

--Разминка; --Отработка в парах; --Заминка.

2 вариант:

--Разминка; --Отработка приемов перед зеркалом; --Отработка на спортивных снарядах (боксерские мешки и груши); --Заминка.

3 вариант: (комбинируется, исходя из следующих компонентов):

--разминка; --отработка приемов перед зеркалом; --отработка приемов с партнером; --отработка приемов на спортивных снарядах; --заминка (выполнения силовых упражнений с собственным весом или с тяжестями).

Рекомендуется, чтобы каждая тренировка отличалась от другой и была направлена на решение каких-либо задач (технических, тактических, физических).

Каждое отдельное занятие подразделяется на три части: подготовительную (разминка), основную (учебная тренировка по боксу) и заключительную (заминка). Разберем подробнее.

#### **6.4. Особенности построения отдельных занятий:**

1. Разминка.
2. Основная часть.
3. Заминка.

#### **6.5. Основы методики преподавания:**

1. Принцип наглядности.
2. Принцип доступности
3. Принцип систематичности и регулярности.
4. Принцип последовательности.
5. Принцип прочности знаний и навыков.
6. Принцип индивидуального подхода к занимающимся.

#### **6.6. Основные способы преподавания приемов:**

1. Целостный метод.
2. Расчлененный метод.
3. Исправление ошибок.
4. Использование примеров.
5. Применение подготовительных упражнений.

#### **6.7. Последовательность обучения навыкам по методу боксинг-терапия:**

1. Ознакомление.
2. Разучивание.
3. Закрепление.
4. Совершенствование.

## **6.8. Основные методы обучения:**

- Показ.
- Объяснение.

## **7. Некоторые особенности физиологии движений.**

- Закономерности высшей нервной деятельности (И.М.Сеченов, И.П.Павлов, Н.Е.Введенский, А.А.Ухтомский, Д.Н.Узнадзе, А.Р.Лурия, Б.Г.Ананьев и др.)
- Доминанта, установка, условный рефлекс, сенсорные сигналы, нейроны, афферентные связи и т.п.
- Теория мозга (левое и правое полушария, межполушарная асимметрия и т.д.).
- Формирование навыков при овладении техникой движений (Н.А.Бернштейн).
- Принцип сенсорных коррекций (Н.А.Фомин, Ю.Н.Вавилов), роль утомления и т.п.,

## **8. Некоторые рекомендации тренерам-психологам по методу боксинг-терапия: (или на что тренеру следует обратить внимание в обучении)**

- Рекомендации (А.И.Булычев, Г.О.Джероян, М.Н.Романенко, Е.И.Огуренков, В.Арцишевский, А.И.Степанов, К.В.Градополов, М.И.Перельман).

## **9. Некоторые рекомендации ученикам при тренировках по методу боксинг-терапия, или Памятка ученику.**

- Рекомендации (С.А.Зелинский).
- Рекомендации (Г.О.Джероян, М.Н.Романенко, В.Арцишевский, А.И.Степанов, К.В.Градополов, Ф.Батлер).

## **10. Психологическое направление индивидуальной работы.**

В работе с пациентами по методу боксинг-терапия следует учитывать, что подавляющее большинство учеников, выбравших индивидуальный тренинг -- владельцы собственного бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний, а значит люди, финансово обеспеченные и наделенные властными полномочиями. Специфика их профессиональной деятельности формирует соответствующие установки в психике. Однако эти установка больше сознательные, нежели бессознательные. Потому что всегда у таких лиц имеются более сильные установки, базирующиеся в подсознании, и оказывающие влияние на мысли и поведения данного человека. Именно более старые (и более прочные) установки послужили причиной того, что эти люди пришли к занятиям боксинг-терапией. Поэтому в работе с этими учениками необходимо опираться на бессознательное психики, т.е. на подсознание.

В данном разделе мы рассматриваем следующие положения:

- Определение и характеристики сознания.
- Основные закономерности функционирования сознания.

- Структура психики (подсознание, цензура психики, архетипы, паттерны поведения и т.п.)
- Личное и коллективное бессознательное.
- Теории Фрейда, Юнга, Хорни и др. о бессознательном психики.

В психологической работе с контингентом по методу боксинг-терапии следует выбрать одно из двух основных направлений управления психикой: директивное внушение или скрытые команды. В рассмотрении этих двух разделов психологического воздействия мы рассматриваем следующие положения:

#### 1. Внушение.

- Роль и место внушения в жизни человека.
- Теории внушения классиков нейрофизиологии и гипнологии (В.М.Бехтерев, И.П.Павлов, Ю.В.Каннабих, К.И.Платонов, А.М.Свядош и др.)
- Краткие основы нейрофизиологии (нервная системы, полушария, доминанта, условный рефлекс, установка и т.д.; особенности внушения как психофизиологического процесса; структура мозговой регуляции психической деятельности).
- Виды внушения (прямое и косвенное, условия возможности и невозможности внушения, характеристики и особенности индивидуального и группового внушения).
- Психофизиологические процессы внушения (внушение, согласие, сопротивление, контрнаступление).
- Внушение в состоянии сна.
- Вера и внушение.
- Психофизиологические состояния повышения внушаемости.
- Внешние условия, способствующие внушению.
- Признаки погружения в транс. (по С.А.Горину, 1995).

#### 2. Контрвнушение.

- Основные понятия.
- Виды контрвнушаемости. (по В.Н.Куликову, 1974).

#### 3. Тесты на внушаемость.

#### 4. Самовнушение.

### **11. Теория гипноза.**

#### 1. Теория гипноза.

- определение, основные теории гипноза, взгляды на гипноз современных ученых.
- два основных направления гипноза: классический (клинический, лечебный, Павловская школа) и современный (гипноз наяву, эриксоновский подход). Определение, характеристики.
- суггестивные факторы наступления гипнотического состояния.

-- основные правила гипноза.

## 2. Стадии гипноза.

-- три стадии (легкая, средняя, глубокая; предварительная стадия - суггестия).

-- стадии и степени глубины гипнотического сна (классификация Е.С.Каткова, 1957)

-- стадии глубокого гипноза по Э.Хилгарду.

-- свойства глубокого гипноза (амнезия, анальгезия, гипермнезия, анестезия).

-- феномены психики в последней стадии гипноза, сомнамбулической (по С.Ю.Мышляеву, 1993).

-- методы определения глубины гипнотического транса (по Кондрашову)

## 3. Виды гипноза.

-- виды и направления гипноза (лечебный, эриксоновский, гипноз наяву, и т.п.)

-- гипноз наяву по С.Горину.

-- семишаговая модель суггестивного воздействия на психику человека М.Эриксона.

-- психоаналитическая теория гипноза.

## 4. Методы воздействия при гипнозе. (по И.И.Буль, 1974).

-- слуховой анализатор;

-- зрительный анализатор;

-- кожный анализатор.

### 1.5. Антисуггестия и контрвнушаемость.

### 1.6. Самогипноз.

-- Определения, основные характеристики.

## **12. Теория манипулирования.**

### 1. Основные положения теории манипулирования.

-- бессознательные психические процессы

-- манипулирование — как фактор предрасположенности психики.

-- качества, способствующие подверженности манипулятивному воздействию.

-- основные последствия воздействия на психику.

-- современные методики манипулирования.

-- способы противодействия манипуляциям.

### 2. Прикладные психоаналитические технологии манипулирования.

-- психоаналитическая теория манипулирования.

-- теория сублиминального воздействия.

-- невроз — как основа манипулирования.

-- провоцирование невротической симптоматики (депрессия, чувство вины, проч.).

-- механизмы воздействия на психику с целью провокации базовых инстинктов.

-- теория невротических защит психики.

-- характеристики основных защитных механизмов психики (вытеснение, проекция, сублимация и т.п.)

### **13. Общие рекомендации в работе тренера-психолога.**

Перед началом работы с учеником по методу боксинг-терапия необходимо помнить, что у каждого человека существует:

- 1) Сознательная причина его начала занятий.
- 2) Бессознательная причина для начала занятий.
- 3) Детский комплекс.
- 4) Есть какой-либо комплекс (а то и не один), сформированный в течении сознательной жизни.
- 5) Есть тайное желание.
- 6) Существует бессознательное желание кому-нибудь подчиниться.
- 7) Существует бессознательное желание получить одобрение того, что он добился в жизни (как бизнесмен, например, хотя обычно пациенты помимо бизнеса и финансовой обеспеченности хвалятся женами, любовницами, машиной, странами, где побывал, и т.п.).

### **14. Некоторые психологические приемы для повышения качества работы тренера-психолога.**

Для повышения качества терапевтической помощи и в целях успешной обучаемости учеников-пациентов, тренер-психолог должен обратить внимание на использование в своей работе некоторых психологических приемов, а равно для защиты, при использовании манипуляциями, направленными на себя..

Данные психологические приемы представлены в трех блоках.

#### **14.1. Психологические приемы С.А.Зелинского.**

##### **14.1.1. Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).**

- 1) Провокация подозрения.
- 2) Ложная выгода противника.
- 3) Агрессивная манера ведения разговора.
- 4) Мнимое непонимание.
- 5) Ложное соглашательство.
- 6) Провокация на скандал.
- 7) Специфическая терминология.
- 8) Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.
- 9) Ссылка на «великих».

- 10) Формирование ложной глупости и неудачливости.
- 11) Навязывание мыслей.
- 12) Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства.
- 13) Мнимая невнимательность.
- 14) Принижение иронии.
- 15) Ориентированность на плюсы.

#### **14.1.2. Способы манипулирования психическим сознанием человека**

**(С.А.Зелинский, 2008).**

- 1) Ложное переспрашивание, или обманчивые уточнения.
- 2) Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.
- 3) Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.
- 4) Ложная ущербность, или мнимая слабость.
- 5) Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.
- 6) Яростный напор, или непомерный гнев.
- 7) Быстрый темп, или неоправданная спешка.
- 8) Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.
- 9) Мнимая усталость, или игра в утешение.
- 10) Авторитетность манипулятора, или обман власти.
- 11) Оказанная любезность, или плата за помощь.
- 12) Соппротивление, или разыгрываемый протест.
- 13) Фактор частности, или от деталей к ошибке.
- 14) Ирония, или манипуляции с усмешкой.
- 15) Перебивание, или уход мысли.
- 16) Провоцирование мнимости, или надуманность обвинений.
- 17) Заманивание в ловушку, или мнимое признание выгоды оппонента.
- 18) Обман на ладони, или имитация предвзятости.
- 19) Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.
- 20) Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.
- 21) Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.
- 22) Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.
- 23) Мнимая невнимательность.
- 24) Скажи «да», или путь к согласию.
- 25) Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.
- 26) Эффект наблюдения, или поиск общих черт.

- 27) Навязывание выбора, или изначально верное решение.
- 28) Неожиданное откровение, или внезапная честность.
- 29) Внезапный контраргумент, или коварная ложь.
- 30) Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

#### **14.1.3. Психологические приемы манипулятивной подачи информации.**

**(С.А.Зелинский, 2009).**

- 1) Подача информации на фоне незаинтересованности.
- 2) Подача информации на фоне транса.
- 3) Подача информации на фоне эмоционального возбуждения объекта.
- 4) Подача информации на фоне благодетели.
- 5) Подача информации на фоне доверия.
- 6) Подача информации на фоне предварительного совместного участия в каком-либо деле, мероприятии, испытании, и проч.
- 7) Подача информации на фоне предварительного поручительства влиятельного лица.
- 8) Подача ложной информации на фоне правдивой.
- 9) Подача информации на фоне предварительной «подстройки» к настроению объекта.
- 10) Подача информации на фоне 100% невозможности проверить факты из преподносимой информации.
- 11) Подача информации на фоне предварительно сформированного доверия со стороны объекта.
- 12) Подача информации на фоне исключительной веры в собственные слова.
- 13) Подача манипулятивной информации на фоне общей информации, с необходимым выделением «нужной» для запоминания информации голосом, паузой и проч.
- 14) Подача информации на фоне предугадывания момента к подаче нужной вам информации.
- 15) Подача информации на фоне оказания (после оказания) помощи объекту.
- 16) Подача информации на фоне предварительного вызывания у объекта восхищения, симпатии.
- 17) Подача информации на фоне предварительной поддержки объекта в каких-то вопросах (т.е. сочувствия ему, понимания, и т.д.)
- 18) Подача информации на фоне раннего успешного сотрудничества в каком-либо деле.
- 19) Подача информации на фоне установления схожести взглядов на те или иные вопросы (жизни, профессии, вопросах истории, политики, спорта, проч.).
- 20) Подача информации на фоне выявления слабости (а значит и уязвимости) объекта.



21) Подача информации на фоне предварительной иницированности «преступления» (шантаж компроматом).

22) Подача информации на фоне предварительного формирования у объекта чувства спокойствия и расслабленности.

23) Подача информации на фоне провоцирование у объекта интереса к вам.

24) Подача новой информации на фоне схожести с уже имеющейся инфо у объекта.

25) Подача информации на привычном для объекта языке (сленге).

26) Подача информации на фоне якобы заботы об объекте.

#### **14.2. Рекомендации по работе с пациентами, имеющий высокий социальный статус.**

В работе с такими пациентами следует руководствоваться следующими вводными:

1) Эти люди привыкли, что им подчиняются другие.

2) Они приходят учиться сами, на нашу спортивно-тренировочную базу (это играет определенную роль, так как в новой и незнакомой обстановке человек бессознательно ведет себя иначе, нежели в привычном месте).

3) Выбрав подчинение тренеру в процессе занятий боксинг-терапией, эти люди во чтобы то ни стало будут стремиться строго выполнять все указания тренера – чтобы быстрее научиться, а значит и освободиться от опеки тренера-психолога. Их подчинение в данном случае носит вынужденный и временный характер. Минус в работе с такими пациентами что они не будут заниматься очень долго, но неопенимый плюс – что вы получаете очень благодарных учеников, за счет чего процесс обучения значительно сокращается.

#### **14.3. Психологические приемы и правила, используемые в работе тренера-психолога.**

1. Уметь выслушивать и поддерживать разговор.

2. Действовать в соответствии с мотивацией ученика.

3. Строить свое воздействие в соответствие с типом личности ученика.

4. Выбор правильного момента для ввода установок в подсознание ученика.

5. Обязательно (особенно на начальном этапе работы с индивидуальными учениками или малым опытом тренера-психолога) добиваться, чтобы во время тренировки не было никого, кроме вас и вашего ученика.

6. Внешность, интеллект, кругозор.

7. Не спорьте.

8. Смотрите на себя «глазами пациента».

9. Показывайте, что вы не замечаете неудач ученика или его комплексов.

10. Заканчивайте тренировку позитивом.
11. Общаться «на языке» пациента.
12. Эмоциональная реакция.
13. Чаще соглашайтесь и хвалите.
14. Следить за реакцией ученика.
15. Не давайте ученику управлять вами.
16. Помните, что ученик с высоким уровнем тревожности и невротизма всегда охотно обсуждает свои слабости и недостатки.
17. Следует исключать в общении с учеником:
  - а) Любые извинения и выказывания признаков неуверенности с вашей стороны (для пациента вы «бог», поэтому ведите себя соответствующим образом).
  - б) Любое проявление неуважения к пациенту (иначе это еще больше усугубит его невротичность психики).
  - в) Любое психологическое давление на пациента (иначе он замкнется в себе и произойдет потеря раппорта).

#### **14.4. Психологические особенности общения в работе тренера-психолога.**

В данном разделе рассматриваются следующие положения:

1. Психо-технологии эффективного общения
  - 1.1. Особенности восприятия человека.
    - Особенности общения человека с внешним миром.
    - Методика психопрограммирования и способы воздействия.
  - 1.2. Способы воздействия.
    - действия при убеждении;
    - основные рекомендации;
    - выбор места, окружения и момента;
  - 1.4. Правила общения.
    - правила вхождения в разговор;
    - построение разговора;
    - рекомендации для установки ритма разговора и порядка предъявления аргументов;
    - приемы нейтрализации доводов объекта;
    - секреты ведения переговоров;
    - методы убеждения;
    - правила завершения разговора;
  - 1.5. Подготовка.

- сбор информации;
- этап предварительной подготовки;
- особенности установления контакта;
- 2. Манипулирование.
- 2.1. Манипулирование фактами.
- 2.2. Способы располагать к себе людей.
- способы убеждения;
- способы изменить мнение человека.
- 3. Гипногенные контакты.
- 3.1. Правила.
- 3.2. Цели.
- 3.3. Механизмы воздействия.
- фазы взаимодействия с объектом;
- правила закрепления контакта;
- инсценировка способов установления контакта;
- основные правила воздействия.
- 3.4. Особенности сбора информации об объекте.
- особенности интерпретации психологических особенностей личности;
- переписка и особенности почерка;
- анализ действия в ситуациях;
- анализ демонстрации поведения;
- 4. Жесты.
- характеристики бессознательных реакций тела;
- анализ психического состояния по жестам;
- основные правила анализа;
- жесты и мысли: психологический анализ;
- особенности речи для определения скрытых мыслей человека;
- анализ скрытых мыслей по позам;
- анализ реакций человека в ответ на ваши слова или действия.
- 5. Страх при контактах..
- механизмы возникновения.
- особенности провоцирования.
- основные последствия.

## **15. Аутотренинг, или психическая саморегуляция.**

1. Теория саморегуляции и самокодирования.
  - 1.1. Психические состояния.
  - 1.2. ИСС, транс, самогипноз, ауто sugestия, самопрограммирование.
  - 1.3. Основные теории и техники ауто тренинга, саморегуляции, самокодирования.
  - 1.4. Кодирование и самокодирование.
  - 1.5. Медитация.
2. Техника саморегуляции и самокодирования.
  - 2.1. Техника ауто тренинга по Й.Шульцу.
  - 2.2. Модификации аутогенной тренировки (техника идеомоторно-суггестивного погружения в глубокий транс и техника глубокого транса и сенсорного восприятия (визуализации) по С.А.Зелинскому.)

### **16. Примеры из практики.**

Рассматриваем конкретные примеры из нашей 18-ти летней тренерской практики по методу боксинг-терапия<sup>24</sup>.

### **17. Заключение.**

Общий вывод: На сегодняшний день метод Боксинг-терапия (Boxing-терапия) С.А.Зелинского является одним из лучших современных направлений психотерапии, когда в результате развития сознательно-бессознательной саморегуляции и обретение физического совершенствования улучшается психическое состояние.

Таким образом мы должны сделать вывод: в процессе обучения методу развития сознательно-бессознательной саморегуляции происходит урегулирование психоэмоционального состояния индивида, а также развитие способностей противостояния манипулятивному влиянию информации в целом, и телевидения в частности.

## **Источники**

1. Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды. Т. 2. 1980.
2. Анохин П. К. Биология и нейрофизиология условного рефлекса. М. 1968.
3. Алексеев А.В. Психомышечная тренировка // Руководство по психотерапии / Под ред. В.Е.Рожнова. Т. 1985. С.119-125.
4. Ассаджолли Р. Психосинтез. М. 1997.
5. Ахмедов Т. И., Жидко М. Е. Психотерапия в особых состояниях сознания. М. 2001.
6. Березин В.М. Массовая коммуникация: сущность, каналы, действия. М. 2003.

---

<sup>24</sup> По состоянию на 2009 год.

7. Бернштейн Н.А. Физиология движений и активность. М.1990
  8. Бехтерев В.М. Избранные работы по социальной психологии. М. 1994.
  9. Бехтерев В. М. Гипноз, внушение, телепатия. М. 1994.
  10. Беккио Ж., Росси Э. Гипноз 21 века. М. 2003.
  11. Бэндлер Р., Гриндер Д. Наведение транса (использование методик гипноза в НЛП). М. 1995.
  12. Бэндлер Р., Гриндер Д. Шаблоны гипнотических техник Милтона Эриксона с точки зрения НЛП. М. 1995.
  13. Блюм Г. Психоаналитические теории личности. М. 1996
  14. Блуммер Г. Коллективное поведение//Психология масс. Самара. 1998.
  15. Брэг Р. Гипноз. Самоучитель. Таганрог. 1992.
  16. Буль П.И. Основы психотерапии. Л.1974.
  17. Буль П. И. Гипноз и внушение. Л. 1975.
  18. Бурно М.Е. Аутогенная тренировка: Учеб. Пособие. М.1971.
  19. Введенский Н.Е. Избранные произведения в 2 Т. М. 1950.
  20. Ворошилов В.В. Журналистика и рынок: проблемы маркетинга и менеджмента средств массовой информации. СПб. 1997.
  21. Волкогонов Д.А. Психологическая война... М. 1983.
  22. Вундт В. Проблемы психологии народов. СПб. 2001.
  23. Выготский Л. С. Собрание сочинений: В 6 т. М. 1982.
  24. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение общую психологию. М. 1988.
  25. Гримак Л.П.. Тайны гипноза. СПб. 2004.
  26. Грамши А. Тюремные тетради. Избранные произведения в трех томах. М. 1957.
  27. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М. 2002.
  28. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов. М. 2002.
  29. Гогун А. Черный PR Адольфа Гитлера: Документы и материалы. М. 2004.
  30. Горин С. А. А вы пробовали гипноз? М. 1994.
  31. Групповая психотерапия / Под ред. Б. Д. Карвасарского, С. Ледера. М. 1990.
  32. Даллес Алэн. Директива 20/1 СНБ США от 18 августа 1948 г.
- [www.usinfo.ru/sssr6.htm](http://www.usinfo.ru/sssr6.htm)
33. Дубровский Д. И. Психические явления и мозг. М. 1973.
  34. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М. 1997.

35. Евгеньева Т.В. Технологии социальных манипуляций и методы противодействия им. СПб. 2007.
36. Зеленский В. В. Аналитическая психология. Словарь с английскими и немецкими эквивалентами. СПб. 1996.
37. Зиновьев А. А. Собрание сочинений в 10 Т. М. 2000.
38. Зелинский С. А. Анализ массовых манипуляций в России. СПб. 2008.
39. Зелинский С. А. Манипулирование личностью и массами. СПб. 2008.
40. Зелинский С.А. Манипуляции массами и психоанализ. СПб. 2008.
41. Зелинский С. А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. СПб. 2008.
42. Зелинский С. А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия. СПб. 2009.
43. Каннабих Ю.В. История психиатрии. Л. 1928
44. Канетти Э. Масса и власть. М. 1997.
45. Калина Н. Ф. Основы психотерапии. К. 1998.
46. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М. 2007.
47. Караяни А.И. Слухи как средство информационно-психологического противодействия. Психологический журнал, Том 24, № 6, 2003.
48. Карвасарский В. Д. Медицинская психология. Л. 1982
49. Карвасарский Б. Д. Психотерапия. М. 1985.
50. Карвасарский Б. Д. Психотерапевтическая энциклопедия. СПб.1998
51. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: Учеб. пособие. Воронеж. 2000.
52. Каландаров К.Х. Управление общественным сознанием. М. 1998.
53. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М. 1989.
54. Кандыба В.М. Криминальный гипноз. В 2 Т. СПб. 2001.
55. Кандыба В.М. Основы гипнологии. В 3 Т. СПб. 1999.
56. Кандыба В. М. Психическая саморегуляция. СПб. 2001.
57. Кон И.С. Социологическая психология. М.1999.
58. Корконосенко С.Г. Теория и практика средств массовой коммуникации. СПб. 1999
59. Крысько В. Г. Секреты психологической войны. Мн. 1999.
60. Крысько В.Г. Социальная психология: Курс лекций. СПб. 2007.
61. Кроль В.М. Психология и педагогика. М. 2004.

62. Куттер П.. Современный психоанализ. СПб. 1997.
63. Куликов В. Психология внушения. Иваново. 1978.
64. Лайнбарджер П. Психологическая война. М. Воениздат. 1962.
65. Лебон Г.. Психология народов и масс. СПб. 1996.
66. Ленин В.И. Полн. собр. соч. в 55 Т. М.1958.
67. Лейбин В.М. Фрейд, психоанализ и современная западная философия. М.1990.
68. Лейбин В. М. Словарь-справочник по психоанализу. СПб. 2001.
69. Лейбин В.М. Психоанализ и философия неопрейдизма. М.1977.
70. Леонтьев А.Н. Лекции по общей психологии. М. 2000
71. Литвиненко А.В. Специальные информационные операции и пропагандистские кампании. Киев. 2000
72. Лобзин В. С, Решетников М. М. Аутогенная тренировка: Справочное пособие для врачей. Л. 1986.
73. Лурия А.Р. Лекции по общей психологии / А. Р. Лурия. СПб. 2006.
74. Лурия А.Р. Основы нейропсихологии. М.1973.
75. Макаренко А. С. Педагогическая поэма. 2003.
76. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб. 1999.
77. Маркс К. и Энгельс Ф. Полное собрание сочинений. М. 1960.
78. Медведев В. А. Сны о России. Психоанализ российской действительности и русской судьбы. В 2 Т. СПб. 2004.
79. Мессинг В. О самом себе. М. 1965.
80. Московичи С. Век толп: Исторический трактат по психологии масс. М 1996.
81. Мышляев С.Ю. Гипноз. Нижний Новгород. 1993.
82. Московичи. Век толп. Исторический трактат по психологии масс. М.1996.
83. Назаретян А.П.. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. Лекции по социальной и политической психологии. СПб. 2003.
84. Немов Р. С., Алтунина И. Р. Социальная психология: Учебное пособие СПб. 2008.
85. Ортега-и-Гассет Х. Избранные труды. М. 2000
86. Ольшанский Д.В. Психология масс. М. 2001
87. Ольшанский Д.В. Лидеры массы. Политическая психология. М. 2002.
88. Павлов И. П. Избранные работы по физиологии высшей нервной деятельности. М. 1950.
89. Панарин И.Н. Официальный сайт. <http://www.panarin.com/>

90. Паулсен Т.Б. Харизматическая пропаганда как инструмент манипулирования обществом. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата филологических наук. Москва. 2002.
91. Пезешкиан Н. Психосоматика и позитивная психотерапия. М.1992
92. Проект Россия. В 2 Т. М. 2006, 2007.
93. Почепцов Г. Г. Как "переключают" народы. Психологические/ информационные операции как технологии воздействия на массовое сознание в XX веке. Киев. 1998
94. Психотерапия / Под. Ред. Б.Д.Карвасарского. СПб. 2000.
95. Платонов К.И. Гипноз и внушение. 1925.
96. Поршнева В. Ф. О начале человеческой истории. Проблемы палеопсихологии. М. 1974.
97. Психология и педагогика. Военная психология / Под ред. А.Г. Маклакова. СПб. 2005.
98. Райх В. Психология масс и фашизм. М. 2004
99. Райков В.Л. Гипнотическое состояние как форма психического отражения. 1982.
100. Райков В.Л. Психические резервы личности в гипнозе. 1970.
101. Ронин Р. Своя разведка. Мн.1998
102. Рожнов В. Е., Рожнова М. А. Гипноз от древности до наших дней. М. 1987.
103. Рощин С.К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня. Психологический журнал. Т. 11. № 5. 1990.
104. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. В 2 т. М. 1989.
105. Салливан Г.С. Интерперсональная теория в психиатрии.1999.
106. Сеченов И. М. Рефлексы головного мозга. М. 2007.
107. Система средств массовой информации России. Учебное пособие для вузов. Под ред. Я.Н.Засурского. М. 2001.
108. Свядощ А.М. Неврозы. М. 1982.
109. Социальная психология / Отв. ред. А.Л.Журавлев. М. 2002.
110. Социальная психология. Краткий очерк. Под общ. ред. Предвечного Г. П. и Шерковина Ю. А. М., Политиздат. 1975.
111. Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. М. 1999.
112. Такман Б.У. Психология детства и педагогика. 2002.
113. Тарасов К.А. Насилие в фильмах: катарсис или мимесис? Российская наука: "Природой здесь нам суждено..." Под ред. акад. В. П. Скулачева; М. 2003.



114. Томэ Х., Кэхеле Х. Современный психоанализ: В 2 т. М. 1996.
115. Шерковин Ю.А., Назаретян А.П. Слухи как социальное явление и как орудие психологической войны. Психологический журнал, том 5, № 5, 1984.
116. Шерток Л. Гипноз. М. 1992.
117. Федоров А. В. Критический анализ медиатекста, содержащего сцены насилия, на медиаобразовательных занятиях в студенческой аудитории (на примере фильма «Груз 200»). Журнал «Медиаобразование». Москва. 2007. № 4.
118. Федоров А.В. Права ребенка и проблема насилия на российском экране. Таганрог. 2004.
119. Фрейд З. Введение в психоанализ. СПб. 2003.
120. Фрейд З. Психоаналитические этюды. Мн. 2003.
121. Фрейд З. Лекции по введению в психоанализ. СПб. 2003.
122. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я // Фрейд З. Психоаналитические этюды. Мн. 2003.
123. Фрейд З. Психопатология обыденной жизни. СПб. 1997.
124. Фрейд З. Несколько замечаний по поводу понятия «бессознательное». Основные психологические теории в психоанализе. Мн. 2004.
125. Фрейд З. «Я» и «Оно»: Труды разных лет: В 2 т. Тбилиси. 1991.
126. Фрейд З. Художник и фантазирование. М. 1995.
127. Фрейд З. Толкование сновидений. М. 2007.
128. Фрейд З. Я и Оно. М. 1990.
129. Фрейд А. Теория и практика детского психоанализа. М. 1999.
130. Фенихель О. Психоаналитическая теория неврозов. М. 2004.
131. Фортунатов А.Н. Проблемы истории телевидения: философский и культурологический подход. Курс лекций. Нижний Новгород. 2007.
132. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. СПб. 2001.
133. Хорни К. Собрание сочинений: В 3 т. М. 1997.
134. Хевеши М.А. Толпа, массы, политика: Ист.-филос. очерк. М. 2001.
135. Узнадзе Д. Н. Психологические исследования. М. 1966.
136. Ухтомский А. А. Избранные труды. Л. 1978.
137. Эриксон М. Гипноз: В 3 т. Харьков. 1994.

138. Эриксон Э. Г. Детство и общество. СПб. 2000.
139. Юнг К. Г. Сознание и бессознательное. СПб. 1997.
140. Юнг К. Г. Аналитическая психология. М. 1995.
141. Юнг К. Г. Архетип и символ. М. 1991.
142. Юнг К. Г. Воспоминания, сновидения, размышления. Мн. 2003.
143. Юнг К. Г. Тевистокские лекции. Аналитическая психология: ее теория и практика. М.; Киев. 1998.
144. Ясперс К. Общая психопатология. М. 1997.
145. Ясперс К., Бодрийяр Ж. Призрак толпы. М. 2007

Сергей Зелинский.

Май 2009 г.

© С.А.Зелинский. Теория и методика манипулирования.  
Сборник Лекций.