

С.А.Зелинский

**ОСНОВЫ
ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ
ВОЙН.
Лекции.**

2014

Оглавление

Тема 1: Основы власти и властных отношений.....	4
Тема 2: Основы массовых коммуникаций.....	16
Тема 3: Основы манипулирования массовым сознанием с помощью СМИ.....	34
Тема 4: Основы информационно-психологических войн.....	46
5. Авторские методики терапии, аутотренинга, запоминания и манипуляций Зелинского.....	57
Шесть блоков приемов манипулирования.....	58
Метод Анти-Манипуляций Зелинского (Метод Анти-М, С.А.Зелинский, 2009).....	85
Метод Постижения Информации С.А.Зелинского (или Метод ПИ, С.А.Зелинский, 2009).	109
1-й метод: Метод аутотренинга-1.	117
2-й метод: Метод аутотренинга-2.	119
Боксинг-терапия (Boxing-терапия) С.А.Зелинского (2009).	135
6. Источники.....	174

С. А. Зелинский

Основы психологических войн. Лекции.

© Зелинский С. А., 2014

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.

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ВОЙН. ЛЕКЦИИ

Тема 1: 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 лидерства¹.

Е.Богардус выделял четыре типа лидеров:

- Автократический (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:

¹ Ольшанский Д.В. Политико-психологическая типология лидерства. Политическая психология. М. 2002.

-- «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» (примирающее конфликтующие стороны).

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

-- «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 харизме² лидера и исключительному влиянию, оказываемому вследствие этого лидером на других индивидов).

Современные типологии лидерства.

В настоящее время выделяют следующие типологии лидерства³:

Западные:

1) Психопатологическая типология Г.Лассуэлла.

2) Типология политических лидеров Д.Рисмана.

² «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.

³ Ольшанский Д.В. Политическая психология. М. 2002.

- 3) Типология «макиавеллистской личности».
- 4) Типология президентов Дж.Барбера.
- 5) Типология Д. Варне.

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);
- Компульсивный 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, акцентированных 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 «квadre» 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-квadre» (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-квadre», 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-квadre» 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-квadre»: 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-квadre» должны придти «успокоители» и «гуманизаторы» из «дельта-квadre». Однако В.В.Путин — типичный представитель «бета-квadre». Соционики объясняют это тем, что «альфа» и «дельта-квadre» принципиально не способны на первые роли в политике — не хватает «силы воли». И люди типа А.Собчака или Г.Явлинского (представители «дельта-квadre») 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»-квadre осуществляют необходимую, но не первостепенную роль идейно-ценностного обеспечения. Исторический опыт показывает: в абсолютном большинстве случаев власть принадлежала представителям «бета» или «гамма»-квadre.

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 неврастечности 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 2: 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 принятия 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 скром, 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.Энценсбергер 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 радиосообщения, 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 СИИ 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, закодирав 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 3: 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 манипуляторами 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.Грибак, 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 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 (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 заболеет, 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 (сродни 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 учебой 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 4: 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 – формирование общественного мнения.

«Сила привычки миллионов и десятков миллионов - самая страшная сила»,--писал В.И.Ленин⁴.

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 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

⁴ Ленин В.И. Полн. собр. соч. в 55 Т. М.1958.

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 полицией 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, контролирующие 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.

Многokратная 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-волевую 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 волевую 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 человеку 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 – незначительными 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 короткий 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.

5. Авторские методики терапии, аутотренинга, запоминания и манипуляций Зелинского.

5.1. Блоки манипуляций Зелинского (Шесть блоков приемов манипулирования. Универсальные показатели противодействия манипуляциям).

5.2. Метод Анти-Манипуляций Зелинского.

5.3. Метод Постижения Информации Зелинского.

5.4. Два метода аутотренинга Зелинского.

5.5. Боксинг-Терапия Зелинского (кратко).

Шесть блоков приемов манипулирования.

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. Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций.

(С.А.Зелинский, 2009).

5. Манипулирование согласно пяти психотипам. (С.А.Зелинский, 2010).
6. Способы манипулятивного психопрограммирования (С.А.Зелинский, 2010).

Универсальные показатели противодействия манипуляциям (С.А.Зелинский, 2008).

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 ломает 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 ваш статус, мол, посмотрите, все уважаемые и известные люди говорят так, а вы считаете 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 изначальное 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 объекте 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 подчиняться 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 с 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 поделать, 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 сверхличностью, 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 выше 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. Рекомендуются 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 вымышленными, т.е. иметь иной смысл, чем по данному вопросу ранее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту вымышленными 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.

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 удастся 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 информация 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 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 информации 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.

Способы воздействия на масс-медиа-аудиторию с помощью манипуляций.
(С.А.Зелинский, 2009).

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 преподносить 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 заряжение.

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 направленно 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 заряжения, 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 нежелания) 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. Будничный рассказ, 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 Госдуме 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.Герасченко

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.)

Манипулирование согласно пяти психотипам. (С.А.Зелинский, 2010).

Психику людей разделим на пять основных психотипов по направленности манипуляций.

1.Люди, практически здоровые психически.

Подобными людьми управляют установки, заложенные в подсознание в процессе социализации.

Манипулятивное воздействие необходимо направить на потребности таких людей (образование, карьера, любовь, семья, здоровье, питание, спорт, проч.).

2.Сверхвнушаемые и гипнабельные люди.

Составляют в массовых количествах контингент сект, религиозных собраний, целителей, экстрасенсов, проч.

При манипуляциях следует воздействовать на чувства и эмоции.

3.Люди, с позиционированием здравомыслия.

У таких людей превалирует левое полушарие головного мозга. Это обычно технари (инженеры, физики, математики, экономисты, проч.)

Манипулятивную информацию следует преподносить взвешенно и осмотрительно, обязательно пользоваться проверенными и авторитетными источниками, подкреплять фактами, апеллировать не к чувствам и эмоциям, а к разуму и логическим доказательствам. Перед подачей информации рекомендуется снизить барьер критичности путем внушения доверия вам тем, что вы должны показаться таким людям похожим на них.

4.Малообразованные и простые люди.

У таких людей доминирует правое полушарие мозга, а отсюда на первое место выходят животные инстинкты и потребности (секс, сон, еда, алкоголь, веселье, и т.п.)

Манипулятивное воздействие необходимо оказывать на наследственные черты характера, испытанные ранее переживания и чувства, обязательно на инстинкты, и рекомендуется на фантазии и сиюминутное настроение. Помнить необходимо что такие люди мыслят примитивно, поэтому в чем-то управлять ими необходимо как животными: накормить и помочь удовлетворить инстинкты, не поворачиваться спиной, и вообще, действовать как дрессировщик в цирке (кнутом и пряником).

5.Невротики и психопаты.

К сожалению, это очень многочисленная категория людей. Особенно много страдающих неврозом среди женщин.

Манипуляции с такими людьми необходимо осуществлять быстро и жестко, использовать директивную манеру поведения, и вообще, не давать им расслабляться и вести себя по отношению к ним как врач-психиатр в отношении больного: корректно, но настойчиво заставляя делать то, что предписано уставом психоневрологического диспансера.

Способы манипулятивного психопрограммирования (С.А.Зелинский, 2010).

При осуществлении психопрограммирования поведения человека используют следующие способы:

1.Кинестетический

Сначала у «пациента» вызываем эмоцию, после, на фоне его эмоционального возбуждения, осуществляем ввод в подсознание словесной установки и закрепление оной прикосновением или поглаживанием (руки, плеча, кисти, головы, шеи, и т.п.). После, когда необходимо будет напомнить

введенную информацию (в т.ч. и для закрепления в подсознании объекта) – делаем прикосновение или поглаживание.

2.Словесно-эмоциональный.

Управление с помощью эмоций строится на вводе в подсознание объекта манипуляций нужной вам информации на фоне повышении или понижении тональности голоса при словесном внушении.

3.Тембрально-речевой.

Осуществление манипуляций происходит путем ввода в подсознание объекта информации на фоне вашей игры с собственным тембром голоса и интонациями (можно говорить: вкрадчиво, покровительственно, директивно, строго, зло, мягко, любя, негодуя, сожалея, и т.п.).

4.Мимический.

Манипулирование происходит, когда вы сопровождаете ввод установок в подсознание «пациента» собственными: мимикой лица и глаз и жестиком тела и рук.

Универсальные показатели противодействия манипуляциям (С.А.Зелинский, 2008).

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, поступающей 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.

Данный 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 прослеживаться в русле идеологически-пропагандистской 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 сопротивления 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.

Метод Анти-Манипуляций Зелинского (Метод Анти-М, С.А.Зелинский, 2009).

«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 двояка. С одной стороны человек 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 (слово = внушение) способна оказывать как положительный, так и негативный манипулятивный эффект. Последний многократно усиливается с помощью СМИ, благодаря которым становится возможным оказывать влияние на многочисленную аудиторию (многомиллионную, как в случае с телевидением). Поэтому необходимо научиться не поддаваться манипулятивному влиянию со стороны СМИ, уметь им противодействовать, чтобы сохранить не затуманенное сознание с должным уровнем развития критичности левого полушария головного мозга, сознания, что достигается с помощью т.н. цензуры психики, т.е. барьера критичности, стоящего на пути между мозгом индивида и внешней средой (информации, подаваемой со стороны внешней среды).

Информации в первую очередь принадлежит положительная роль. Человек рождается с доминирующим правым полушарием, 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 добиваются, например, в гипнозе наяву для погружения психики человека в транс или, скажем, в цыганский психологический гипноз наяву, Эриксоновский гипноз, НЛП и т.п., благодаря чему достигается наивысшая внушаемость, а подаваемая на фоне подобного погружения информация прочно закрепляется в подсознании в виде психологических установок и формирует паттерны поведения в бессознательном.

В свою очередь формирование установок и паттернов поведения оказывается возможным благодаря предварительному возбуждению в коре головного мозга, открытому академиком А.А.Ухтомским и торможению в коре головного мозга (с блокировкой почти всех участков мозга, когда гипнотик слышит только голос гипнотизера), а также, как полагает ученый-гипнолог С.А.Зелинский, новые установки и последующие паттерны поведения помимо механизмов возникновения, открытых академиком Д.Н.Узнадзе и профессорами З.Фрейдом, К.Г.Юнгом и

М.Эриксоном, появляются вследствие усиления ранее сформированных полу-установок и полу-паттернов. Кроме того, в психике человека, помимо того, что постоянно формируются новые паттерны поведения и усиливаются ранее существующие, также происходит постоянное формирование новых архетипов в личном бессознательном. Подобное становится возможным в результате того обстоятельства, что новая информация, которую воспринимает мозг в результате такой функции сознания как отражение, способна или сразу формировать психологические установки в подсознании и переходить в паттерны поведения бессознательного, формируя их и усиливая ранее существующие, а может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном, т.е. новая, вновь поступающая информация может быть подкреплена информацией схожей направленности (информацией со схожей кодировкой) из коллективного бессознательного. Ранее наличие такой информации не хватило для формирования того или иного архетипа; т.е. несмотря на то что возникала предрасположенность к такому формированию, не хватало частичного усиления, которое находит ранее поступившая информация в новой, вновь поступающей в психику; в результате чего новая 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 (ранее считалось что архетипы существуют только в коллективном бессознательном и архетипы это незыблемы и едины у всех людей в независимости от времени; наши современные разработки дополнили теорию архетипов).

Возвращаясь к роли информации, заметим, что если ребенок не будет получать информации, его мозг будет не развит, поэтому получится психически отсталый индивид. Поэтому особенно важным на раннем этапе развития (как и на всех последующих этапах) является воспитание и образование ребенка. Только благодаря воспитанию и образованию «из животного можно сделать человека», т.е. из ребенка возможно сделать полноценного члена общества, а не криминального элемента с деструктивными психическими наклонностями.

Подробно роль информации как психологического внушения описана в многочисленных книгах автора по вопросам манипулирования сознания индивида и масс, поэтому сразу перейдем к описанию «Метода Анти-Манипуляций Зелинского» («Метода Анти-М»). Как известно, принципы научения или переучивания заключаются в следующем: любое обучение включает в себя четыре стадии. Первая стадия — неосознанное незнание. Человек не только не знает, как что-то сделать, но также не знает и того, что он не знает. Вторая стадия — стадии осознанного незнания (некомпетентности) человек обнаруживает свое незнание и начинает учиться, полностью отдавая этому свое внимание. Именно в это время он усваивает большую часть необходимого. Третья стадия — стадии осознанного знания (компетентности) человек полностью осваивает отдельные

умения, но еще не овладевает мастерством (т.е. целостным применением навыка без участия сознания). Четвертая стадия — стадии неосознанного знания все отдельные умения сливаются в единый бессознательный паттерн, давая возможность сознанию поставить задачу и дать подсознанию выполнять ее, освободив внимание для других целей.

Суть метода Зелинского по противодействию манипулятивного воздействия на психику индивида и масс состоит в следующем. Благодаря «Методу Анти-М» («Метод Анти-Манипуляций Зелинского») рекомендуется изучать после или даже одновременно с овладением «Методом ПИ», т.е. «Методом Постижения Информации» Зелинского), впервые каждому индивиду становится возможным полностью защититься от манипуляций со стороны других индивидов или манипуляций со стороны СМИ, а также самостоятельно контролировать наполняемость личного бессознательного, в зависимости от необходимости ставя или снимая барьеры на пути информации, поступающей из внешнего мира. Достигается подобное в результате трех последовательных этапов:

- 1) Сознательное противодействие манипуляциям.
- 2) Автоматически-Бессознательное (или условно-рефлекторное) противодействие.
- 3) Сознательно-Бессознательное (т.е. противодействие бессознательное, проходящее в автоматическом режиме, но с включением по необходимости сознания в результате осознания информации).

Разберем каждый этап.

- 1) Сознательное противодействие манипуляциям.

Обучение на первом этапе состоит из циклов специализированных курсов (в виде лекций и семинаров) по основам общей психологии, нейропсихологии и психофизиологии, глубинной психологии, психоанализу, гипнологии, по основам массовой психологии и манипулятивного воздействия на психику индивида и масс, по политологии, истории, литературоведению, медиаобразованию (медиапедагогике) и т.п.

На данном этапе каждый индивид:

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 прочим синонимам единого процесса: воздействия на психику другого индивида, в т.ч. и со стороны средств массовой информации);

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.), в т.ч. и с вводным предварительным ознакомлением с теорией средств массовой коммуникации: телевидением, радио, прессой, т.е. с теоретически-практическими занятиями в области создания газет, журналов, передач по ТВ и проч.; на примере необходимо показать механизмы деятельности того или иного СМИ, с закреплением теоретической базы самостоятельным выполнением (под руководством специалиста в той или иной области СМИ) задания по созданию медиатекста и т.п. Например, несколько человек могут быть объединены в единый штат воображаемой редакции, где каждый последовательно выполнит роль корреспондента, редактора, и проч.); в теоретической части предварительно допустимо использовать холистический подход, рассматривая различные варианты СМИ и СМК как единого целого средств массового психического воздействия, с последующим подробным рассмотрением особенностей влияния на массовое психическое сознание таких направлений средств массовой коммуникации как щитовая реклама, популярные направления музыки, видеоролики, интернет, пресса, телевидение, кинематограф, радиопередачи, и т.п.

е) выявляет особенности восприятия психикой информации, полученной посредством аудиально-визуального контакта (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.;

е) 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);

ж) получает представление о способах провоцирования (вызывания) в психике индивида (зрителя, читателя, слушателя...) невротической симптоматики (депрессия, беспокойство, чувство вины, тревожность и т.п.) путем направленности воздействия на активацию трех главных инстинктов манипулятивного воздействия:

— страха. Подчинение психики в этом случае происходит путем предварительной провокации страха и последующим способом защиты от манипулятора, а значит зависимости невротика от манипулятора;

— полового инстинкта (любовь, привязанность и т.п.). Манипулятивное воздействие происходит путем провокации чувства влюбленности 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;

— пищевого инстинкта (деньги, подарки, услуги, взятки, обещания карьерного роста и т.п.). В глубинах сознания каждого человека находятся архетипы богатства, обогащения и проч., доставшихся психике современного человека от человека первобытного. Находясь в обычном состоянии сознания (т.е. когда психика пребывает под полным контролем сознания) человек способен контролировать большинство своих инстинктов. Но если человек хотя бы временно попадает в измененные состояния сознания, то в этот момент происходит резкая активация архаичных инстинктов. Одним из таких инстинктов является жажда обогащения. Поэтому когда у человека появляется возможность внезапно обогатиться (путем получения денег, подарков и т.п.), ему требуется сделать дополнительное усилие чтобы сдержаться; а так как инстинкты обладают огромной силой, человек способен поддаваться на подобные провокации его психики со стороны манипулятора, а значит, почти любого человека можно купить, предложив ему те условия, на которые он не сможет не согласиться.

Таким образом, как отмечает академик В.М.Кандыба (2001), человеком и миром правят: страх, любовь, деньги. Однако это более эффективно в случае с воздействием на чувства (т.е. преимущественно за рядом исключением на людей, в психике которых превалирует развитие правого полушария головного мозга, бессознательного: большинство женщин, малообразованных мужчин, детей). В случае же чрезмерной развитости интеллекта, подчинение человека происходит путем методов воспитания, образования, психологических установок, воздействия на принципы, убеждения, верования, идеалы и проч., т.е. на «интеллектуалов» рекомендуется воздействовать схемами, графиками, таблицами, ссылками на авторитетных ученых, и т.п.

з) запрещает себе просмотр телепередач сразу после пробуждения (в этот момент, в т.н. просоночные состояния, максимально снижен барьер критичности, а значит вся поступаемая в мозг информация из внешнего мира прочно откладывается в подсознании в виде психологических установок);

и) дозирует получения 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.) и исключает получение информации во время сна (например, нельзя засыпать 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 индивида, проявляющиеся в совершении поступков в период бодрствования);

к) 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 (сами сновидения, напомним, происходят в короткую фазу сна).

л) воспитывает волю, развивает интеллект, получает знания.

Воля — это основная категория сознания. Именно воля позволяет в короткий срок избавиться от любых пороков общества. Например, с помощью подавляющего большинства психотерапевтических методик можно избавиться от тревоги и прочей негативной симптоматики в течении многих недель, месяцев и даже лет лечения. А с помощью активации воли (например, посредством гетеро-внушения или ауто-внушения, самовнушения) подобный эффект в ряде случаев достигается за один сеанс, т.е. раз и навсегда. С пожизненным закреплением установок. Воля. Человеку, обладающему сильной волей, необходимы будут только интеллект и соответствующие знания, получаемые в процессе воспитания и образования (чтобы индивид знал, на что он должен воздействовать своей волей). Поэтому воле, интеллекту, и знаниям уделяется наиважнейшее значение. Воля, интеллект, знания. Знания о психо-технологиях манипулятивного воздействия, воля, чтобы дать себе сознательную установку (подкрепленную бессознательной) противостоять подобному влиянию, и интеллект, чтобы контролировать бессознательное и сделать выбор в пользу формирования позитивных ценностных жизненных ориентаций.

м) идеологическое воспитания.

В этом случае воспитание человека, проникнутого какой-либо важной идеей главным образом в результате соответствующего идеологического воспитания, приводит к возможности противостоять любому влиянию со стороны (подчиняясь только влиянию со стороны «духовных» учителей).

н) 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.), а также обязательное стимулирование (подкрепление сформированного мнения соответствующими психологическими приемами) его «избранности» различными материальными и духовно-ритуальными составляющими (звания, должности, значки, памятные подарки, и т.п. материальная и духовная градациями стимулирования). На этом этапе индивид (например, участник массообразования какой-либо идейной направленности) должен ощущать «духовное» единство с другими участниками данного массообразования и чувствовать собственное отличие от тех, кто не состоит в данном массообразовании, а также воспитывать в себе ощущение «сверхчеловека» и развивать лидерские качества (самостоятельность мышления, волю, характер, исключительную уверенность в своих силах и осознание правоты в мыслях и поступках, и т.п.).

2) Автоматически-Бессознательное (или условно-рефлекторное) противодействие.

На втором этапе совершенствования в «Метод А Anti-M» предполагается что индивид уверенно освоил воспитательно-образовательные требования первого этапа, а значит в результате совершенствования навыков, изложенных в первом этапе, в психике индивида происходит закрепление вышеизложенных навыков в подсознании (процесс научения), и появляется возможность воспринимать и верифицировать информацию, поступающую с внешнего (окружающего мира: от других индивидов, от СМИ и СМК, и т.п.) автоматически-бессознательным (условно-рефлекторным) способом.

Согласно данному способу в обработке новой (вновь поступающей) информации (а новая информация, напомним, поступает постоянно в течении периода бодрствования индивида) в обработке такой информации уже участвует не сознание, а подсознание; т.е. бессознательное, путем закрепления в подсознании соответствующих установок, полученных во время овладения первым этапом. Таким образом вновь поступающую информацию становится возможным анализировать и верифицировать автоматически, т.е. без непосредственного участия сознания. При этом появляется возможность постижения значительно больших, чем было возможно ранее, объемов информации. В результате, на втором этапе новая информация будет анализироваться мозгом автоматически-бессознательно, т.е. без видимого участия сознания информация будет автоматически отбираться на позитивную (т.е. необходимую для индивида с учетом целей и задач, существующих в подсознании и полученных в процессе обучения, образования, воспитания, жизненного опыта и т.п.) и негативную (негативная, т.е. не отвечающая требованиям необходимости присутствия, информация будет автоматически забываться, не будучи обогащенной в результате возбуждения в коре головного мозга, после чего происходит надежное закрепление такой информации в мозге в виде доминант, открытых акад. А.А.Ухтомским, в подсознании — в виде установок, открытых акад. Д.Н.Узнадзе, в бессознательном — в виде паттернов поведения (проф. З.Фрейд, проф. К.Г.Юнг,

проф. М.Эриксон..) и архетипов личного бессознательного. (Как полагает С.А.Зелинский, архетипы присутствуют не только в коллективном, но и в личном бессознательном. В этом случае архетипы состоят из остатков информации, которая когда-то попала в психику индивида, но не была вытеснена в сознание или в глубины памяти, а осталась в личном бессознательном будучи обогащенной ранее полусформированными доминантами, полу-установками, и полу-паттернами; 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, или иными словами, схожими импульсами от афферентных связей, т.е. связей между нейронами мозга), ранее полусформированные доминанты, установки и паттерны доформируются, в результате чего в мозге появляется полноценная доминанта, а в подсознании появляются полноценные установки, переходящие в паттерны поведения; в свою очередь доминанта в коре головного мозга, вызванная очаговым возбуждением, служит причиной надежного закрепления психологических установок в подсознании, а значит и появление соответствующих мыслей у индивида, переходящих в последующем в поступки вследствие предварительного перехода установок в подсознании в паттерны поведения в бессознательном.)

Итак, в процессе очагового возбуждения в коре головного мозга (доминанты акад. А.А.Ухтомского) информация прочно откладывается в виде установок (психологические установки акад. Д.Н.Узнадзе) в подсознании. Однако по нашему мнению в подсознании (в бессознательном психики) к этому времени уже имеются определенные, сформированные ранее паттерны поведения, т.е. устойчивые механизмы, направляющие в последующем поведение индивида, т.е. паттерны поведения, отвечают за совершение индивидом поступков, тогда как установки (образующиеся вследствие предварительного образования доминант) участвуют в появлении у индивида мыслей. Таким образом установки могут переходить в паттерны (усиливая последние), а могут действовать самостоятельно, влияя на поведение индивида. Происходит это в случае если поступки являются следствием предварительного появления мыслей; поэтому если сформировавшиеся в подсознании установки влияют на появление у человека тех или иных мыслей (т.е. мыслей проникнутых информацией, закрепившейся в подсознании в виде установок), то вполне логично, что установки могут самостоятельно участвовать в направленности действий человека на совершение тех или иных поступков, т.е. установки в этом случае формируют поведение индивида. В случае же временного пребывания индивида в измененных, трансовых, состояниях сознания, такой человек может совершать поступки без предварительного участия сознания, т.е. действовать рефлекторно, инстинктивно. (С.А.Зелинский).

Таким образом, как открыл ученый С.А.Зелинский, в психике человека помимо того что постоянно формируются новые паттерны поведения и усиливаются раннее существующие, также происходит постоянное формирование новых архетипов (в личном бессознательном). Становится возможным подобное потому, что 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 наличие такой информации не хватило для формирования соответствующего архетипа, несмотря на то, что была явная предрасположенность к оному, но не хватало частичного усиления, которое и происходит в данный момент с вводом (поступлением) новой информации; в результате чего новая информация дополняет раннее существующую, а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (архетипов личного бессознательного; причем как нами было установлено, предварительная полусформированность архетипа в коллективном бессознательном, в результате взаимосвязи с вновь поступившей информацией в личное бессознательное как раз и послужила появлению уже нового архетипа уже в личном бессознательном. Что же касается формирования нового паттерна поведения, то на наш взгляд, подобное становится возможным благодаря тому, что любая информация, которая находится в зоне восприятия индивида (информация, которая улавливается его визуальной, аудиальной, кинестической репрезентативными системами, а также сигнальными системами психики) откладывается в подсознании, а значит при управлении психикой необходимо учитывать сформированность в бессознательном психики установок, жизненного опыта данного индивида, уровня его образования, воспитания, интеллекта и проч. индивидуальные особенности. Информация, которая попадает подсознание, вступает в коррелят с уже имеющейся в психике информацией, т.е., она вступает в ассоциативные контакты с информацией, накопленной архетипами личного и коллективного бессознательного, и обогащаясь информацией от них — значительно усиливается, формирует новые или доформирует, усиливая, уже существовавшие паттерны поведения, и по прошествии определенного времени (индивидуального в случае каждого человека) начинает оказывать влияние на сознание (С.А.Зелинский, 2008), потому что при появлении какой-то новой информации, психика начинает ее бессознательно оценивать с позиции ранее накопленной информации в бессознательном (личном и коллективном), т.е. информации, как приобретенной в процессе жизнедеятельности данного индивида, так и перешедшей к бессознательному с помощью генетических и филогенетических схем.

3) Сознательно-Бессознательное (т.е. бессознательно, но с включением по необходимости сознания, осознания информации).

Третий этап является ключевым, и позволяет на фоне достижения глубинного закрепления в бессознательном по необходимости и восстребованности, возникающими у всех, кто стремится к постижению все больших потоков информации, дополнительную корректировку подобной информации путем вывода поступающей из внешнего мира информации из бессознательного (которое на втором этапе берет на себя роль в оценке, а значит и в закреплении путем образования установок, формирования и доформировывания паттернов, образования доминант и образования и доформировывания архетипов личного бессознательного всей поступающей информации) в сознание для расширения, закрепления и обогащения.

Таким образом в результате действия всех трех этапов при получении мозгом (психикой) индивида информации из внешнего мира, перед нами представлено полное завершение цикла, а значит непрерывный процесс, потому что усваивать новую информацию с автоматическим (на первом этапе сознательным, на втором — автоматически-бессознательным или условно-рефлекторным, и на третьем этапе сознательно-бессознательным, т.е. автоматически-бессознательным с периодической верификацией посредством перевода в сознание, осознания новой информации в случае затруднительной оценки в результате второго, условно-рефлекторного метода) анализом всей поступающей из внешнего мира информации — значит:

а) препятствовать деятельности манипуляторов, пытающихся манипулятивными технологиями сформировать ложное мировоззрение индивида;

б) освободить сознание для занятий любой другой деятельностью (попутно с просмотром ТВ-передач возможно — без угроз того, что вся информация с телеэкрана войдет в подсознание в виде психологических установок — попутно заниматься другими делами, как это принято в России, т.е. принимать пищу, готовить, стирать, и т.п.);

в) автоматически пополнять личное бессознательное путем постижения (запоминания) больших потоков информации с одновременным анализом (верификации новой информации благодаря предварительно переведенной в сознательно-бессознательный режим «цензуры» психики) поступающей из СМИ информацией и расчленением ее на негативную манипулятивную (с бессознательно-автоматической установкой на не запоминание) и положительно-позитивной (с автоматически-бессознательной установкой наоборот — на запоминание).

г) знать что находится в подсознании других людей (в т.ч. и зная законы психики и зная что смотрит большинство людей), и в соответствие со своими знаниями корректировать собственное поведение при коммуникативных контактах. В этом случае от фильма он будет получать только позитив (в частности см. гл. «ТВ — как вариант исцеления. Два подхода» из книги С.А.Зелинского «Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание» а также ряд других книг Зелинского, где анализируется привлекательная для психики роль телевидения — как излечение

от симптоматики невроза и т.п.), а на пути негатива — автоматически будет становиться заслон в виде сознательно-бессознательной критичности, барьера, цензуры психики. Другими словами, разрешается просмотр любых передач по телевидению, передач любого содержания; при этом сознательная часть обучения уже закрепит соответствующие доминанты (в коре головного мозга) и установки (в подсознании), а значит и паттерны поведения в бессознательном психике человека, что уберезет его от просмотра передач не нужных ему для его развития и совершенствования, а посредством Автоматически-Бессознательного (условно-рефлекторного) этапа (второй этап «Метода Анти-М» С.А.Зелинского) любой индивид сможет извлекать пользу от просмотра и тех передач, которые на первом этапе (этапе сознательного противодействия) были не рекомендованы к просмотру (например, такая передача как «Дом-2» в восприятии индивида, овладевшего «Методом Анти-Манипуляций Зелинского» будет представлена к восприятию и верификации как рейтинговая передача, которую смотрит определенная часть молодежи, а значит при просмотре такой передачи после овладения вторым и третьим способом-этапом «Метода Зелинского» мы сможем узнать о содержании коллективного бессознательного той части молодежи, которая относящейся к целевой аудитории данной передачи (целевая аудитория представлена для рекламодателей на сайтах телеканалов), а узнав содержание подсознания, становится возможным и скорректировать арсенал способов информационно-психологического воздействия (внушения, кодирования, программирования, гипноза наяву и проч.) для данных категорий индивидов; причем направленность воздействия в данном случае будет исключительно воспитательно-педагогическая, т.е. позитивная с целью формирования положительных ценностно-личностных жизненных ориентаций (положительные ценностные жизненные ориентации — как основа воспитания). Зная содержание подсознания конкретной целевой аудитории — становится понятно, какие использовать средства и методы для воспитания и образования. Например, на базе уже имеющихся — сформировать переориентацию, заменив одни доминанты, установки и паттерны — на другие, отвечающие требованиям идеологического воспитания в духе, например, патриотизма, уважения к старшим, стремления к знаниям, избавления от употребления алкоголя и наркотиков и т.п.

Таким образом, благодаря глубинному закреплению в бессознательном, а затем по мере восстребованности вывода в сознание для расширения, закрепления и обогащения — наблюдается полное завершение цикла, а значит непрерывный процесс, потому что усваивать информацию о манипуляциях, вариантах и вновь появляющихся, человек может постоянно, если он однажды освоил механизм вычленения манипуляций в любой подаваемой информации (информации, поступающей из внешнего, окружающего мира: СМИ, СМК, люди в процессе коммуникативных контактов и проч.).

Иными словами, все существующие в мире на сегодняшний день методики противодействия манипулятивному влиянию предлагают только сознательный подход. А в методе Зелинского, сознательный подход необходим лишь на первом, начальном, этапе, причем и здесь вносится существенная корректировка: мы предлагаем использовать самое эффективное оружие против манипуляторов — самих манипуляторов. Т.е. предлагается на первом этапе обучить воздействию на психику другого человека, научив механизмам информационно-психологического воздействия (т.е. внушения, кодирования, психопрограммирования, гипноза наяву и т.п. синонимическим понятиям информационно-психологического воздействия), или другими словами, научить приемам манипулирования психикой как отдельного индивида, так и психикой участников массообразования (массы, толпы, большие и малые группы и т.п., что подпадает под категорию массовой психологии).

Напомним еще раз, что информационно-психологического воздействие это и манипуляции, и внушение, и другие аналоги единого процесса: воздействия на психику человека с целью изменения его психологических установок (убеждений, ценностных жизненных ориентаций и проч.); такое воздействие будет эффективным исходя из правила: психотерапевт или гипнолог не сможет воздействовать на такого же как он психотерапевта или гипнолога, так как они оба обладают одинаковыми знаниями, но более сильный (опытный, талантливый и т.п. аналогии) психотерапевт или гипнолог может успешно воздействовать на менее сильного (менее опытного, менее талантливого и т.п.).

Таким образом, самому отлично владеть законами управления (подчинения) психики другого человека — значит и противостоять любым манипуляциям со стороны других индивидов. Причем на втором этапе становится важным Автоматически-Бессознательное (условно-рефлекторное) противостояние, а на третьем этапе — Сознательно-Бессознательное (т.е. бессознательно, но с включением по необходимости сознания, осознания поступающей новой информации). В обычном состоянии психика сама осуществляет барьер (цензуру) на пути информации из внешнего мира. Т.е. подобное происходит бессознательно. Человек посредством знаний учится делать это сознательно. И вот потом — он должен делать это вновь бессознательно (Автоматически-Бессознательно), но при этом установки в его бессознательном благодаря предварительному изучению первого этапа обучения «Методу Анти-М» сформированы сознательным привитием, научением, сформированием информации в подсознании; поэтому мы уже ведем речь о сознательно-бессознательном (сочетании сознания и подсознания) восприятия любой информации, поступающей в психику (в мозг) из внешней среды (СМИ, СМК, ТВ, другой человек и т.п.).

Таким образом, поначалу, по мере изучения методов противодействия манипулятивному воздействию, человек будет противодействовать манипуляциям сознательно. Но по мере упрочнения знаний и перевода их на уровень условных рефлексов (т.е. на уровень автоматизма, бессознательного) любой человек сможет противодействовать автоматически, бессознательно. А значит человек сможет смотреть любые передачи по телевидению, читать любые газеты, журналы, воспринимать любую информацию, и при этом не только не опасаться ее манипулятивного влияния (влияния на его мозг и подсознание посредством образования доминант и вследствие очагового возбуждения в коре головного мозга закрепления информации в виде психологических установок в подсознании, формирующих в последствие паттерны последующего поведения человека), но и сможет вычленять из поступающей информации позитив, т.е. в автоматическом режиме (на уровне условных рефлексов) будет происходить верификация (анализ барьером критичности, цензурой психики) поступающей информации с последующим извлечением позитива из любой информации, любых передач по ТВ, т.е. бессознательно пользоваться положительными качествами любых передач, и автоматически не обращать внимание на отрицательные стороны. Например телепередача «Дом-2» уже не будет восприниматься как ярко выраженная негативная передача, способствующая образованию в психике молодежи симптоматики невроза путем проецирования на себя поступков главных героев, как передача, закладывающая в подсознание негативные психологические установки, направленные на формирование искаженных (негативных) ценностных жизненных ориентаций и закладывание паттернов будущего поведения, т.е. реагирования человека в схожих — как у героев телепередачи — ситуациях, а любой индивид, владеющий «Методом Анти-Манипуляций Зелинского» («Метод Анти-М») сможет узнать психологию поведения молодых людей в относительно закрытых пространствах на фоне вседозволенности и проч., узнать что находится в коллективном бессознательном молодежи, относящейся к целевой аудитории данной передачи, а значит и скорректировать арсенал способов информационно-психологического воздействия (внушения, кодирования, программирования, гипноза наяву, и проч.) при коммуникативных контактах с молодежью (с целевой аудиторией данной передачи); причем направленность воздействия в данном случае будет исключительно воспитательно-педагогическая, т.е. позитивная с целью формирования положительных ценностно-личностных жизненных ориентаций (положительные ценностные жизненные ориентации — как основа воспитания); другими словами, зная содержание подсознания конкретной целевой аудитории — появляется возможность 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 в случае телевидения — подобным образом возможно выявить установки, закладываемые в подсознании зрителей данной телепередачи, с

последующим изменением (корректированием) подобных установок в воспитательно-позитивном ключе, направленном на формирование других (новых) ценностных жизненных установок, уже положительных в отличие от полученных в результате просмотра отрицательных; тем самым мы изменяем ценностные жизненные установки человека, и тем самым перевоспитываем его.

Таким образом «Метод Анти-Манипуляций Зелинского» («Метод Анти-М») оказывается на сегодняшний момент самым эффективным в мире по противодействию манипулятивному влиянию информации, поступающей в психику индивида с внешнего (окружающего) мира. А кроме того что «Метод Анти-М» самый эффективный, он еще и самый быстрый для овладения.

«Метод Анти-Манипуляций» С.А.Зелинского («Метод Анти-М») и программа лекционных занятий.

На сегодняшний день тема манипулятивного воздействия на психику людей является одной из ключевых проблем человечества. Особенно негативно сказывается тенденция манипуляций на психике детей, подростков и молодежи. Различные психотехнологии манипулирования позволяют внедрить в подсознание человека негативные установки и паттерны поведения, затрудняя процесс воспитания и образования человека как гражданина страны.

Не меньшую актуальность получила и тема манипулятивного воздействия телевидения в частности, и средств массовой информации в целом. В результате манипулятивного воздействия формируется деструктивная психика, подменяются ценностные жизненные ориентации.

Именно поэтому противодействие манипулятивному воздействию является актуальной задачей воспитания педагогов и психологов — как будущих лидеров мнений и формирование через них положительных ценностных жизненных ориентаций у подрастающего поколения. При этом следует помнить, что манипуляции, внушение, гипноз, психологическое воздействие и т.п. — все это синонимы одной теории: управление психикой человека. Знание и изучение механизмов такого управления является самым эффективным на сегодняшний момент способом противодействия манипулированию психическим сознанием человека. Разработанный нами «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 ранее полученных знаний в устойчивые навыки, когда включение механизмов защит 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).

Примерная программа лекционных занятий по «Методу Анти-М» выглядит следующим образом:

1. Учебно-тематический план.

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.

2. Содержание учебного плана.

Тема 1. Глубинная психология индивида и масс.

1.1. Основы психологии 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.)

— 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.

1.2. Глубинная психология и психоанализ.

- архетипическая составляющая массобразования.
- масса — как первобытная орда. Теория Фрейда.
- лидер (вождь) массы.
- психоаналитические технологии управления массами.

1.3. Основные теории психологии масс.

- теории психологии масс (Сократ, Платон, Аристотель, Макиавелли, Шопенгауэр, Ницше, Белинский, Герцен, Писарев, Бакунин, Плеханов, Л.Толстой, Г.Лебон, З.Фрейд, В.Райх, С.Московичи, Д.В.Ольшанский, А.А.Зиновьев, А.П.Назаретян и др.)

1.4. Законы массобразования.

- типы масс (толпы).
- феномен толпы (основные характеристики).
- законы массобразования.
- примеры использования методик манипулирования массами.
- причины массобразования.
- характеристики основных преобразований психики индивида в толпе.
- развитие технологий массобразования.

Тема 2. Информационно-психологическое воздействие.

2.1. Основные характеристики информационно-психологического воздействия.

- определение понятия информации.
- роль и значение информации.
- информационные потоки.
- особенности восприятия информации человеком.

2.2. Манипулирование массовым сознанием и СМИ.

- средства массовой коммуникации, информации и пропаганды.
- механизмы воздействия на подсознание через СМИ.
- телевидение и механизмы влияния на масс-медиа-аудиторию.
- роль интернета, прессы, и т.п.
- методы манипулирования с помощью СМИ. («очевидцы» событий, образ врага, использование «лидеров мнений», односторонность освещения событий, манипулятивное комментирование, повторение, и др.)

— психологические факторы изменений в массовом сознании при манипулировании с помощью СМИ.

2.3. Особенности психологического воздействия СМИ.

— манипулятивные способы подачи материала по телевидению (дробления информации, техника сенсационности, быстро сменяемые сюжеты в новостях, и т.п.)

— компьютерная игровая зависимость.

— кинематографические приемы манипуляций сознанием зрителя.

2.6. Технологии психо-воздействия.

— правила общения (вхождение в разговор; построение разговора; убеждение; рекомендации для установки ритма разговора и порядка предъявления аргументов; приемы нейтрализации доводов объекта; правила завершения разговора и др.);

— характеристика бессознательных реакций тела (анализ психического состояния по жестам; жесты и мысли: основные правила психологического анализа; особенности определения скрытых мыслей человека по анализу речи; анализ скрытых мыслей по позам; анализ реакций человека в ответ на ваши слова или действия).

Тема 3. Манипулирование психикой индивида и масс.

3.1. 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.

3.2. 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.)

3.3. Методы манипулирования.

— приемы и способы манипулятивного воздействия на массовое сознание (8 блоков по 10-30 способов в каждом).

3.4. Основы внушения, гипноза и аутотренинга.

— 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.)

— виды внушения и особенности индивидуального и группового внушения.

— контрвнушение. Основные понятия и виды контрвнушаемости.

— тесты на внушаемость и признаки погружения в транс.

— самовнушение и самогипноз. Основные определения и механизмы функционирования.

— основные теории гипноза, взгляды на гипноз современных ученых.

— основные направления гипноза: (классический, эриксоновский, психологический гипноз наяву, психоаналитическая школа гипноза и т.п.)

— суггестивные факторы наступления гипнотического состояния.

— стадии гипноза.

— основные методы воздействия при гипнозе (слуховой анализатор; зрительный анализатор; кожный анализатор).

— основные теории и техники аутотренинга, саморегуляции, самокодирования.

3.5. Методы С.А.Зелинского.

«Метод сознательно — бессознательной саморегуляции».

«Метод Анти-Манипуляций» («Метод Анти-М»).

«Метод Постижения информации» («Метод ПИ»).

«Метод боксинг-терапия» (Boxing-терапия).

Метод 1 и Метод 2 аутотренинга-психической саморегуляции.

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.); 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) развивает в себе способности к анализу медиатекстов, к пониманию социальных, культурных, политических и экономических смыслов и подтекстов медиатекстов

о) развивает коммуникативные способности личности;

п) обучается идентифицировать, интерпретировать, и создавать медиатексты;

р) и т.п.

Для реализации подобного используются различные способы.

с) идеологическое воспитание.

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).

т) 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 поступаемой информации.

В этом случае по-прежнему используется бессознательный анализ поступаемой информации, что значительно ускоряет процесс верификации, отбора, информации на полезную и не нужную. При этом, со временем меняется характер поступаемой 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.

Метод Постижения Информации С.А.Зелинского (или Метод ПИ, С.А.Зелинский, 2009).

Оглавление.

1. Вступление.

2. Теория.

3. Методика.

4. Вывод.

Вступление.

Разработанный нами «Метод постижения информации» (сокращенно «Метод ПИ») наряду с другими разработанными нами методами входит в метод развития сознательно-бессознательной саморегуляции, являющийся базовым методом самостоятельного регулирования процессов, происходящих в психике.

Назначение метода: «Метод постижения информации» позволяет запоминать практически неограниченные объемы информации, попадающие в зону восприятия психикой индивида из внешнего, окружающего мира.

Теория.

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 представлена тремя структурными единицами: 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 переходит в сознание, или вытесняется в бессознательное психики). 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 (в зоне восприятия его головного мозга), оказывает влияние на психику (а значит и сознание), независимо от того, была ли такая информация осознанной, т.е. прошла в сознание, или была вытеснена из сознания в подсознание.

Информация задействуется мозгом посредством репрезентативных и сигнальных систем. Сигнальных систем 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-вкусовая.

Мозг человека способен впитывать в себя значительные объемы информации. От перегрузки (перенасыщенности мозга информацией) спасают механизмы биологической 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).

Нами был разработан «Метод Постижения Информации» («Метод ПИ»), благодаря которому 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. (Более подробно подобные приемы рассмотрены нами ниже, в разделе «методика»). 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 обязательно избирательно относиться к поступающей в мозг информации. (Процесс запоминания информации проходит три основных этап развития саморегуляции, более подробно нами рассмотренных в концептуальном обосновании разработанного нами метода сознательно-бессознательной саморегуляции, в который наряду с другими методами входит и «Метод постижения информации»).

Итак, мы исходим из того, что на психику человека оказывает превалирующее влияние информация. Информация может поступать из двух источников: внешнего и внутреннего мира. Под внешним миром мы понимаем все, что окружает человека (окружающий мир). 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.

Прежде чем подойдем к рассмотрению конкретных методических приемов, еще немного остановимся на теории вопроса.

Необходимо обратить внимание, 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 гипнотизера (установление т.н. раппорта). Кроме того, доминанты, установки и паттерны могут формироваться также вследствие усиления ранее уже имеющихся 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. Кроме того, в психике человека, помимо того что постоянно формируются новые и усиливаются ранее существующие доминанты, установки и паттерны, происходит постоянное формирование новых архетипов (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, 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, т.е. 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 (в результате дополнения новой информацией старой), а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (архетип личного бессознательного).

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 объемы такой информации, и общее качество запоминания. Мы разработали метод такого воздействия на цензуру психики, назвав это «Методом Постижения Информации» («Метод ПИ»). Кроме того нами были разработаны ряд других методом, которые все вместе входят в метод сознательно-бессознательной саморегуляции. (Например, «Метод Анти-Манипуляций» («Метод Анти-М»), направленный против любого искусственного вмешательства в мозг путем манипуляций. В «Метод Анти-М» мы также объясняем механизм усвоения информации мозгом (процессы подобной деятельности). Или «Метод Боксинг-терапия», основная задача которого саморегуляция психической жизни индивида через занятия боксом по специальной

методике. Метод «Боксинг-терапия» также входит в общий метод — Метод сознательно-бессознательной саморегуляции. Причем сознательно — бессознательная саморегуляция — это непрерывный и последовательный процесс, состоящий из трех стадий проявления, формирования и совершенствования способности личности к саморегуляции; заметим, что каждая последующая стадия является дополняющей по отношению к предшествующей. Речь идет о следующих стадиях: бессознательная, сознательная, сознательно-бессознательная.

Методические основы «Метода ПИ».

Мы обратили внимание, что 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.

Мы уже говорили, что 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.

Таким образом, мы установили, что в результате ряд специальных 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.

По нашему мнению, «Метод ПИ» способен прочно закрепить любую информацию в подсознании человека, а значит и значительно повысить его способности к обучению путем постижения внушительных объемов информации.

Рассмотрим методические приемы:

Методика.

«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.

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 спектре 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 помещении, 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 зону восприятия мозга 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 влияние 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. 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).

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;

б) через определенный период времени рекомендуется менять произведения, чтобы не происходило привыкания и излишней адаптации психики к данным раздражителям ЦНС;

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).

Общий вывод по «Методу 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.

Метод Постижения Информации Зелинского (или Метод ПИ, С.А.Зелинский, 2009).

Чуть подробнее.

Мозг способен впитывать значительные объемы информации. От перегрузки (перенасыщенности мозга информацией) спасают механизмы 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). Далее мы подробнее рассмотрим подобный процесс, а сейчас заметим, что российским ученым-гипнологом С.А.Зелинским был разработан «Метод Постижения Информации» (Метод ПИ), благодаря которому появляется возможность любому желающему в

максимально короткое время значительно повысить как запоминаемость информации, поступающей из внешнего мира, так и объем подобной информации. Причем следует обратить внимание, что на первоначальном этапе овладения «Методом ПИ Зелинского» вследствие резкого увеличения запоминаемости рекомендуется проводить верификацию поступающей из внешнего мира информации, потому что мозг будет запоминать все подряд. Поэтому после «Метода ПИ» или попутно с овладением «Методом ПИ» («Метод Постижения Информации Зелинского»), следует научиться «Методу Анти-М» («Метод Анти-Манипуляций Зелинского»), благодаря овладению которым впервые каждый индивид становится полностью защищен как от манипуляций со стороны других индивидов или манипуляций со стороны СМИ, так и способен самостоятельно контролировать наполняемость личного бессознательного, в зависимости от необходимости ставя или снимая барьеры на пути информации, поступающей из внешнего мира.

Рассмотрим «Метод Постижения Информации Зелинского» («Метод ПИ»).

Итак, мы исходим из того, что на психику индивида оказывает превалирующее влияние информация. Информация может поступать из двух источников: внешнего и внутреннего мира. Под внешним миром мы понимаем все, что окружает индивида (окружающий мир). Под внутренним миром — его собственные, внутренние, мироощущения. В спектре соединения информации полученной из внешнего и внутреннего мира получается мировоззрение конкретного индивида 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 проследиваться в течение скорости мысли. При этом все же рекомендуется на протяжении как минимум определенного времени сохранять общую линию в собственных взглядах в отношении жизни (жизнь — как проекция мироощущения), в ином случае можно осторожно говорить о развитии определенной симптоматики какого-либо из психических расстройств в частности и деперсонализации психики в целом. Однако сейчас мы рассматриваем «Метод Постижения Информации» в проекции к психике относительно психически здорового человека.

Итак, обозначим вводные. Объект исследования — психика. Предмет исследования — возможности мозга (памяти) к запоминанию значительных объемов информации. Цель — увеличение объемов постижения информации, или другими словами, перед нами стоит задача за минимальный промежуток времени запоминаемость и объем информации, поступающей из внешнего мира. Такая задача разрешается «Методом Постижения Информации Зелинского», или сокращенно: «Методом ПИ». Достигается подобное следующим образом:

1) Управление потоком информации.

В этом случае применяется избирательный подход к поступлению новой информации. Необходимо избирательно подходить к информации, которая в значительном объеме (посредством, например, средств массовой коммуникации и информации) появляется в зоне восприятия человека. Учитывая, что любая информация так или иначе откладывается в подсознание, мы должны говорить, что в результате использования (применения через овладение) с «Методом ПИ» почти вся такая информация будет дополнительно (автоматически) помечена положительными импульсами (вследствие образования доминант), а значит подаваемая на подобном фоне будет также дополнительно обогащена установкой на запоминание; в этом случае такая информация при переходе в подсознание намного быстрее чем в обычных случаях найдет ассоциативный отклик как с ранее имеющейся информацией схожей направленности в личном бессознательном, так и той или иной информацией схожей направленности в коллективном бессознательном, а значит в первом случае будет образование новых паттернов поведения и усиление старых, а во втором — активизация основных архетипов (открытых К.Г.Юнгом: архетипов коллективного бессознательного), и появление новых архетипов путем в т.ч. и разветвления прежних, т.е. образование новых архетипов личного бессознательного. (Как полагает С.А.Зелинский, архетипы присутствуют не только в коллективном, но и в личном бессознательном. В этом случае архетипы состоят из остатков информации, которая когда-то попала в психику индивида, но не была вытеснена в сознание или в глубины памяти, а осталась в личном бессознательном будучи обогащенной ранее полусформированными доминантами, полу-установками, и полу-паттернами; 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, или иными словами, схожими импульсами от афферентных связей, т.е. связей между нейронами мозга), ранее полусформированные доминанты, установки и паттерны доформируются, в результате чего в мозге появляется полноценная доминанта, а в подсознании появляются полноценные установки переходящие в паттерны поведения; доминанта в коре головного мозга, вызванная очаговым возбуждением служит причиной надежного закрепления психологических установок в подсознании, а значит и появление соответствующих мыслей у индивида, переходящих в последующем в поступки вследствие предварительного перехода установок в подсознании в паттерны поведения в бессознательном.)

Таким образом, управление потоками информации, по С.А.Зелинскому, означает избирательное отношение к любой информации, появляющейся в зоне восприятия мозгом человека информационных потоков, т.е. в этом случае необходимо проводить первоначальный предварительный отбор любой информации, потому что при использовании «Метода ПИ» мозг

сможет впитывать в себя любые объемы информации, которые прочно станут откладываться в подсознании, и после оказывать свое влияние на сознание, т.е. на возникновение у индивида мыслей и соответствующих поступков (поступков — как следствие появления мыслей).

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; при этом в нашем случае цензура психики должна быть сознательно-бессознательной для увеличения приема и обработки поступающей информации. Именно благодаря длительным тренировкам в анализе и постоянном увеличении количества получаемой информации мозг человека, по нашему мнению, способен использовать цензуру психики в дополнительном режиме, обеспечивая помимо сознательного компонента еще и сначала частично бессознательный, после только бессознательный (как бы автоматически-бессознательный), а на третьем этапе уже частично сознательный с превалированием бессознательного (автоматизма на пути верификации информации, поступающей из внешнего мира в психику индивида). Таким образом необходимо обязательно проводить предварительный отбор (оценку) информации, которая будет направлена в мозг, потому что в памяти при реализации «Метода ПИ» отложится любая вновь поступающая информация. Осуществляется такой отбор сначала сознательно, затем бессознательно (автоматически), а после снова сознательно-бессознательно (в последнем случае частичное осознание при почти полном автоматическом необходимо при поступлении качественно новой информации, информации ранее неизвестного для индивида содержания; поэтому для верификации ее и должно частично использоваться сознание посредством имеющегося в психике барьера критичности, т.е. цензуры психики, при превалировании автоматически-бессознательных процессов верификации).

2) Увеличение количество информации, поступающей в мозг для последующего анализа, который происходит, как мы уже заметили, автоматически (бессознательно-сознательно), благодаря взаимодействию сознания и подсознания. В этом случае выделяют следующие способы постижения информации с максимальным запоминанием последней:

а) Необходимая информация вводится на фоне снижения барьеров критичности психики плюс в суггестивных (трансовых и предтрансовых) состояниях (на фоне усталости как общего фактора, и в моменты повышения внушаемости организма — период после просыпания, и период перед засыпанием — как дополнительные факторы; т.е. в измененном состоянии сознания, ИСС).

б) Информация в процессе визуально-аудиального восприятия, например, самостоятельного чтения или восприятия на слух, поступает на фоне одновременного музыкального сопровождения.

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 приятная расслабляющая музыка, находящая отклик «в душе индивида», например, классическая музыка, или для среднего поколения — музыка 80-х, для старшего поколения — произведения середины и второй половины 80-х гг. 20 века и проч.); общая рекомендация: использовать известные музыкальные произведения, которые ранее уже наметили формирование архетипов, установок и паттернов поведения в бессознательном; в этом случае вероятность того что барьер критичности будет значительно ослаблен, а значит если на фоне подобной музыки будут подаваться необходимые установки, они прочно и навсегда войдут в подсознание).

в) Информация вводится в подсознание в процессе двигательной активности индивида.

В этом случае подобный способ позволяет внедрить в подсознание установки, которые закрепятся в мозге в виде доминант и психологических установок; после, воздействуя на такие доминанты и установки посредством, например, повторяемости информации, или благодаря подаче четкого кодового сигнала, окажется возможным вызывать соответствующие реакции в психике человека, т.е. мозг в ответ на импульс будет реагировать так же, как это было в момент ввода установок и образования доминант, формирования паттернами последующего поведения индивида. Другими словами, наиболее результативным в случае подобной формы подачи информации (главным образом такая информация подается в виде внушения, так как у объекта во время двигательной активности явно проявляется повышение суггестивной зависимости) является одновременное поступление информации в подсознание и закрепление там в виде психологических установок (кодирования, психопрограммирования) и формирование паттернов в бессознательном психики, т.е. формирование устойчивых механизмов будущего поведения объекта. При этом мы исходим из таких положений, что во время двигательной активности вербальная информация запоминается лучше (если слова сопровождаются движениями), а также полагаем, что если движения вызывают положительный настрой в психике (позитивное эмоциональное возбуждение), то значит и цензура психики ослабляет свое воздействие (т.е. мы «обманываем» ее таким образом); тем самым информация, поданная одновременно с подобной «радостью», будет как бы автоматически благосклонно воспринята психикой, пройдет в подсознание (бессознательное), и позже уже оттуда начнет свое воздействие на сознание индивида. Также становится возможным допустить некоторые вариации и не сковывать себя только двигательной активностью, а просто подать информацию, предназначенную к запоминанию на фоне радости и (или) общего благоприятного состояния психики. Как, впрочем, и в моменты горя. Т.е. тогда, когда психика человека находится в измененных (трансвых) состояниях сознания, и вынуждена бросать все силы на борьбу со стрессом, в результате чего ослабевает контроль цензуры психики, а значит в такие моменты становится

возможным достаточно легко внедрять в психику индивида какую-либо информацию (основа кодирования). При этом если дополнительно закреплять вводимую в подсознание информацию (например, использовать метод «якорения», применяемого в НЛП), то становится возможным обозначать такую информацию в коре головного мозга в виде устойчивых доминант а в подсознании в виде психологических установок, а значит последующее повторение (намеренное вызывание, в данном случае) подобных состояний будет оказывать помощь в воздействии на такого запрограммированного (закодированного) индивида.

г) Введение информации в момент нахождения психики объекта в измененных состояниях сознания (ИСС).

Как мы уже заметили, в моменты ИСС барьер критичности на пути поступления информации из внешнего мира находится в заметно ином состоянии, нежели чем в психике человека в момент полного контроля сознанием (т.н. обычное состояние сознания, ОСС). Сознание в данном случае играет важную роль, но зачастую только в случае если психика индивида не испытывает какого-либо дискомфорта (страх, боль, чувства вины, тревожность, сексуальное желание, голод, жажда, желание удовлетворения физиологических потребностей, и т.п.) В случае какого-либо дополнительного воздействия на психику в виде вышеперечисленных примеров, сознание практически любого человека уже не может полностью контролировать ситуацию на протяжении длительного времени. Известно, что от испытывания длительное время боли (во время пыток, например) сдавались даже самые стойкие, а воздействие на инстинкты, например, секс, страх, или деньги во все времена использовалось разведчиками всего мира для установления контактов и (или) шантажа «нужных» людей.

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. Тем самым барьер критичности на пути поступления новой информации из внешнего мира заметно ослабляется, поэтому вся получаемая информация откладывается в подсознании. Если же такая информация будет эмоционально насыщена, то в этом случае путем образования активных доминант акад. А.А.Ухтомского (очагового возбуждения в коре головного мозга) или пассивных доминант (очагового торможения в коре головного мозга) в подсознании закрепляются психологические установки (по акад. Д.Н.Узнадзе), что приводят к формированию соответствующих паттернов поведения (проф. З.Фрейд, К.Г.Юнг, М.Эриксон) и (или) дополнительного формирования вновь образованных или предварительно образованных и усиленных этим архетипов личного бессознательного (или усиления ранних импульсов, полученных от поступившей информации; такие импульсы в данном случае не привели к созданию полноценных доминант, установок и

паттернов; но такое образование было намечено, в результате чего появились полу-доминанты, полу-установки, полу-паттерны)

Итак, мы определили, что главенствует бессознательное. Именно бессознательное берет контроль над сознанием в трансовых, или измененных состояниях сознания. Роли бессознательного психики уделяли особое внимание академики А.Н.Леонтьев (2000), А.Р.Лурия (2006), и др., а академик С.Л.Рубинштейн (1989) предлагал вслед З.Фрейду называть психоанализ глубинной психологией, как термин, наиболее точно выражающий происходящие в психике процессы. В бессознательном, как установили профессора З.Фрейд, К.Г.Юнг и многие другие, скрываются архаичные желания человека (архаичные инстинкты), вытесненные в глубины психики в т.ч. и в процессе развития цивилизации (роста культуры в обществе). При этом т.н. первичные инстинкты, вытесняясь в бессознательное, не исчезли окончательно, просто индивид, находясь в обычном состоянии сознания (ОСС), оказался способен более-менее контролировать их; тогда как при погружении такого индивида в трансовые или измененные состояния сознания (алкогольное опьянение, усталость, период пробуждения и засыпания с сильным желанием сна, сильное сексуальное желание, состояние сильной тревоги или радости, нахождение в единой массе среди других индивидов и т.п.) все эти первобытные инстинкты находят выход, снова оказываются в сознании, и таким образом подчиняя его, вынуждают даже самого законопослушного индивида совершать полукриминальные поступки, продиктованные временно ставшей деструктивной психикой.

Помимо перечисленных нами случаев погружения в ИСС, измененные состояния сознания (усталость, опьянение, простудные заболевания, период просыпания, период засыпания, период усталости, вызванной в т.ч. и недосыпанием, и т.п.), в подобные состояния человек может попадать находясь в толпе. 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.

Как мы уже заметили, основным подводящим результатом метода постижения информации является снижение барьера критичности на пути поступления информации из внешней среды. В случае ослабления деятельности цензуры психики в этом случае становится возможным не только вводить в бессознательное психики значительные объемы информации, но и такая информация практически полностью будет откладываться в бессознательном психики, закрепляясь там особыми кодовыми характеристиками, благодаря которыми подобная информация прочно закрепляется в

виде установок в подсознании (происходит своего рода кодирование психики путем образования доминант, т.е. очагового возбуждения в коре головного мозга), а также, как мы полагаем, при поступлении новой информации со схожим кодовым значением — такая информация доформирует задатки намеченных к формированию (полусформированных) паттернов поведения и усиливает архетипы личного бессознательного. (С.А.Зелинский).

Итак, чтобы повысить ввод новой информации нам необходимо вводить такую информацию:

1) на фоне ИСС;

2) на фоне предварительного закрепления информации путем образования кодовых значений информации в полусформированных установках и паттернах поведения, а также и архетипов личного бессознательного (в этом случае, при совпадении кода новая информация накладывается на существующую);

3) вводить информацию на фоне снижения барьера критичности цензуры психики;

4) ввод новой информации сопровождать установками с помощью ауто-внушения (например, аутотренинга). В последнем случае становится возможным преодолеть барьер критичности путем манипулирования с собственной психикой, как бы в нашем случае, с «благородным обманом самого себя». Благородным — потому что в отличие от негативных манипуляций, в данном случае мы программируем собственную психику на постижение новой информации, а значит, присутствует явный позитивный аспект, что, по меньшей мере, благородно. При этом само слово «постигание» предполагает не просто прием информации из внешнего мира, или обработку такой информации, но и значительное увеличение запоминаемости подобной информации. Достижение увеличения запоминаемости как мы уже обращали внимание, заключается в снижении барьера критичности, и повышении эффективности суггестивного воздействия. При этом обратим внимание, что индивид в случае подобного рода суггестивного воздействия находится в состоянии яви (ну или полуяви, в трансовом состоянии, или ИСС — измененном состоянии сознания). Несмотря на то, что подобного рода психологическим воздействием можно заниматься выбрав в качестве объекта другого человека, мы все же продолжим рассматривать в качестве исходных предпосылок и транскрипции «Метода Постигания Информации Зелинского», т.е. в применении большей частью для повышению собственных способностей к запоминанию любого индивида по отношению к самому себе; причем в состоянии бодрствования. В связи с этим еще раз следует обратить внимание, что одним из способов повышения суггестивного воздействия в состоянии бодрствования, а равно снижения действия цензуры психики, является:

— внушение в период сразу после пробуждения (от момента полупробуждения и в течении первых 5-10-30-60 минут);

— внушение в период перед засыпанием;

— внушение во время усталости, вызванной, например, недосыпанием;

— внушение в сочетании с музыкальным сопровождением (подбор музыкальных композиций осуществляется в соответствии с индивидуальными особенностями психики каждого человека, но большей частью желательна музыка без слов, например классическая музыка [1]; причем через время рекомендуется менять произведения, чтобы не было излишнего привыкания и цензура психики все время была задействована);

— внушение на фоне эмоционального возбуждения (радость или горе);

— внушение в момент т.н. сенсорного голода;

— внушение в результате отсутствия другой информации (это, кстати, весьма эффективный способ, который отчасти реализуется и посредством внушения в просоночных состояниях, особенно в период после пробуждения);

— внушение посредством подачи информации на фоне мышечной деятельности (психика в этом случае переключается на двигательную активность, а значит ослабевает барьер критичности), внушение в состоянии глубокого расслабления (состояние полного покоя души и тела) и проч.

Таким образом, получается, что в результате «Метода Постижения Информации Зелинского» мы способны значительно повысить процесс запоминаемости информации. При этом следует обратить внимание, что наиболее эффективная запоминаемость происходит на фоне полного ослабления барьера критичности (цензуры психики) в утренние часы (период сразу после пробуждения), а также на фоне легкого недосыпания; в этих случаях почти вся информация прочно закрепляется в подсознании в виде психологических установок (кодирования), а значит в последующем также легко перейдет в сознание. На это следует обратить особое внимание. Первые полчаса и даже час (в зависимости от индивидуальных особенностей организма) после пробуждения мозг человека максимально восприимчив к запоминанию любой информации (посредством перевода такой информации, минуя сознание с его барьером критичности, сразу в подсознание). Независимо что это, утро или вечер, день, ночь и проч. важен сам факт предварительного сна, затем пробуждения, и ввода информации на фоне подобного трансового или полутрансового состояния человека. После сна (необязательно полноценного; в иных случаях даже рекомендуется именно легкое недосыпание, чтобы снизить барьер критичности) мозг человека наиболее восприимчив к запоминанию. Происходит это из-за невозможности в полную меру включиться барьеру критичности на пути информации, поступающей в мозг, т.е. т.н. цензуре психики. Цензура — это составляющая психики, которая находится между сознанием-бессознательным и окружающим миром, и характеризует собой верификацию информации, переходящей из внешнего, окружающего мира — в мир внутренний (сознание и подсознание).

Основная функция цензуры — распределение информации, поступающей из внешнего (окружающего) мира между сознанием и подсознанием (бессознательным). Для того чтобы повысить запоминаемость, необходимо снизить барьер критичности, а также подкрепить информацию, предлагаемую для запоминания, эмоционально. Таким образом, за счет снижения барьера критичности информация не только будет направлена в подсознание, но и отложится там в виде установок (Д.Н.Узнадзе), сформированных и усиленных паттернов поведения за счет задействия в т.ч. и архетипической составляющей бессознательного (С.А.Зелинский, 2008). Эмоциональное насыщение информации из внешнего мира поступающей в мозг приводит к формированию активных доминант А.А.Ухтомского (активному очаговому возбуждению в коре головного мозга), а также очаговому торможению в коре головного мозга (доминанта в этом случае автоматически тормозит и подчиняет себе все соседние участки коры головного мозга, постепенно выключает все органы чувств кроме одного: гипнотик слышит лишь голос гипнотизера; генерируется транс, т.е. измененное состояние сознания, когда максимально ослаблена и фактически выключена цензура психики, а значит любая информация, подаваемая в данный момент, прочно отложится в подсознании гипнотика и далее будет служить руководством к действию, посредством в т.ч. и сформировавшихся установок по Д.Н.Узнадзе переходящих в паттерны поведения). Для понимания процесса следует остановиться подробнее на паттернах поведения. На наш взгляд, паттерны поведения способны не только постоянно появляться вновь, но и усиливаться ранее существующие (С.А.Зелинский, 2003-2008). Точно также мы считаем, что в личном бессознательном психики современного человека представлено неисчислимое количество архетипов (также как заметил Юнг — представлены архетипы в огромном количестве в коллективном бессознательном); причем архетипы продолжают образовываться в процессе жизни человека все время; в данном случае наблюдается ситуация когда ранее поступившая информация не вытесняется из психики окончательно, а как бы «ждет подкрепления» новой информации, и если сигнал вновь поступившей информации совпадет с сигналом ранее существующей, то будет наблюдаться процесс доформирования прежних полу-доминант, полу-установок, полу-паттернов поведения. (С.А.Зелинский, 2007-2008).

Остановимся подробнее. Итак, в процессе очагового возбуждения в коре головного мозга (доминанты акад. А.А.Ухтомского) информация прочно откладывается в виде установок (психологические установки акад. Д.Н.Узнадзе) в подсознании. Однако как уточняет ученый-гипнолог С.А.Зелинский, в подсознании (в бессознательном психики) к этому времени уже имеются определенные, сформированные ранее паттерны поведения, т.е. устойчивые механизмы, направляющие в последующем поведение индивида, т.е. паттерны поведения отвечают за совершение индивидом поступков, тогда как установки (образующиеся вследствие

предварительного образования доминант) участвуют в появлении у индивида мыслей. Таким образом установки могут переходить в паттерны (усиливая последние), а могут действовать самостоятельно, влияя на поведение индивида. Происходит это в случае если поступки являются следствием предварительного появления мыслей; поэтому если сформировавшиеся в подсознании установки влияют на появление у человека тех или иных мыслей (т.е. мыслей проникнутых информацией, закрепившейся в подсознании в виде установок), то вполне логично, что установки могут самостоятельно участвовать в направленности действий человека на совершение тех или иных поступков, т.е. установки в этом случае формируют поведение индивида. В случае же временного пребывания индивида в измененных, трансовых, состояниях сознания, такой человек может совершать поступки без предварительного участия сознания, т.е. действовать рефлекторно, инстинктивно. (С.А.Зелинский). По нашему мнению, в психике человека помимо того что постоянно формируются новые паттерны поведения и усиливаются ранее существующие, также происходит постоянное формирование новых архетипов. Становится возможным так потому, что новая информация, поступающая в мозг в результате отражения (важной функции сознания) в психику, может сразу переходить в паттерны поведения, формируя их и усиливая ранее существующие, а может и предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном подкрепленном схожей информацией (со схожей кодировкой) из коллективного бессознательного. Ранее наличие такой информации не хватило для формирования соответствующего архетипа, несмотря на то, что была явная предрасположенность к оному, но не хватало частичного усиления, которое и происходит в данный момент с вводом (поступлением) новой информации; в результате чего новая информация дополняет ранее существующую, а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (в данном случае архетипов личного бессознательного); причем в данном случае, как полагает С.А.Зелинский, образованию нового архетипа (архетипа личного бессознательного) необходима предварительная полусформированность архетипа в коллективном бессознательном, а также в результате взаимосвязи с вновь поступившей информацией в личном бессознательном как раз и послужила появлению уже нового архетипа уже в личном бессознательном. Что же касается формирования нового паттерна поведения, то по нашему мнению, становится возможным подобное потому, что любая информация, которая находится в зоне восприятия индивида (информация, которая улавливается его визуальной, аудиальной, кинестической репрезентативными системами, а также сигнальными системами психики) откладывается в подсознании, а значит при управлении психикой необходимо учитывать сформированность в бессознательном психики установок, жизненного опыта данного индивида, уровня его образования, воспитания, интеллекта и проч. индивидуальные особенности. Информация, которая попадает подсознание, вступает в коррелят с уже имеющейся в психике

информацией, т.е., она вступает в ассоциативные контакты с информацией, накопленной архетипами личного и коллективного бессознательного, и обогащаясь информацией от них — значительно усиливается, формирует новые или доформирует, усиливая, уже существовавшие паттерны поведения, и по прошествии определенного времени (индивидуального в случае каждого человека) начинает оказывать влияние на сознание, потому что при появлении какой-то новой информации, психика начинает ее бессознательно оценивать с позиции ранее накопленной информации в бессознательном (личном и коллективном), т.е. информации, как приобретенной в процессе жизнедеятельности данного индивида, так и перешедшей к бессознательному с помощью генетических и филогенетических схем. (Как полагает С.А.Зелинский, архетипы присутствуют не только в коллективном, но и в личном бессознательном. В этом случае архетипы состоят из остатков информации, которая когда-то попала в психику индивида, но не была вытеснена в сознание или в глубины памяти, а осталась в личном бессознательном будучи обогащенной ранее полусформированными доминантами, полу-установками, и полу-паттернами; 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, или иными словами, схожими импульсами от афферентных связей, т.е. связей между нейронами мозга), ранее полусформированные доминанты, установки и паттерны доформируются, в результате чего в мозге появляется полноценная доминанта, а в подсознании появляются полноценные установки переходящие в паттерны поведения; доминанта в коре головного мозга, вызванная очаговым возбуждением служит причиной надежного закрепления психологических установок в подсознании, а значит и появление соответствующих мыслей у индивида, переходящих в последующем в поступки вследствие предварительного перехода установок в подсознании в паттерны поведения в бессознательном.) Поэтому «Метод Постижения Информации Зелинского» («Метод ПИ») способен прочно закрепить любую информацию в подсознании человека, а значит и значительно повысить его способности к обучению путем постижения внушительных объемов информации.

[1 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.

Два метода ауто-тренинга (С.А.Зелинский, 2007).

1-й метод: Метод аутотренинга-1.

Техника идеомоторно-суггестивного погружения в глубокий транс по С.А.Зелинскому (2007).

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 (2007).

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 (кроватьи, 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) С.А.Зелинского (2009).

Кратко суть метода в следующем: во время занятий боксом как терапией у человека снимаются психологические комплексы, появляется уверенность в себе, воспитывается воля и характер, человек начинает увереннее смотреть на мир, а значит, купирует возникновение симптоматики нервных заболеваний (пограничных расстройств личности).

Следует заметить, что сами по себе занятия боксом еще не оказывают психотерапевтический эффект в необходимой для лидера мере. Важна методика преподавания. Поэтому в свое время мы разработали метод подобного преподавания, названный нами как боксинг-терапия, где бокс преподается в спортивно-оздоровительном варианте, т.е. не ставится цель участия в соревнованиях, что в корне меняет и систему подготовки. Причем, в преподавании по методу боксинг-терапия изучаются те же приемы бокса (удары, защиты, передвижения и проч.), 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.

Вследствие чего приступать к тренировкам боксом по методике боксинг-терапия можно в любом возрасте и с любыми ограничениями по здоровью. Становится не важным, сколько вам лет, какой у вас вес тела, занимались ли вы вообще когда-нибудь спортом, имеете ли хронические заболевания и проч. – в нашем случае это не играет никакой роли.

Кроме того, еще одним принципиальным отличием методики боксинг-терапия является психологический подход, предусматривающий наличие у тренера, помимо педагогических, еще и психологических знаний, позволяющих лучше понимать учеников. Поэтому и тренеры по методу боксинг-терапия называются не просто тренеры, а тренеры-психологи.

Кстати, отсутствие соревнований, не только меняет систему подготовки, но и оказывает на вас особый благоприятный психологический климат для тренировок. Ведь, если вы придете в обычную секцию – вас (за редким исключением) сразу начнут бить более опытные спортсмены, готовящиеся к спортивным турнирам. Это и понятно. Тогда как, если вся секция ориентирована на тренировки в режиме «для себя» (как это в методе боксинг-терапии), то с вами рядом окажется такой же новичок, как и вы, пришедший в таком же возрасте как и у вас, и ставящий перед собой такие же цели, как и ваши. И это очень важно понимать и делать правильный выбор при выборе чем заниматься. Ибо, обучаясь по методу боксинг-терапия, перед вами возможность изучения приемов бокса в щадящем режиме, когда осваивается весь арсенал приемов бокса, проводятся спарринги, ставится нокаутирующий удар, шлифуется техника, формируется физическая подготовленность, снимается психологическое напряжение и проч. – но в исключительно правильно подобранном режиме. Да и ваши противники уже не противники как таковые, а партнеры, которые удары проводят в щадящем режиме, перчатки и шлемы используют, а если надо и жилеты специальные применяют, что все вместе заметно снижает опасность получения каких-либо травм, а то и исключает оные. Причем, в случае возникновения экстремальной ситуации вне спортивного зала – ваш арсенал приемов и полученные навыки помогут справиться с любыми обидчиками. А значит, вы сможете защитить свое мужское достоинство и честь не занимающейся боксом женщины.

И если подытожить, то оказывается что, в результате тренировок по методу боксинг-терапия снимаются внутренние комплексы, происходит воспитание воли, характера, уверенности в себе, исчезает страх, сомнения, беспокойство, неуверенность, человек научается психопрограммировать собственную жизнь, и за минимально короткий срок происходит овладение навыками ведения боя в целом и навыками бокса в частности".

Боксинг-терапия (Boxing-терапия) С.А.Зелинского (2009).

Лишь тот, кто не знает бокса, может отождествлять бокс с дракой. Человек, не знающий сущности бокса, видит только его внешнюю сторону, которая может у него вызывать неприятное впечатление. Такой человек не понимает внутреннего содержания бокса, требующего большого умственного и физического напряжения, когда противники стремятся превзойти друг друга, превращая бокс в тонкое и умное соревнование, где побеждает сильная воля и лучшая техника. (А.И.Степанов, 1953).

Боксинг-терапия – новое, авторское, направление как в терапии, так и в преподавании бокса. Кратко суть метода в следующем: 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).

За счет чего это достигается?

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 соревновании, 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»). Таким образом, не важно сколько вам лет, какой у вас вес тела, занимались ли вы вообще когда-нибудь спортом, или были освобождены даже от уроков физкультуры в школе, имеете ли какие-нибудь хронические заболевания, инвалидность и проч. – в нашем случае это не играет никакой роли.

Кроме того, еще одним принципиальным отличием нашей методике перед остальными 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.

Разработанная нами методика имеет ряд принципиальных отличий. Одним из них, как мы уже заметили, является отсутствие соревнований. Что это значит? Это значит, что если вы решите заниматься боксом и придете в обычный спортивный зал в двадцать или в тридцать лет, то вас будут ставить в спарринги со спортсменами-разрядниками, потому что основная часть секции – это

спортсмены разрядники. И в результате подобного подхода тренеров по отношению к вам уже через несколько занятий у вас пропадет все желание тренироваться.

Именно поэтому нами и был создан метод особого преподавания бокса. Такой метод мы назвали боксинг-терапия, так как при занятиях вы, во-первых, попадет в группу таких же новичков как и сами (что оптимально уравнивает шансы всех тренирующихся в секции спортивно-оздоровительного, (терапевтического, бокса), во-вторых, так как нет цели участия в соревнованиях, то значит и нет боксеров разрядников, которые будут использовать вас в качестве живой боксерской груши. И отсутствие соревнований снимает любые ограничения по здоровью и возрасту.

Но при этом вы точно также изучаете приемы бокса, проводите спарринги, и т.п. – но тренировки проходят в значительно «щадящем» режиме (исключительно «легкие» бои, в пол силы, лишь обозначая удары при касании друг друга, да и то, в перчатках, которые еще больше смягчают силу удара соперника, что исключает получение каких-либо травм вообще).

А в случае реального нападения – ваши навыки бокса пригодятся, и вы всегда сможете дать отпор хулиганам-злоумышленникам, защитив свое мужское достоинство и честь не занимающейся боксом женщины.

А в третьих, что очень важно, тренер помимо педагогического образования имеет еще и психологическое. И всегда поймет то, что для вас будет максимально оптимально, удобно и необходимо.

И на наш взгляд только эти три перечисленные отличия тренировок по боксингу-терапии от обычных спортивных тренировок уже говорят сами за себя в необходимости принятия вами правильного решения.

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.

Тезисно изложим основные характеристики метода боксинг-терапии:

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 собственным наработок 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 несколько десятков мастеров спорта, победителей крупнейших российских и международных 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 по России, членом Союза журналистов РФ и Ассоциации кинообразования и медиапедагогике, членом Российской Психотерапевтической Ассоциации при Минздраве РФ, автором нескольких десятков 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.

Тезисно изложим 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.

Боксинг-терапия (Boxing-терапия) С.А. Зелинского (2009).

Краткое изложение

Лишь тот, кто не знает бокса, может отождествлять бокс с дракой. Человек, не знающий сущности бокса, видит только его внешнюю сторону, которая может у него вызывать неприятное впечатление. Такой человек не понимает внутреннего содержания бокса, требующего большого умственного и физического напряжения, когда противники стремятся превзойти друг друга, превращая бокс в тонкое и умное соревнование, где побеждает сильная воля и лучшая техника. (А.И.Степанов, 1953).

Арсенал ударов в боксе невелик. Их всего шесть: прямой или кросс, боковой или хук и удар снизу — апперкот. Все три удара наносятся как левой, так и правой рукой. Вот и получается — шесть. Но вариантов их применения — бесконечное множество. Удары могут быть одиночными, повторными, двойными, серийными и так далее. И в этом есть большое сходство бокса с шахматами. Ведь в шахматах всего шестнадцать фигур на каждой стороне, но вот уже более тысячи лет люди играют в шахматы и находят все новые и новые варианты защиты и нападения.

(Ф.Батлер, 1992).

Содержание.

1. Вступление.
2. Основные характеристики метода боксинг-терапия.
3. Основные преимущества метода боксинг-терапия.
4. Методика.
5. Группы. Психологическое направление.
 - 5.1. Групповые занятия по методу боксинг-терапия. Психологическое направление.
 - 5.2. Психологические правила для тренера-психолога при проведении групповых занятий.
 - 5.3. Психологические феномены, проявляющиеся при групповых занятиях.
 - 5.4. Некоторая специфика психологии масс.
6. Группы. Спортивные занятия.

- 6.1. Особенности проведения групповых спортивных тренировок по методу боксинг-терапия.
 - 6.2. Некоторые особенности занятий по методу боксинг-терапия. Спортивное направление.
 - 6.3. Примерная схема тренировки.
 - 6.4. Особенности построения отдельных занятий.
 - 6.5. Основы методики преподавания.
 - 6.6. Основные способы преподавания приемов.
 - 6.7. Последовательность обучения навыкам по методу боксинг-терапия.
 - 6.8. Основные методы обучения.
 7. Некоторые особенности физиологии движений.
 8. Некоторые рекомендации тренерам-психологам по методу боксинг-терапия:
(или на что тренеру следует обратить внимание в обучении).
 9. Некоторые рекомендации ученикам при тренировках по методу боксинг-терапия, или
Памятка ученику.
 10. Психологическое направление индивидуальной работы.
 11. Теория гипноза.
 12. Теория манипулирования.
 13. Общие рекомендации в работе тренера-психолога.
 14. Некоторые психологические приемы для повышения качества работы тренера-психолога.
 - 14.1. Психологические приемы С.А.Зелинского.
 - 14.1.1. Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).
 - 14.1.2. Способы манипулирования психическим сознанием человека (С.А.Зелинский, 2008).
 - 14.1.3. Психологические приемы манипулятивной подачи информации. (С.А.Зелинский, 2009).
 - 14.2. Рекомендации по работе с пациентами, имеющий высокий социальный статус.
 - 14.3. Психологические приемы и правила, используемые в работе тренера-психолога.
 - 14.4. Психологические особенности общения в работе тренера-психолога.
 15. Аутотренинг, или психическая саморегуляция.
 16. Примеры из практики.
 17. Заключение.
 18. Список источников.
- 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 наработок 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 медиапедагогике, членом Российской Психотерапевтической Ассоциации при Минздраве РФ, автором нескольких десятков 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 соответствие 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.Святош 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, контрвнушение).

— 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 инициированности «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 неоценимый 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, аутосуггестия, 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 (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 (на 2009 г.).

Ниже мы опишем психологические портреты некоторых пациентов, прошедших курс занятий по методу боксинг-терапия. При этом обратим внимание на два момента:

- а) продолжительность курса устанавливается в каждом случае индивидуально, и сам курс заканчивается всегда по желанию пациента и после его выздоровления;
- б) методы работы с каждым конкретным пациентом мы описывать не стали, объединив все в общую теорию методических приемов и правил, описанных отдельно.

Поэтому перед нами лишь психологические портреты некоторых лиц, пришедших на занятия. Имена и ряд не принципиальных фактов биографии, по которым можно установить какое-то сходство с реальными людьми (а это все люди не только реальные, но и некоторые из них люди отчасти известные) также изменены, как это принято в описании пациентов психотерапевта.

1. Пример № 1.

Николай Б.

Николай Б., 47 лет. Бывший музыкант (пианист), по его словам, «в составе вокально-инструментальных ансамблей объездил весь Союз». По образованию инженер (по специальности никогда не работал). Ныне род занятий – предприниматель малого бизнеса (совместно с компаньоном имеет хлебопекарню). В школе был освобожден от занятий физкультурой по причине слабого здоровья; после прихода к нам, на первом занятии не мог ни разу отжаться от пола. Детство провел с матерью. Много читал и занимался музыкой. Мать исключительно властная женщина, до сих пор контролирующая сына. Желание заняться бизнесом объясняет формой протеста против влияния матери. Для того чтобы открыть «свое дело» Николай продал квартиру.

На момент обращения Николай жил в гражданском браке с женщиной, на 11 лет младше его, в ее квартире. Квартира трехкомнатная. В квартире помимо Николай и его жены проживает взрослый сын жены от предыдущего брака. В семье, по словам Николая, «натянутые» отношения. Жена может себе позволить допоздна задержаться на работе (работает бухгалтером в частной фирме) или не приходить вовсе. Николай мучается от мыслей что она ему изменяет, но стесняется спросить о своих подозрениях супругу. С сыном гражданской жены, по словам Николая, «натянутые отношения». Николай с ним почти не разговаривает, опасаясь, по его словам, сделать сыну жены замечание и тем самым вызвать гнев супруги. У Николая также есть родной ребенок (дочь), которая живет с бывшей женой. С дочерью Николай не виделся после ее рождения, так как, по его словам, запрещает бывшая жена.

Специфика работы Николая накладывает дополнительный психологический отпечаток в общую причину его симптоматики. Дело в том, что хлебопекарня Николая работает подпольно: вместе с компаньоном они арендовали помещение в здании одной из школ; работают исключительно ночью; продукцию реализуют через подставные фирмы. Это вносит дополнительную нервозность у Николая как у организатора, вызывая страх перед внезапной проверкой налоговой инспекции и вынуждая идти на постоянные уступки перед наемным персоналом, который, по его словам, шантажирует его, требуя постоянного повышения заработной платы и обещая в случае отказа «заявить куда требуется». Причем повышает зарплату он только из своей доли доходов, опасаясь, по его словам, разгневать компаньона, если возьмет деньги из общей прибыли.

Николай признался, что является алкоголиком. Кодировался на год. После чего пьет ровно две недели подряд, каждый день до полной «отключки», после чего ложится в клинику, прочищает кровь и вновь кодируется на год. Через год все повторяется.

Пришел на занятия боксинг-терапией с целью обрести уверенность в себе, добиться исчезновения страха, улучшить взаимоотношения в семье и в бизнесе, и как нечто по его словам глобальное -- изменить характер и в какой-то мере судьбу. При обращении Николай признался, что патологически боится не только ударов, но и откровенных взглядов в свой адрес (такие взгляды он принимает за вызов, после чего старается тут же уйти, опасаясь что его начнут бить), но обещал выполнять все задания тренера.

Таким образом, на момент обращения перед нами были: депрессивные состояния, страх, неуверенность, чувство вины, исключительно слабая физическая подготовка, алкоголизм, неустойчивая психика, плохие отношения я в семье, и отсутствие любых навыков бокса.

После начала тренировок Николаю было дано задание – при случае говорить окружающим (близким, коллегам, проч.) о начале собственных занятий боксом.

Уже на первых занятиях Николай открыл для себя (в результате нашего убеждения в этом), что обладает сильным нокаутирующим ударом. Через несколько месяцев тренировок (занятия проводились 2 раза в неделю по часу-полтора) Николай стал выявлять желание участвовать в спаррингах против спортсменов-разрядников. Подобное желание было удовлетворено, и его тренировки теперь включали обязательные спарринги с подготовленными спортсменами. К концу учебного года занятий Николай стал выигрывать в таких спаррингах даже перворазрядников и кандидатов в мастера спорта. Соответственно наметился и терапевтический эффект: практически полностью исчезли страхи, депрессии, неуверенность в себе, и прочая симптоматика нервных расстройств. Пациент стал радостный от того что, по его словам, «жена перестала гулять» (его жена стала приходиться с работы даже раньше), а сын жены стал его уважать, т.е. перед нами, еще и

улучшение семейных отношений. Кроме того, Николай бросил пить, перестал бояться своих подчиненных, у него повысились доходы от бизнеса (компаньон стал его побаиваться и перестал подворовывать), в последствие Николай легализовал бизнес и стал вести бизнес самостоятельно, отделившись от компаньона.

Вывод по отношению к Николаю: перед нами явный положительный психотерапевтический эффект от занятий боксинг-терапией.

2. Пример № 2.

Константин К.

37 лет. Бизнесмен. Высокого роста. В прошлом – член молодежной сборной страны по ручному мячу. Интеллектуально очень развит, разносторонне образован (элитная французская школа и два высших образования; все с красным дипломом), свободно владеет (на уровне профессионального переводчика) несколькими языками. Повторным браком женат на девушке на 15 лет младше его. Имеет приемную дочь от предыдущего брака (после развода с женой приемную дочь усыновил, забрав права на ребенка у родной матери). Финансово обеспечен. Очень влиятелен. Внешне производит впечатление уверенного в себе человека. Привык к подчинению окружающих по отношению к нему. На момент обращения имел тесные связи на уровне правительства города и страны, по его словам, дружит семьями с рядом высокопоставленных чиновников.

Такой внешний портрет этого человека. И на первый взгляд напрашивается вопрос: что вынудило его не только придти на занятия боксинг-терапией, но и задержаться на четыре года занятий. А ответ знал сам Константин. По его словам, все, что у него есть – это только внешне. Его боятся, уважают, с ним стремятся дружить и проч., но он сам знает: стоит кому-то решить его побить – и все рухнет, а вся его власть исчезнет как мыльный пузырь. Поэтому основной побудительной причиной к началу занятий у Константина был страх. И он понимал, что этот страх исчезнет сам собой как только Константин почувствует, что владеет приемами бокса на таком уровне, чтобы дать отпор даже профессиональным спортсменам. Поэтому и тренировался он 4 года подряд, отменяя деловые встречи в угоду спортивным занятиям.

Еще одной причиной, побудившей Константина к началу занятий, было его детское желание заниматься боксом. В свое время придя в секцию бокса, он получил отказ от тренера. В то время в секциях бокса был жесткий отбор, к 1 сентября к залу выстраивалась очередь в несколько десятков подростков, поэтому брали не всех, а только тех, кто, по мнению тренера, мог в дальнейшем показать результат на соревновании. После отказа у отвергнутых подростков начинал бессознательно формироваться (сформировавшись вскоре окончательно) комплекс неполноценности. Такие подростки чувствовали себя отвергнутыми обществом, притом что сами

по себе были в своей основной массе слабыми, и в большинстве случаев «забытыми» (т.е. излишне скромными и абсолютно нерешительными⁵, с явно ослабленными коммуникативными способностями и выраженными внутренними проблемами неизменно отражающиеся на внешности⁶).

У Константина, как и других подростков, после отказа тренера взять их к секцию бокса рушился тот воздушный замок, который они уже успели возвести в ожидании похода-записи в секцию бокса и в предвкушении ожидавшихся вследствие этого изменений собственной жизни (уважение одноклассников и сверстников, страх дворовых хулиганов, внимание со стороны одноклассниц, и др.) Затаив бессознательную обиду «на весь мир», такие люди стремились достигнуть результатов в обычной жизни (чаще всего в карьере), чтобы стать финансово состоятельными, и терпеливо ожидая часа, когда они смогут за деньги получить то, от чего были отвергнуты ранее. Причем тут еще важно вот что. Почти все эти повзрослевшие дети, со схожими нереализованным детскими желаниями, не пошли заниматься к тренеру, который их когда-то отверг. Но так как травматическая ситуация из детства образовала соответствующую установку в подсознании, то дождавшись возможности начать занятия боксом – такие лица (заметно повзрослевшие с момента травматической ситуации для их психики) выбирают для занятий зал с наличием двух обязательных компонентов:

1) зал бокса должен по внешнему оформлению напоминать залы времен существования СССР (т.е. времен начала формирования установки: т.е. быть без т.н. «глянца», свойственного современным фитнес-центрам. А такие залы практически в неизменном виде сохранились в государственных учреждениях (например, спортивные залы государственных вузов);

2) высокая квалификация тренера, которая является второй почти обязательной причиной.

Бессознательно лица, подпадавшие под первую причину, желают чтобы их тренировал «чемпион», ибо таким образом бессознательно дополнительно реализуют ряд собственных деструктивных особенностей психики: садизма («они платят деньги, и за это их должны тренировать»), мазохизма («если уж подчиняться, то чемпиону, т.е. человеку, которого в свое время не только выгнали из секции, но и который достиг в спорте значительных результатов»), и т.п. Кроме того, заметим, что исходя из психологии человека, каждому в той или иной степени хочется подчиняться кому-то. Кто-то для этих целей выбирает начальника, кто-то собственную жену, кто-то родителей, кто-то высших авторитетов в виде Бога или кумира, а кто-то, как в нашем случае,

⁵ Кто был решителен – те настаивали на занятиях боксом после отказа тренера, и если тренеры видели такую настойчивость, в большинстве случаев они зачисляли мальчика в секцию.

⁶ Опущенные черты лица, уныние, выраженная апатия, страх, в некоторых случаях тревожность и беспокойство, являющихся следствием развивающегося невроза, и т.п.

тренера. Притом что в случае как раз наших лиц, подчиняются тренеру люди, которые занимают управляющие и командные должности на своей основной работе (работе, дающей им авторитет и финансовую обеспеченность). И чем выше должность такого человека, чем больше лежит на нем должностных обязанностей, тем с большим удовольствием он подчиняется тренеру, покорно выполняя все его команды (т.к. подчинение тренеру вне тренировок ничего не значит; выходя из зала, такой ученик вновь наделяет себя теми властными полномочиями, которые у него присутствовали до начала занятий в зале; а в большинстве случаев, вследствие снятия множества сопутствующих комплексов, выявляющихся и самоликвидирующихся в процессе занятий, такие лица добиваются еще большего успеха-результата в жизни, что, заметим, закрепляют общую позитивную установку от посещения тренировок).

Видимо точно также и у Константина, обида и комплекс неполноценности (с которым судя по всему он боролся всю жизнь, доказывая себе что он лучше остальных) надолго закрепились в его психике. Поэтому справедливо предположить, что он все эти годы (около 25 лет) ждал того момента, когда придет на занятия боксом – и ему не только не откажут, но и будут уделять пристальное внимание. Поэтому Константин и выбрал индивидуальные занятия⁷ по боксинг-терапии (кроме прочего, сыграла положительную роль и высокая стоимость занятий; заниматься по таким ценам могли далеко не все, а значит у него был шанс что ему уделят повышенное внимание и не выгонят с секции).

Результат после занятий превзошел все самые смелые ожидания: Константин стал активно показываться в новостях, стал вести программу по телевидению, в ряде случаев представлялся как тренер по боксу, отказался от охраны (раньше он шага не делал без телохранителей), т.е. налицо явное изменение в психике в лучшую сторону, причем, несмотря на то что после таких резких изменений он уже мог позволить себе оставить занятия, эффект оказался достаточно стабильный и продолжительный по времени: до сих пор он выступает по телевидению, комментируя как эксперт многие политические события из жизни города и страны.

Кроме того, весьма показательной деталью является то обстоятельство, что через какое-то время своих тренировок Константин стал сниматься в кино (в эпизодах), где играл роли криминальных авторитетов или бывших спортсменов-боксеров. Все эти роли в кино (он сам финансировал эти фильмы) свидетельствует о том, что его желание, озвученное при первом посещении тренера, уверенно чувствовать себя в возможном поединке, и главное, не бояться этого поединка осуществилось. Пусть и в кино, но Константин всегда выбирал сцены, где в полной бы

⁷ Индивидуальные тренировки отличаются от групповых тем, что ученик оплачивает стоимость занятия всей группы чтобы заниматься в формате один на один с тренером .

мере проявлялась его сила, отвага, решительность – то есть все те качества, к которым он стремился, и которые достиг после занятия боксинг-терапией. И факт возможности подобного говорит сам за себя и служит подтверждению правильности выбранного подхода в работе с этим пациентом. Кроме того съемки в кино и главное – выбор соответствующей роли – свидетельствуют о тех или иных бессознательных желаниях человека. А потому и выбор Константина говорит сам за себя.

Вывод по отношению к Константину: перед нами еще один явный положительный психотерапевтический эффект от занятий боксинг-терапией.

3. Пример № 3.

Дмитрий О.

45 лет. Всегда веселый и жизнерадостный. Этаким большой ребенок, в меру хулиган, в меру степенный бизнесмен, владелец миллионного состояния в конвертируемой валюте. Образование неполное высшее. Позже, по его словам, купил диплом сразу двух вузов, т.к. это было необходимо для имиджа. В прошлом Дмитрий был грузчиком. Женат один раз, с женой живет дружно. Воспитывает двух сыновей. Десять лет назад занялся бизнесом. По его словам, помог его дядя из Канады, который дал денег на покупку бизнеса. Первый бизнес Дмитрий развалил, обанкротив фирму. Но дядя прислал еще денег, Дмитрий открыл новую фирму, и с этой фирмы началось финансовое процветание Дмитрия как бизнесмена. К моменту начала занятий боксинг-терапией он был уже долларовым миллионером.

Дмитрий прозанимался с небольшими перерывами пять лет. Занятия боксинг-терапией рассматривал для получения навыков бокса, снятия стресса, и для того чтобы произвести впечатление на тренера, рассказывая о своей финансово обеспеченной жизни.

В детские годы Дмитрия взяли в секцию бокса, но он ушел оттуда после первого поражения на ринге. При этом неустойчивость психики свойственна этому человеку менее, чем неустойчивость интересов. Хотя и, по всей видимости, можно говорить о некой привычке к консервативности, о чем может свидетельствовать, например, единственный брак этого человека (при наличии, правда, множества сменяемых друг друга любовниц).

У Дмитрия превалировала (так же как и у большинства, пришедших на занятия) сильная мотивированность на успех, на достижение результата. При этом ему приходилось преодолевать собственное сопротивление, заключающееся в том, что сознание говорило ему, что он достаточно финансово обеспечен, чтобы не оказаться жертвой агрессии на улице. Но при этом, по его словам, бессознательно он понимал, что находясь в социуме, не может окончательно оградить себя от общества, и волей - не волей ему придется контактировать с отдельными представителями этого

общества. А значит вполне логично, что может наступить момент, когда он будет подвергнут нападению. Можно даже сказать, что Дмитрия бессознательно мучил вопрос, что он вот такой всеильный, а если нападут на улице физически подготовленные хулиганы – то могут победить, а значит и унижить. А ведь сохранения авторитета не только для других, но и прежде всего авторитета в собственных глазах для подобной категории людей значит иной раз намного больше чем что-либо. Потому как известно, что управление другими чаще всего строится на бессознательном подчинении этих других вашей силе. Но если вы такую силу не ощущаете сами, если у вас имеется бессознательный страх или неуверенность – рано или поздно подобное заметят окружающие, которые захотят подчинить вас себе. Поэтому Дмитрий тренировался если не самоотверженно, то регулярно. Для него важно было любыми путями переступить порог зала. При этом иногда он мог не тренироваться, придя только к концу тренировки, или придя в состоянии сильной усталости или легкого алкогольного опьянения, которое объяснял тем, что встречал деловых партнеров из другой страны (у фирмы Дмитрия были филиалы в ряде европейских стран).

В какой-то мере Дмитрий (как и Константин) отличался от других пациентов уверенностью в себе и отсутствием видимых комплексов. При этом он был более чем все остальные жизнерадостен. Но с другой стороны, как раз жизнерадостность один из показателей того, что комплексы спрятаны глубоко в подсознание, а сама невротичность души закамуфлирована улыбчивостью и показным оптимизмом. Поэтому с такими пациентами требуется более длительная работа, чему и служит доказательством те пять лет, которые этот пациент тренировался по методу боксинг-терапия, пока не научился полностью быть самим собой, со временем излечившись от внутренних проблем.

Кстати, о невротичности души мы говорим как об общей категории, свойственной почти всем нашим пациентам. Характерной особенностью подобного рода невротической зависимости является то, что в общении с коллективом (на работе и т.п.) таких людей невозможно заподозрить в какой-либо слабости души; но если подобрать к подобному человек ключик (т.е. в состоянии абсолютного доверия вам) подобные люди быстро раскрываются и становятся тем, какие они и есть на самом деле: т.е. слабыми, ранимыми, женственными, нерешительными, с исключительной готовностью к подчинению и в иных случаях даже самопожертвованию ради вас. Однако в общении с такими людьми необходимо быть максимально внимательными, всегда просчитывать ситуацию и ни в коем случае не расслабляться и не показывать свою слабость или неуверенность. Как только они заметят подобное – сразу же могут изменить свое отношению к вам если и не на противоположное, то уж точно – вы можете потерять авторитет в глазах подобных невротиков. Поэтому тут требуется особое искусство, сочетающее в себя характер отца, который, как известно по архетипической составляющей коллективного бессознательного психики почти всех без исключения индивидов мужского рода, должен быть и добрым и строгим, а главное – всегда

справедливым (еще одна общая деталь: многие из пациентов по методу боксинг-терапия воспитывались или без отца, матерью, или при строгом отце).

Вывод по отношению к Дмитрию: перед нами еще один явный положительный психотерапевтический эффект от занятий боксинг-терапией.

4. Пример № 4.

Геннадий Н.

Когда мы впервые встретились с Геннадием, он представлял из себя вне и внутренне жалкого человека. На тот момент ему было 33 года. Чуть выше среднего роста, очень худой, мускулатура не развита, очень стеснительный (около 6 месяцев он собирался, чтобы нам позвонить с просьбой о начале занятий, потом 40 минут стоял перед входом в зал, боясь переступить порог). В своем возрасте Геннадий еще ни разу не встречался с девушкой. Жил с родителями. Работал помощником столяра на мебельной фабрике. Почти ежедневно употреблял алкоголь. Очень стеснялся людей, и был недоволен на себя что он такой. У Геннадия была чрезвычайно развита мнительность и самокритичность. Общение Геннадия в жизни сводилось к редкому общению на работе с коллегами, или общению в семье. Сильно развита симптоматика невроза. Частые депрессии. Кроме того, неумение сказать «нет» (поэтому соглашался со всем, о чем ему говорили, на работе помимо своей работы частично выполнял работу других, пока те отдыхали, поручив свою работу ему).

Образование – средняя школа (в школе учился плохо). Причины, заставившие придти на занятия боксинг-терапией – желание изменений в жизни посредством изменения себя. Уже одно это желание заслуживало уважения в отношении этого человека.

К психологическим характеристикам Геннадия добавлялась крайне низкая физическая подготовка. До занятий боксинг-терапией он мог отжаться от пола только два раза. Подтянуться на турнике не мог ни разу даже до половины. Помимо ежедневного употребления алкоголя много курил. Т.е. Геннадий представлял из себя пример душевной и физической неразвитости.

За семь лет занятий по методу боксинг-терапия (Геннадий продолжает заниматься, так как по его словам, «уже не может без этого») результаты Геннадия впечатляют: он не только 50 раз подтягивается на турнике, но и 37 раз делает подъем-переворот. Перестал употреблять алкоголь. Уверенно боксирует с кандидатами в мастера спорта и мастерами спорта по боксу. Кроме того Геннадий не только стал встречаться с девушками, но и признался, что получает периодические предложения от девушек, желающих связать с ним свою жизнь. Правда с девушками Геннадий пока не определился, так как, по его словам, еще не нашел свой идеал.

Итак, кратко что изменилось: стал уверенным в себе; легко общается с людьми и заводит знакомство; исчезла депрессия и любые проявления симптоматики невротической зависимости; сильно изменилась физическая форма, стал очень сильным, ловким, с развитой мускулатурой, за счет роста мышц увеличился вес тела (Геннадий набрал 12 килограммов мышц), полностью исчезла мнительность; научился говорить «нет»; начал учиться в вузе; сменил направленность работы (стал учиться на заочном отделении вуза и устроился работать помощником тренера по общей физической подготовке). Заметим, что все психические изменения у Геннадия и у других пациентов произошли исключительно после физических изменений и обретения психологического комфорта через результаты в овладении навыками бокса. Геннадий продолжает занятия по методу боксинг-терапии, стремясь к дальнейшему совершенствованию.

Вывод по отношению к Геннадий: перед нами еще один явный положительный психотерапевтический эффект от занятий боксинг-терапией.

5. Пример №5.

Феликс Ж.

31 год. Чуть выше среднего роста, почти сто килограммов веса, крупный госчиновник. Феликс умный, организованный, с выделяющимися качествами руководителя (у него в подчинении сотни людей). Это то, что внешне, что заметно подчиненным и окружающим.

Прийти на занятия боксинг-терапией заставил страх и неуверенность в себе, которые угадывались сразу, или почти сразу, как только пришел этот человек, и вкратце рассказал причину желания тренироваться. В его изложении причина была лишь в том, что он с детства хотел научиться драться. Но уже было понятно, что это лишь часть истинной причины, или точнее – причина сознательная. А была еще и бессознательная причина: почти патологический страх Феликса к каким-либо насильственным действиям, т.е. по простому – боязнь что его побьют. При этом против собственного невротизма души Феликс явно протестовал, считая себя наоборот, весьма успешным и уверенным в себе человеком. Однако в результате даже минимального психологического анализа его личности ситуация вырисовывалась иная. И это становилось понятно, слушая откровенные истории Феликса о его жизни. Вот одна из таких историй.

«Дело было лет десять назад,--рассказывал Феликс.—Поехали мы как то с друзьями отдохнуть на юг⁸. Расположились в домиках. Море недалеко. Столовая на территории. Клуб с танцами. В общем, отдыхай – не хочу. Ну и как-то всей компанией познакомились с местными девушками. Каждый выбрал себе по вкусу, а мне попала местная казачка. Я еще когда ехал на море уже знал что там много казаков (так по крайней мере писали СМИ в начале 90-х), знал, что

⁸ Из Санкт-Петербурга на черное море, в Краснодарский край.

казаки живут по своим законам, ну и в общем сам не заметил как загорелся желанием познакомиться с казачкой. Познакомился. Привел ее к себе в домик. Посидели, поговорили. Чувствую, и я влюбился, и она меня уже вроде как полюбила. Стал я думать как решиться предложить ей остаться до утра, как вдруг сначала ко мне в домик вбежали несколько моих испуганных друзей («все это время дверь была открыта»,--неожиданно пронеслось у меня в голове), а потом они сообщили, что приехали местные парни, казаки, на конях и с нагайками, чтобы бить «москалей», которые увели их «девчат». Мы знали, что на Кубани не любят москвичей (которых называли на украинский лад «москалями»). И хотя все мы были из Санкт-Петербурга, как мы поняли, большой роли для казаков это не играло. Да и какая потом будет разница, думал я, намеренно они нас избьют или по ошибке. Попасть под нагайки казаков никому из нас не хотелось.

От страха меня бросило сначала в пот, потом в дрожь, потом стало одновременно холодно и жарко, и как-то нехорошо заныл желудок,--продолжал рассказывать Феликс. А казаки тем временем уже окружили домик (двери мы не только закрыли, но и подперли шкаф), на улице ржали лошади, слышалась пьяная несвязанная речь, смех, какие-то выкрики.

--По всему, нас здесь и похоронят,--высказался один из моих приятелей, видимо раздумывая, куда ему спрятаться: под кровать или в шкаф. Кроме тумбочки и телевизора больше предметов в домике, состоящем из одной комнаты, не было.

--Выходите!--услышали мы гневный полукрик полустон на улице. Одновременно с этим криком-стоном, а главное, что мы отчетливо понимали, угрозой, вдруг поднялся ветер, начался дождь, и мне подумалось, что если они начнут лезть через крышу, то никто из нас не поймет, капли дождя это бьются о кровлю, или бряцают кованные каблуки казаков, которые по всему нас уже окружали.

--Надо что-то делать,--готов был забиться в историке второй мой товарищ, у которого от страха дрожали даже веки.

Все это время девушка смотрела на нас широко открытыми глазами. При этом я сразу и не понял, что удивления в ее глазах было больше чем страха. Хотя как раз страх совсем не прочитывался, как понял я позже, когда размышлял над произошедшим. Но это было после. А тогда мы все впятером искренне дрожали от страха, и еще более искренне пытались найти выход из положения, в которое так необдуманно попали.

Скоро все закончилось. Казаки уехали, так почему-то и не найдя нас. Дождь прекратился. Ветер стих. Вышло даже послеполуденное солнце. И когда самый смелый из нас («это был не я,--смущенно улыбнулся Феликс») высунул голову в дверь, чтобы осмотреться, то... громко рассмеялся.

Мы, было, стали дружно втаскивать его обратно, думая что он сошел с ума, как мельком посмотрев на то что он увидел на улице...

Неподалеку от домика гуляла компания таких же приезжих, как и мы. И тут же всем стало понятно, что это именно их мы приняли за казаков. Которые если и существовали, то за неделю своего пребывания на юге мы их так и не видели».

Вот такая достаточно показательная история в изложении Феликса.

Феликс регулярно занимался два года, после чего получил повышение по службе и переехал в одно из министерств в Москву. Перед отъездом он получил пожелание не оставлять занятий и обязательно найти что-то похожее в Москве. Учитывая его финансовое и социальное положение он мог позволить себе тренировки у любого тренера страны.

Феликс позвонил через время, сказал что перебрал все московские залы бокса, но нигде не нашел тренера с таким подходом как у нас. «Кроме тебя не могу ни у кого теперь заниматься»,-- не раз повторял он, то ли с грустью, то ли с потаенной (бессознательной) радостью что это так. Мы даже вместе искали залы, перебирая тренеров, но вся проблема в том, что они тренировали не по нашему методу боксинг-терапии, а значит попросту не подходили нашим пациентам. В итоге, прошло еще несколько лет, Феликс раз в неделю прилетает на самолете в Санкт-Петербург, чтобы потренироваться в привычной ему психологической обстановке. И следует заметить, именно наши тренировки придали ему ту уверенность, которая помогла ему согласиться вступить в очень крупную должность, приняв в подчинение тысячи людей по всей стране.

Вывод по отношению к Феликсу: перед нами еще один явный положительный психотерапевтический эффект от занятий боксинг-терапией.

6. Пример № 6.

Борис А.

29 лет. Вялый, рыхлый, апатичный человек исключительно депрессивного склада характера, склонный к постоянному нытью о том, что у него все в жизни плохо, что было плохо раньше, и ничего не изменится в будущем. Высокого роста, толстый, неуклюжий, на занятиях Борису приходилось заметно тяжелее остальным нашим пациентам.

До начала посещения занятий по боксинг-терапии Борис перепробовал многие направления психотерапии, но по его словам это ему ничего не дало кроме того что Борис много нового узнал о себе, а какая-либо уверенность от общения с психотерапевтами исчезала, стоило Борису выйти за порог их кабинета. Поэтому он и решил пойти на занятия по методу боксинг-терапии в надежде, что через занятия боксом ему удастся излечиться от вечной хандры и депрессии.

Борис вырос с матерью, отец – военный летчик, генерал, после развода с женой продолжал оказывать влияние на сына. По словам Бориса – отец всячески подавлял его. На самом деле Борис сам понимал, что отец не мог выносить, что сам он всего добился сам, а его сын пассивно плывет по жизни. Отец устроил Бориса в элитное военное училище в Москве, откуда Борис сбежал перед первой сессией. После этого отец заставил Бориса закончить гражданский вуз и устроил чиновником, приняв условие Бориса, который просил найти такую работу чтобы от него ничего зависело, и он мог просто приходить и отсиживать свое время.

О том, что он посещает психотерапевта и занимается боксом Борис отцу признаваться боялся, опасаясь, что тот запретит такие занятия. Проживал Борис с матерью. Мать Бориса – мягкая и заботливая женщина, всячески оберегала сына от трудностей жизни.

Еще такая деталь: Борис не имел личного автомобиля, но всегда передвигался на такси, так как по его словам он не может ездить в общественном транспорте (испытывает страх и беспокойство потому, что ему казалось, что его разглядывают окружающие и догадываются, что он «неудачник по жизни»).

Борис очень мучился от чувства вины (за то, что он такой). После предварительной диагностики было заметно, что этот человек подчинил свою жизнь существующему у него неврозу. Борис явно воплощал пример, когда человек не только полностью подчиняется жизненным обстоятельствам, но и независимо от того чтобы он делал, такие обстоятельства диктуют его поступки.

В отношении Бориса необходимо было принимать срочные меры.

Первым делом следовало во что бы то ни стало повысить его уверенность в себе. При этом необходимо было это сделать в течении первых занятий, чтобы увлечь этого человека, иначе, зная его лень, надеяться на излечение было бы невозможно. К тому же, тренировки по боксу – это все-таки работа. Работа над собой самого пациента пусть и под руководством тренера-психолога. И эта работа – тяжелый труд. Пусть и очень эффективный. Но огромным плюсом было желание Бориса добиться изменений, поэтому он выполнял все наши указания.

В работе со Борисом мы решили в первую очередь сформировать у него уверенность в себе. Наиболее действенным методом в этом случае является внушение словом. Как известно, запоминание информации происходит в результате различных способов. Наиболее эффективными являются введение в подсознание соответствующих установок при получении информации во время эмоций (лучше положительных) или во время двигательной активности. И в первом и во втором случае часто удается сразу преодолеть барьер критичности, а значит нужная информация (установка), минуя цензуру психики, беспрепятственно проникает в подсознание, откладываясь там в виде психологической установки.

Главным было исключить или максимально снизить деятельность сознания в процессе получения информации (действие цензуры психики). В ином случае, сознание (посредством цензуры психики) будет блокировать (препятствовать) проникновению информации из внешнего мира, отбирая из нее ту, которую пропускает в сознание, и ту, которую вытесняет в бессознательное. Причем в процессе верификации отбирается та информация, отчасти (по ряду показателей) оказалась схожей с той, что поступала ранее. Это первый раз мозг может что-то не запомнить. Но исходя из того, что любая информация, которую индивид получает из внешнего мира с помощью репрезентативных и сигнальных систем, все равно откладывается в подсознании (в бессознательном), и формирует в результате этого психологические установки и паттерны поведения (которые усиливаются в процессе дублирования поступающей информации второй и последующие разы), мы можем говорить о том, что при обычном повторении можем надеяться что информация отложится в психике Бориса. А если усилить подобное действие проведением внушения на фоне эмоций Бориса (например, похвалить его, выбрав нужный момент) и его двигательной активности (произносить слова в момент, когда он выполняет какое-то движение, причем желательно чтобы это движение у него получалось, и он сам это осознавал; это дополнительно ко всему прочему вызовет повышение эмоций, а значит и запоминаемость), то в результате подобного нам удастся сформировать в бессознательном психике этого человека определенного рода паттерн поведения, при активации которого в последующем будем вызывать прогнозируемую реакцию. Становится возможным подобное потому, что в результате подобного рода действия в головном мозгу формируется очаговое возбуждение коры головного мозга, получившее название доминанта, а также, уже в результате этого, формируется установка, и мы можем быть уверенными, что в следующий раз, вызвав схожие условия (при которых мозг Бориса запомнил требуемое в данный момент) мы получим такие же результаты, а значит психика ослабит барьер критичности, и информация, поступающая от нас, минуя барьер критичности поступит сразу в сознание, и будет актуализована к действию. Что свидетельствует также и о том, что в последующем, на проведение какой-то информации в сознание Бориса нам потребуется значительно меньше времени.

В работе с Борисом (как, впрочем, и со всеми другими) следует отметить искреннее желание этого человека к изменениям. Действительно, к моменту обращения к методу боксинг-терапия пациенты обычно уже перепробовали множество других методик, на первый взгляд более легких. Но легкость еще не значит эффективность. Поэтому к определенным трудностям занятий-лечения по методу боксинг-терапия относится то, что это в первую очередь труд, и желание самого человека к изменениям. Т.е. помимо желания пациента к излечению и 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 метод боксинг-терапии, наряду с такими направлениями психотерапии, как гипнотерапия, динамическая психотерапия, рациональная психотерапия, аутотренинг, и ряд 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 является частью еще одного разработанного нами метода – метод сознательно-бессознательной саморегуляции.

Уже через несколько месяцев занятий по методу боксинг-терапия результаты Бориса превзошли самые смелые ожидания: он стал заметно увереннее в себе. У него почти совсем исчезли страхи (теперь он научился их регулировать; в дальнейшем ожидается полное исчезновение). Он похудел на 18 килограмм (за 6 месяцев занятий), перестал опасаться общаться с людьми, стал ездить в общественном транспорте, бывать в людных местах. Познакомился с девушкой, и через время они стали совместно жить. Уже через год это стало совершенно другой человек. Сильный, смелый, ловкий, подтянутый. Помимо тренировок в спортзале Борис стал бегать по утрам и посещать тренажерный зал. Женился.

Вывод по отношению к Борису: перед нами еще один явный положительный психотерапевтический эффект от занятий боксинг-терапией.

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 физического совершенствования улучшается психическое состояние.

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 физического совершенствования улучшается психическое состояние.

6. 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. Ассаджоли 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.
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

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

2014 год.

© С.А.Зелинский. Основы психологических войн. Лекции.