

С.А.Зелинский

**ОСНОВЫ
манипулирования
в общении.
Лекции.**

2014

С. А. Зелинский

Основы манипулирования в общении. 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 манипулирования в общении. Лекции.

Оглавление.

1. Психотехнологии эффективного общения (при ведении переговоров, в споре, при установлении контакта с объектом и т.д.)
2. Методы (приемы и способы) манипуляций.
3. Приложение. Авторские методики терапии, аутотренинга, запоминания и манипуляций.
 - 3.1. Блоки манипуляций Зелинского (Шесть блоков приемов манипулирования. Универсальные показатели противодействия манипуляциям).
 - 3.2. Метод Анти-Манипуляций Зелинского.
 - 3.3. Метод Постижения Информации Зелинского.
 - 3.4. Два метода аутотренинга Зелинского.
 - 3.5. Боксинг-Терапия Зелинского (кратко).
4. Источники.

Тема 1: Технологии психо-воздействия.

1. Психо-технологии эффективного общения

Вступление.

1.1. Особенности восприятия человека.

- *Особенности общения человека с внешним миром.*
- *Методика психопрограммирования и способы воздействия.*

1.2. Способы воздействия.

- *действия при убеждении;*
- *основные рекомендации;*
- *выбор места, окружения и момента;*

1.4. Правила общения.

- *правила вхождения в разговор;*
- *построение разговора;*
- *рекомендации для установки ритма разговора и порядка предъявления аргументов;*
- *приемы нейтрализации доводов объекта;*
- *секреты ведения переговоров;*
- *методы убеждения;*
- *правила завершения разговора;*

1.5. Подготовка.

- сбор информации;*
- этап предварительной подготовки;*
- особенности установления контакта;*

2. Манипулирование.

2.1. Манипулирование фактами.

2.2. Способы располагать к себе людей.

- способы убеждения;*
- способы изменить мнение человека.*

3. Гипногенные контакты.

3.1. Правила.

3.2. Цели.

3.3. Механизмы воздействия.

- фазы взаимодействия с объектом;*
- правила закрепления контакта;*
- инсценировка способов установления контакта;*
- основные правила воздействия.*

3.4. Особенности сбора информации об объекте.

- особенности интерпретации психологических особенностей личности;*
- переписка и особенности почерка;*
- анализ действия в ситуациях;*
- анализ демонстрации поведения;*

4. Психологическая оценка контактов объекта.

- выявление мотивации контакта;*
- оценка возможностей;*
- оценка выгоды контакта;*

5. Вербовка.

- основные правила;*
- мотивы;*
- особенности воздействия (шантаж, компромат, др.)*

6. Жесты.

- характеристики бессознательных реакций тела;*
- анализ психического состояния по жестам;*
- основные правила анализа;*
- жесты и мысли: психологический анализ;*

- особенности речи для определения скрытых мыслей человека;
- анализ скрытых мыслей по позам;
- анализ реакций человека в ответ на ваши слова или действия.

7. Страх при контактах..

- механизмы возникновения.
- особенности провоцирования.
- основные последствия.

Психо-технологии эффективного общения

Вступление.

Следует отметить, что формы психо-воздействия при общении разделяются как минимум на два основных подхода. Каждый может выбрать свой, исходя из особенностей собственной психики и привычного стиля ведения переговоров. Два основных подхода также простираются в русле двух основных направлений гипноза: директивного и не директивного.

Любое человеческое общение строится на законах психики. Согласно этим законам, любое слово, жест, мимика и проч., т.е. речь и поведение человека – обладают исключительно суггестивными факторами. Слово – это внушение. Когда мы говорим что-то кому-то – мы даем этому человеку психологическую установку, т.е. посредством внушения закладываем в подсознание данного человека определенную установку, которая в последствие реализуется в его действиях, поступках, мыслях, желаниях и проч. (посредством в т.ч. и формирования паттернов поведения и стереотипов). Именно поэтому строить любое общение можно двумя основными способами: императивным внушением (т.е. жестко указывая что другому человеку необходимо делать, невзирая на его собственные мысли и желания), или не директивными методами. Причем при общении мы говорим о внушении наяву, т.е. внушении в бодрственном состоянии объекта, в отличие от гипноза, когда объекта погружаем в гипнотический сон. В случае классического гипноза – глаза объекта закрыты (закрытие глаз основное отличие классического гипноза от гипноза наяву), в случае гипноза в бодрственном состоянии – глаза гипнотика открыты. И в том и в другом случае между гипнотизером и гипнотиком устанавливается управляющая связь, т.к. раппОрт, во время которого наблюдается торможение коры головного мозга гипнотика кроме одного участка, ответственного за связь между гипнотиком и гипнотизером (т.е. гипнотик утрачивает связь с окружающей реальностью, и слышит и подчиняется только гипнотизеру).

Если говорить об этической стороне вопроса в факторе использования гипноза в общении (речь идет о гипнозе наяву), то как и любая иная форма манипулятивного воздействия – вторжение в психику другого человека без согласия его самого или, в случае недееспособности, согласия его

попечителей, на наш взгляд должна сурово пресекаться. Хотя, стоит заметить, происходит сплошь и рядом, причем в массовых воздействиях (СМИ и СМК).

Ниже мы приводим различные механизмы психологического воздействия, основанные главным образом на сублиминальных механизмах воздействия в бодрствующем состоянии объекта. Человека (собеседника) для этого не нужно погружать в сон. Но при этом при таком общении полностью блокируется воля такого человека, и он готов выполнить навязываемые ему извне команды. При этом, если этот человек считает что делает все сам и им никто не управляет, то в этом случае следует говорить что достигнут максимальный эффект психо-воздействия наяву, т.е. управление психикой другого человека, прерывающегося в бодрственном состоянии.

Особенности восприятия человека:

1) Через слова (мыслит вслух или про себя словами -- левомозговое словесно-логическое мышление).

2) Через визуальные образы (мыслит образами -- правомозговое чувственно-образное или эйдетическое мышление).

3) Через чувства (кинестетические ощущения).

Человек общается с внешним миром:

-- в ОСС -- через свои органы чувств (зрение, слух, кинестетика, обоняние и вкус);

-- в ИСС -- через раппорт суггестора (голос, интонацию, жесты и т. д.).

Общаться с человеком (устанавливать раппорт) нужно «на его языке». Это можно определить если следить за словами, которые человек произносит чаще (глаголы, наречия и прилагательные):

1. Визуальный канал: видеть, смотреть, чертить, рисовать, светлый, яркий, ясный, смутный, мрачный, вспышка, озарение, свет, тусклый, бледный, прозрачный и др.

2. Аудиальный канал: слышать, звучать, тихий, громкий, шумный, мелодичный, звонкий, оглушительный, визжащий, неслышный и др.

3. Кинестетический канал: чувствовать, ощущать, трогать, держать, брать, хватать, терять, нащупать, притронуться, прикоснуться, теплый, холодный, сухой, влажный, мягкий, жесткий, гладкий, колючий, удобный, неудобный, тяжелый, легкий, пустота, зажатость, давление, распирающее и т.п.

4. Канал запаха, вкуса: нюхать, вдыхать, ароматный, кислый, сладкий, горький, пресный, безвкусный, вкусный и др.

Рекомендации:

- 1) Установить контакт с объектом.
- 2) Перевести контакт в управляющий раппорт.
- 3) Добиться углубление транса (а значит и более эффективного управления над человеком).

Выбор методики программирования человека при общении зависит от:

- 1) реальной уязвимости объекта (черт его характера, эпизодов биографии, ситуации);
- 2) цели намечаемого воздействия (изменение мышления, привлечение к сотрудничеству, получение информации, одноразовое содействие, воспитующее наказание);
- 3) собственных возможностей (наличие времени, умением, знанием, химпрепаратами, компетентными помощниками);
- 4) персональных установок исполнителя (его уровня моральной допустимости).

Способы воздействия: убеждение, внушение, гипноз.

(Внушение и гипноз рассматриваем в отдельных темах).

Убеждение.

Цель убеждения – изменить взгляды человека чтобы повлиять на его последующее поведение.

Метод убеждения используется для достижения следующего результата:

- 1) долговременного изменения представлений и установок человека в требуемом направлении;
- 2) привлечения к сотрудничеству;
- 3) побуждения объекта к нужному поступку.

Убеждение осуществляется в результате дискуссии по тому или иному вопросу со скрытой или явной целью изменить мнение человека, которое у него сложилось по данному вопросу.

Каждый человек имеет свою установку в отношении к чему-либо или кому-либо.

В отношении новой информации возможны три составляющие:

- 1) явная симпатия (склонность к принятию чего-либо);
- 2) безразличие (с легким смещением в ту или иную сторону);
- 3) отрицание (неприятие).

Для убеждения следует учитывать, что:

- 1) в поединке разума и установки чаще побеждает установка;
- 2) в ходе перемены установок человеку надо показать направленность и содержание необходимых изменений; все это должно быть им воспринято и понято;
- 3) изменения произойдут тем успешнее, чем созвучнее они потребностям и мотивациям объекта;

4) проще всего перестраиваются установки, которые не имеют принципиального (жизненно важного) значения для человека;

5) в случае полностью негативной установки, переориентация ее обычно требует специальных усложненных методов перепрограммирования психики объекта.

Действия при убеждении (в зависимости от условий ситуации и конкретных особенностей объекта):

- 1) акцентированно-логично;
- 2) императивно (категорично);
- 3) эксцитативно (воздействием на эмоции);
- 4) альтернативно (сведением проблемы к выбору «или-или»).

Любое воздействие – внушение. Легче убеждать тех, кто имеет развитое воображение, заниженную самооценку, зависимость от мнения окружающих. Труднее убеждать тех, кто враждебно настроен по отношению к другим людям.

Рекомендации:

- 1) тщательно выбрать место, окружение и момент для контакта;
- 2) рассчитать, как приступить к беседе, как снять начальное напряжение, как вызвать некоторый интерес;
- 3) хорошо продумать, как направить разговор в желаемое русло;
- 4) отработать собственную аргументацию в соответствии с психологией, мотивами и устремлениями объекта;
- 5) выбрать ритм беседы и порядок предъявления аргументов;
- 6) вычислить возможные контраргументы, и продумать как их нейтрализовать;
- 7) наметить запасные варианты продолжения беседы, если объект решительно заявит «нет»!;
- 8) четко представлять себе как завершить беседу.

При выборе места, окружения и момента следует помнить:

- 1) место и обстановка должны способствовать расслаблению объекта (это повышает его внушаемость; пример: спокойная обстановка, легкая музыка, полутемное освещение, напитки (музыка и напитки – желательно любимые объектом));
- 2) запрещено присутствие посторонних лиц;
- 3) следует психологически правильно выбрать момент встречи (например, разочарование объекта в каких-то людях, его затруднения в решении каких-то вопросов и т.п.)

При вхождении в разговор надо избегать:

- 1) извинений и любых проявлений неуверенности;
- 2) скучного начала;

3) проявления неуважения к собеседнику;

Рекомендации для снятия напряженности и обретения доверия:

1) иметь соответствующий внешний вид и выражение лица;

2) обращаться к собеседнику по имени, несколько наклоняясь к нему в разговоре;

3) сказать комплимент о репутации, деловых способностях объекта, и т.п.;

4) высказать какую-либо шутку (анекдот), заставляющую собеседника искренно

рассмеяться;

5) во время разговора периодически касаться объекта (руки, плеча...).

Для усиления интереса к беседе можно задавать любые вопросы, на которые собеседнику будет приятно отвечать.

Правила общения:

1) ваши слова должны быть обращены не только к разуму, но и к эмоциям объекта;

2) вашу аргументацию подавать исходя из психотипа объекта и уровня его мышления;

3) чувствовать внутреннее состояние объекта;

4) напрямую не предлагать того, что вызовет протест в психике объекта;

Рекомендации для установки ритма разговора и порядка предъявления аргументов:

1) твердо верить в правоту своих слов (иначе противник подсознательно угадает ваши сомнения);

2) подстраиваться под ритм речи и частоту дыхания объекта;

3) перед началом беседы уточнить понимание терминов, используемых при общении;

4) не давайте себя отвлекать от темы разговора и не отвлекайтесь сами;

5) при аргументах -- сначала говорим о преимуществах, и только после о недостатках;

6) выделять ключевые слова и фразы паузами (чтобы они лучше закрепились в подсознании объекта);

7) каждый последующий аргумент должен быть весомее, чем предыдущий;

8) для лучшего восприятия новых идей надо подавать их так, чтобы они ассоциировались с уже усвоенными;

9) не ограничиваться простым перечислением аргументов, а стараться раскрывать их логический и эмоциональный смысл с точки зрения понимания собеседника;

10) повторять свой аргумент несколько раз в разных вариациях;

11) всегда иметь пару весомых аргументов в запасе;

12) отслеживать реакции объекта на ваши слова и корректировать по необходимости свое поведение;

13) заметить сомнения и нерешительность объекта и активировать свое давление;

Приемы нейтрализации доводов объекта:

- 1) логика опровержения;
- 2) игнорирование;
- 3) высмеивание;
- 4) кажущиеся принятие с последующим неожиданным развенчиванием;
- 5) изменение акцентов (выставляя их слабые места и предельно снижая сильные);
- 6) хитроумное превращение доводов противника в свои собственные;
- 7) подавление логики эмоциями;
- 8) дискредитация доводов;
- 9) ссылка на авторитеты (можно вымышленные).

Дополнительные приемы нейтрализации аргументов объекта:

- 1) заранее предположите все возможные возражения объекта и, ориентируясь на них, подготовьте собственные контраргументы;
- 2) доводы объекта надо разбивать перед предъявлением своих;
- 3) нельзя признавать свои ошибки, и следует стоять всегда на своем; особенность психики такова, что почти каждому человеку свойственны сомнения; такие сомнения противника помогут вам одержать вверх в споре;
- 3) осознав, что объект решил вам отказать окончательно, перебросьте разговор на нейтральную и по возможности приятную для него тему, и попробуйте зайти с другой стороны, или, как вариант, оставьте о себе хорошее впечатление, а «добьете» противника в другой раз и другими методами.

Правила завершения разговора:

- 1) как только поймете что объект уяснил вашу идею, дальше контакт не затягивайте, а, конспективно обозначив основные положения, дружески распрощайтесь с ним;
- 2) надо чтобы у объекта не возникло ощущение, что он насильно подчинился вашей воле;
- 3) при возможной неудаче в убеждении следует не сразу завершать беседу, но умело переправить ее в увлекательное для объекта русло, а затем при расставании еще раз, но ненавязчиво упомянуть свои главные аргументы и без явного давления предложить обдумать их на досуге.

Фазы диалога:

- 1) предварительная подготовка;

2) начало разговора с обеспечением подходящего психоэмоционального настроения собеседника;

3) проведение своей темы и направление беседы в нужном вам направлении;

4) завершение диалога с закреплением достигнутого результата.

На этапе предварительной подготовки следует:

1) понять возможный максимум и минимум того, что необходимо достигнуть;

2) собрать информацию об объекте и обсуждаемой проблеме;

3) обдумать тактику контакта (сообразно с психологией объекта);

4) отработать подходящий момент для общения, место встречи, и пути отхода.

Готовясь к контакту, следует учитывать, что:

1) в холодные дни человек лучше работает, чем в жару;

2) встречи «на море» ввиду особого воздействия свежего «морского» воздуха (чуть соли и чуть йода) весьма благоприятны для проведения деловых переговоров;

3) в районе 19 часов нервно-психическое состояние людей становится довольно неустойчивым, что может проявиться в излишней раздражительности и вспыльчивости;

4) там, где нет толпы и музыка звучит не очень громко, легче придать беседе интимно-доверительный характер;

5) любая радость увеличивает альтруизм, обида или разочарование — уменьшает его;

6) большинство людей всегда притягивают знающие и опытные люди;

7) вы расположите к себе другого человека, если одобрите его выбор в отношении его друзей;

8) чем чаще мы контактируем с объектом, тем выше вероятность, что он нам понравится, но при этом чрезмерные контакты могут снизить привлекательность;

9) люди часто ценятся лишь в той степени, в какой они могут помочь в реализации личных целей партнера;

10) чем больше кто-либо обладает властью, тем меньше этот человек стремится к дружеским контактам;

11) человек чаще всего придерживается принципа: «пусть друзьям во всем сопутствует успех, но в том, что важно для меня, — не более, чем мне».

При установлении контакта с объектом необходимо учитывать, что:

1) первым чаще всего вынужден говорить более слабый или в чем-то заинтересованный; поэтому если надо — покажите ваше безразличие, или же наоборот — покажите мнимую слабость,

ранимость, неуверенность, чтобы когда противник «раскрылся» — уничтожить его имеющейся у вас информацией («сбить с волны», пробить оборону его цензуры психики);

2) для поддержания интереса к себе можно интриговать партнера своей осведомленностью;

3) тон собственного голоса полезно вымерять по тону собеседника: когда последний повышает тон, говорите тише, что вынудит и объект понизить силу голоса; при этом он будет сожалеть о собственной горячности, оставив таким образом победу в этом эпизоде за вами;

4) в конфликтных ситуациях накал эмоций зачастую удается снять, дав человеку просто высказаться;

5) чтобы с успехом что-либо внушить, надо уметь заставить себя слушать;

6) обман целесообразен тогда, когда он наверняка не может быть разоблачен;

7) даже небольшая ложь способна породить большое недоверие, поэтому вводить в заблуждение объект необходимо умеючи;

8) можно оказаться обманутым самому, если ошибочно считать себя хитрее других;

9) нечетко сформулированный вопрос нередко настораживает собеседника (желательно чтобы он все понимал, вернее — чтобы ему казалось что он все понимает, так легче усыпить бдительность объекта, и подготовить момент для нанесения решающего удара);

10) опасно игнорировать предубеждения объекта;

11) полезно давать объекту шанс продемонстрировать свои познания в какой-нибудь области;

12) люди болезненно относятся к напоминаниям о тех ошибках, которые они уже не совершают;

13) критические замечания принимаются, если критика выражается в тактичной форме;

14) одно и то же критическое замечание, произнесенное спокойным ровным тоном, способно вызвать: возбуждение у холерика, прилив энергии у сангвиника, потерю настроения у меланхолика и совершенно не воздействовать на хладнокровного флегматика;

15) не следует воспринимать молчание как внимание; нередко это может быть лишь погруженность человека в свои мысли.

Построение разговора.

Начало строится на пресечении негативных эмоций, которые затрудняют взаимопонимание. Негативные реакции можно заметить по внешним проявлениям (резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков...) и снять психологическими приемами (выбором особо действующих слов, мимикой, телесным копированием...). В разговоре следует наблюдать за реакциями собеседника (жесты, выражения лица, взгляд...) и корректировать свое поведение. Завершать беседу надо когда есть убеждение что достигнут результат.

Вступая в разговор и устраняя внутреннее напряжение у объекта, следует помнить, что:

- 1) многим нравится твердое уверенное рукопожатие, сопровождаемое взглядом в глаза;
- 2) дипломатичное поведение предполагает осторожность, тактичность и элементарную учтивость;
- 3) следует помнить имя объекта;
- 4) люди, познавшие эмоциональные потрясения, нередко ищут в собеседнике лишь «резонатора», а не советчика (неплохо выражает понимание и сочувствие, к примеру, обычное прикосновение руки);
- 5) начав беседу, попытайтесь организовать благожелательную атмосферу такими вопросами, на которые человек ответит «да» с заметным удовольствием;
- 6) готовность слушать собеседника рождает состояние непринужденности; чем менее мы судим говорящего, тем более самокритичным проявится сам человек;
- 7) люди обычно любят говорить о собственной личности и подчеркивать свою значительность;
- 8) беседовать с объектом желательно на его привычном «языке», не злоупотребляя незнакомыми словами;
- 9) на первый план в ходе общения необходимо выдвигать суждения и устремления собеседника (вместо «я бы хотел...» — «вы хотите...»), поскольку он охотнее поддерживает разговор о собственных проблемах и желаниях;
- 10) в разговоре следует оживленно реагировать на слова собеседника;
- 11) желательно «отзеркаливать» позу и жесты собеседника;
- 12) следует отображать эмоциональные переживания объекта, показывая, что отлично понимаете его психическое состояние;
- 13) надо помнить, что когда человек эмоционально возбужден, он часто выражается излишне экспрессивно;
- 14) устойчивый контакт глазами с говорящим выказывает заинтересованность и вдохновляет собеседника на продолжение монолога;
- 15) простейшие нейтральные слова («конечно», «разумеется») с сочувственным наклоном головы подбадривают собеседника и вызывают у него желание продолжать общение;
- 16) ничто так не нравится безмолвствующему партнеру, как предложение высказать свое суждение, которое надо внимательно выслушать;
- 17) когда человек видит, что его слушают, он с симпатией настраивается на собеседника и, в свою очередь, старается прислушиваться к нему;

18) любому человеку нравится, когда ему сообщают приятные вещи, в особенности это ценят женщины; однако необходимо по возможности остерегаться женщин, ибо из-за присущей им природной хитрости они могут раскусить ваш обман;

19) немалое значение для приведения объекта в доброжелательное (и предсуггестивное) состояние всегда имеет умно сказанный комплимент;

20) не стоит задавать излишнее количество вопросов, поскольку это может помешать вам обрести необходимое доверие (хотя и ряд вопрос «невпопад» может помочь сбить противника с его психологического состояния, а значит на миг он окажется в состоянии потери психологического равновесия и повышения суггестивного барьера; ваши слова в таком случае пройдут в его психику минуя барьер критичности, и таким образом вы сможете запрограммировать объект на выполнение необходимых вам в последующем действий со стороны этого человека-объекта вашего психологического воздействия);

21) красивый энергичный жест, подчеркивающий главенствующую мысль, может сыграть важную роль в установлении последующего воздействия на объект;

22) для вызывания враждебности вполне хватает сухости и сдержанности в обмене информацией;

23) для обретения дружественности нужна непринужденность и избыточность в сообщении разных сведений.

Ведя разговор, не забывайте, что людей обыкновенно раздражают:

1) негативный эгоцентризм (речь о своих сугубо личных и интимных делах, будь то болезни или неприятности на работе);

2) банальность (речь об известных всем вещах, повторение избитых шуток и афоризмов);

3) самоуглубленность (сосредоточенность лишь на своих успехах и проблемах);

4) низкая эмоциональность (неизменяемое выражение лица, однообразный голос, стремление не смотреть партнеру в глаза);

5) угрюмость (подчеркнутое нежелание поддерживать беседу, когда нужно «клещами тащить каждое слово»);

6) излишняя серьезность (полное отсутствие улыбки и принятие всего всерьез);

7) льстивость (заискивающий тон, искусственная веселость и показное дружелюбие);

8) повышенная отвлекаемость (увеличение от рассматриваемой проблемы по любому поводу);

9) притворство (разыгрывание заинтересованности или сопереживания; отсутствие какого-либо интереса и скука);

- 10) высокомерие (надменность и пренебрежение к собеседнику, «процеживание» слов сквозь зубы);
- 11) грубость (отчетливое и достаточно неучтивое противоречие);
- 12) болтливость;

Заканчивая диалог, учитывайте, что:

- 1) нечеткий и невыразительный конец беседы способен развеять благоприятное впечатление от всех ваших высказываний;
- 2) последние фрагменты разговора запоминаются прочнее всего;
- 3) необходимо уметь вовремя остановиться, иначе эффективность проведенного контакта значительно понизится.

Чтобы добиться от объекта ожидаемого реагирования, необходимо понимать особенности человеческого восприятия:

- 1) смысл фраз, составленных в среднем более чем из 7-10 слов (иногда до 13) сознание обычно не воспринимает, поэтому нет смысла их применять;
- 2) речь можно понимать лишь при ее скорости, не превышающей 2,5 слов в секунду;
- 3) фраза, произносимая без паузы дольше 5-6 секунд, перестает осознаваться;
- 4) мужчина в среднем слушает других внимательно 10-15 секунд, а после начинает думать, что бы ему добавить к предмету разговора;
- 5) любое эмоциональное возбуждение (за исключением «сопереживания») затрудняет понимание других;
- 6) обычно собеседник слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- 7) люди, имеющие склонность к самоанализу, неважно понимают тех, кто не задумывается над своим внутренним миром;
- 8) при контакте с ранее вам известным лицом следует помнить, что обычно слышат в таких случаях то что хотят услышать, поэтому если ваше сообщение выпадает из спектра ранее рассматриваемых тем — необходимо или акцентировать на нем внимание, или отложить на другой раз во избежание искажения или недопонимания озвученного вами материала;
- 9) несоответствие употребляемого выражения стандартному значению или стилистическим канонам может вызвать негативные эмоции, сводящие на нет всю пользу от беседы (излишне выпренные выражения смешат, банальные — раздражают, ошибочная лексика настраивает на иронию);
- 10) у большинства людей есть некие критические слова, особенно воздействующие на психику, так что, услышав их, объект внезапно возбуждается и теряет нить ведущегося разговора;

- 11) мгновенный переход от дружелюбия к немотивированной враждебности способен вызвать растерянность, оцепенение, страх и даже эмоциональный шок;
- 12) когда нужно воздействовать на чувства человека — ему говорят преимущественно в левое ухо, когда на логику — в правое;
- 13) людей, охваченных внезапным гневом, заметно легче рассмешить, чем в обычном настроении, в этом состоит один из ценных способов нейтрализации конфликтов;
- 14) активность восприятия в огромной степени зависит от способности полученной информации разбередить в памяти человека таящиеся там воспоминания;
- 15) то, что всецело ново для объекта и никаким образом не стыкуется с его познаниями, не вызывает у него и особого интереса, а чем больше индивид знаком с предметом, тем более его интересуют частности и нюансы;
- 16) когда объект вообще незнаком с каким-либо вопросом, последующее восприятие предмета обычно сильно обуславливается первичным сообщением о нем, потому что полученному первым гораздо больше доверяют, чем информации, полученной позже;
- 17) люди обычно преувеличивают информационную ценность событий, подтверждающих их гипотезу, и недооценивают информацию, противоречащую ей;
- 18) человек высказывает 80% из того, что хочет сообщить, а слушающие его воспринимают лишь 70% из этого, понимают — 60%, в памяти же у них остается от 10 до 25%;
- 19) чтобы объект смог воспринять передаваемую информацию, необходимо постоянно повторять ему главенствующие там мысли и положения;
- 20) чем лучше мы осознаем предмет беседы, тем легче ее запоминаем;
- 21) обычный человек удерживает в памяти лишь 20-25% информации, услышанной пару дней назад;
- 22) лучше запоминается последняя часть информации, несколько хуже — первая, тогда как средняя — чаще всего забывается;
- 23) память человека способна сохранить до 90% из того, что человек делает, 50% из того, что он видит, и 10% из того, что он слышит;
- 24) прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются в два раза лучше, чем законченные;
- 25) слишком значительный объем информации плохо усваивается;
- 26) стоящий человек иногда имеет психологическое преимущество над сидящим;
- 27) взаимодействуя в условиях большого шума, необходимо смотреть на говорящего, использовать лишь хорошо знакомые слова, слегка растягивать слоги, глаголы типа «запрещаю» ставить в начало фразы, типа «разрешаю» — в ее конец;

28) при импульсивном эмоциональном реагировании обычно понимается не более чем треть от воспринимаемой информации, поскольку возникающий при этом стресс готовит для активного ответа тело (выбрасыванием в кровь адреналина, активизацией дыхания и пульса, задействованием резервов сахара и жира), блокируя работу мозга;

29) женщина рассматривает разговор как способ установления контакта, высказывания чувств или симпатий — антипатий, а главное — как способ поиска решения различных проблем;

30) мужчины больше любят говорить о собственных успехах, чем слушать о чужих, женщины — наоборот;

31) мужчина озабочен личным статусом во мнении окружающих и смотрит на общение как на возможность обмена информацией, а не переживаниями; он жаждет утвердить здесь свою собственную независимость;

32) женщины ориентируются на внутреннее содержание (мысли, намерения, чувства и отношения) беседы, усматривая всевозможные намеки во всяких безобидных репликах; они верят словам обычно больше, чем поступкам.

Готовясь к беседе надо помнить, что:

1) необходимо хорошо ориентироваться в той проблеме, которую вы собираетесь обсуждать; воздерживайтесь от необоснованных суждений;

2) ненужное присутствие незаинтересованных лиц и всякие непредусмотренные отвлечения (звонок по телефону, внезапный шум, случайный посетитель) мешают доверительному общению, ломая устанавливаемый вами настрой беседы;

3) сидящий человек обычно откровеннее стоящего, но если поручается задание, рассчитанное на решительность и быстроту, — пусть объект всегда стоит;

4) желая, чтобы собеседник запомнил некоторый факт, подайте ему эту информацию в самом начале разговора; если же вы хотите, чтобы он нечто сделал, — оставьте просьбу на конец беседы.

Общаясь с человеком, осознавайте, что:

1) люди нередко начинают мыслить лишь в тот момент, когда они заговорят;

2) чем меньше у объекта уверенности в себе, тем больше он расхаживает вокруг да около, пока решится и приступит к главному;

3) с взволнованным и возбужденным человеком нет смысла говорить по-деловому;

4) опасно поддаваться влиянию эмоций собеседника, иначе можно утратить весь смысл сообщения;

5) испытывая прессинг спешки или сильнейшего желания отправиться в туалет, объект оказывается не в состоянии разумно мыслить;

Рассчитывая получить какую-либо информацию, не забывайте, что:

1) в ответе на фактическое утверждение объект сообщает больше сведений, чем отвечая на обычный вопрос;

2) для женщин характерно восприятие мелких событий как крупных;

3) ошеломляя человека, иной раз удается получить довольно неожиданные материалы;

4) перемежая своей фразой «не может быть» высказывания объекта, вы провоцируете его на откровенность;

5) если создать убедительное впечатление, что вы знаете о предмете дискуссии гораздо больше собеседника, последний сам расскажет все, что знает;

6) выслушивая эмоциональные слова и выражения, вникайте в их реальный смысл, не обращая внимание на эмоции собеседника;

7) у всех так называемых закрытых вопросов (т. е. требующих простых — «да» или «нет» — ответов) есть свойство нарушать ход мыслей говорящего, а потому предпочитайте им открытые вопросы;

8) открытые вопросы хороши при положительном либо нейтральном отношении собеседника, когда вам требуются дополнительные сведения или необходимо прояснить реальные мотивы и позиции объекта; поскольку инициатива здесь передается объекту, следите, чтобы он не захватил контроль над ходом всей беседы.

Для сохранения нужной вам доброжелательности объекта необходимо помнить, что:

1) объект можно привести в хорошее расположение духа, если пойти на некие уступки ему, которые по существу заметно меньше, чем кажутся на первый взгляд;

2) при всяком подходящем случае активно признавайте правоту объекта, что может быть полезно даже тогда, когда он в чем-то не прав;

3) чем критичнее к себе вы отнесетесь при ошибке, тем более обезоруживается противник;

4) учтивость обхождения не преуменьшит ясности ни просьбы, ни приказа, но явно воспрепятствует возникновению у объекта подспудного сопротивления;

Выстраивая композицию контакта, важно учитывать, что:

1) в выборе тактики и техники беседы надо обращать внимание на своеобразие мышления собеседника и его психофизические особенности (к примеру, женщине целесообразно показать, что сделано, а не как делается);

- 2) в любом общении надобно предусмотреть как «взлеты» (с концентрацией внимания объекта), так как и «спады» (для организации и закрепления его мыслей и ассоциаций) разговора;
- 3) беседу следует периодически перемежать обоснованными паузами, чтобы давать возможность передохнуть и закрепить достигнутое;
- 4) умело расставляемые паузы иной раз могут оказать заметно большее влияние, чем общий поток слов;
- 5) темп подачи материала и размещение остановок определяются с учетом психологии объекта, при этом наиболее эффективен «квантовый» метод передачи информации (т. е. дозируемыми порциями);
- 6) не очень приятные моменты и факты желательно чередовать с благоприятными, а начало и конец беседы должны быть позитивными;
- 7) по мере приближения к завершению чаще всего рекомендуется повысить насыщенность контакта;
- 8) желательно не допускать впечатления, что собеседник сдался или заметно отступил от собственных позиций.

Желая убедить объект в чем-то:

- 1) старайтесь выявить у собеседника все пункты внутреннего колебания или же те, где разыгрывается борьба мотивов, и именно на них сконцентрируйте свое воздействие;
- 2) воздействуйте лишь теми аргументами, какие человек способен воспринять;
- 3) не ограничивайтесь голым приведением фактов и доводов, а четко раскрывайте весь их смысл;
- 4) сначала попытайтесь дать ответ на аргументы объекта, а после высказывайте собственные доводы;
- 5) не игнорируйте доводы собеседника, а лучше заранее продумайте свои контраргументы;
- 6) всегда имейте про запас один хороший аргумент на тот случай, если объект в момент принятия решения вдруг станет колебаться;
- 7) полезно придавать отдельным утверждениям форму нейтрального вопроса (иной раз риторического, а то и на обдумывание), тогда объект не ощутит стороннего давления и связанного с ним глубинного контекста и сможет воспринять подобную подачу как собственное мнение;
- 8) воздерживайтесь от вопросов, на которые собеседник может ответить «нет» (когда субъект публично сообщил о своем мнении, оно становится довольно стойким ко всем последующим атакам на него);
- 9) склоняя человека на свою сторону, смотрите ему между глаз и представляйте именно ту реакцию, которую вы ожидаете от собеседника;

10) не отступайте до тех пор, пока объекта неоднократно и отчетливо не повторит решительное «нет»;

11) отслеживайте невербальные реакции объекта, подстраивая собственное поведение к его психическому состоянию (так, если объект заинтересовался предлагаемой проблемой, он вынет сигарету изо рта или склонит голову набок; теряя интерес к беседе, он станет разрисовывать бумагу либо забросит ногу на подлокотник кресла; в момент принятия решения партнер поглаживает подбородок, а оказавшись в затруднении и неуверенности — почесывает ухо, щеку или нос, а также потирает глаза).

В манипулировании фактами используют такие способы, как:

- 1) замешивание клеветы на правде;
- 2) подсовывание ложного факта или намека к сообщению о реальных событиях;
- 3) отвлечение внимания (игрою на эмоциях или побочной фактурой) от важных данных;
- 4) подмена фактов эмоциями;
- 5) выстраивание ложных выводов из верных фактов;
- 6) ложные обобщения (общие выводы на частном факте);
- 7) пренебрежение временными и логическими связями между фактами;
- 8) использование многозначных слов;
- 9) ложные ссылки на авторитеты;
- 10) игра на ассоциациях;
- 11) игра на самолюбии.

Чтобы рассеять решимость объекта и помешать ему принять нежелательное для вас решение, используют нетактичные приемы, такие как:

- 1) опаздывание на встречу;
- 2) насмешки, оскорбления, обвинения;
- 3) демонстративное пренебрежение;
- 4) сообщение чего-то неприятного;
- 5) разыгрывание «непонимания»;
- 6) давление «нехваткой времени»;
- 7) ошеломление напором;
- 8) установление нереальных сроков;
- 9) затягивание переговоров.

Д.Карнеги (1989) рекомендовал применять следующие правила при налаживании контакта с объектом.

Способы располагать к себе людей:

- 1) Проявляйте искренний интерес к другим людям.
- 2) Улыбайтесь.
- 3) Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи.
- 4) Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе.
- 5) Ведите разговор в кругу интересов вашего собеседника.
- 6) Давайте людям почувствовать их значительность — и делайте это искренне.

Способы убеждать в своей точке зрения:

- 1) Единственный способ добиться наилучшего результата в споре — это уклониться от спора.
- 2) Проявляйте уважение к мнению другого, никогда не говорите человеку, что он не прав.
- 3) Вначале покажите свое дружеское расположение.
- 4) Пусть ваш собеседник с самого начала будет отвечать вам «да, да».
- 5) Дайте собеседнику выговориться.
- 6) Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему.
- 7) Честно попытайтесь увидеть вещи с точки зрения другого.
- 8) Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других людей.
- 9) Взывайте к благородным побуждениям.
- 10) Придавайте своим идеям наглядность, инсценируйте их.

Способы изменить мнение человека, не нанося ему обид и не вызывая его гнев:

- 1) Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинства человека.
- 2) Обращайте внимание людей на их ошибки, делая это в косвенной форме.
- 3) Прежде, чем критиковать другого, скажите о своих собственных ошибках.
- 4) Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказы.
- 5) Дайте возможность человеку спасти свое лицо.
- 6) Хвалите человека за каждый даже самый скромный успех и будьте при этом искренни в своем признании и щедры на похвалы.
- 7) Создайте человеку доброе имя, чтобы он стал жить в соответствии с ним.
- 8) Пользуйтесь поощрением. Сделайте так, чтобы недостаток, который вы хотите в человеке исправить, выглядел легко исправимым, а дело, которым вы хотите его увлечь, легко выполнимым.

9) Делайте так, чтобы людям было приятно исполнить то, что вы хотите.

При начале любого гипногенного воздействия следует четко обозначать следующие цели:

- 1) изучение психологии и диагностика объекта;
- 2) установление более тесных контактов;
- 3) обеспечение сотрудничества;
- 4) обсуждение конкретной проблемы;
- 5) получение нужной информации;
- 6) передача при необходимости дезинформации;
- 7) убеждение или принуждение в чем-то.

При установлении контакта с объектом следует помнить, что закрепление знакомства становится возможным при создании благоприятных ситуаций, часто возникающих сами по себе, поэтому иной раз становится попросту важно «не пропустить момент». Оптимальные варианты знакомства часто зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и прочих индивидуальных особенностей человека, а кроме того от его настроения, места действия, окружающей обстановки и иных в различной степени влияющих факторов. При необходимости контакта с объектом обычно сразу же выбирается программа общения: симметричная или дополнительная, которая в последствии сохраняется зачастую в неизменном виде. Симметричная модель подразумевает равенство (возрастное, интеллектуальное, социальное, и т.п.) общающихся сторон. Дополнительная программа утверждает неравенство и фиксирует дистанцию общения. Исходя из специфики психики, следует помнить, что большинство людей сразу же, с первых минут контакта (по первому впечатлению), составляет мнение о новых знакомых. На 55% подобное зависит от визуальных впечатлений, на 38% от манеры говорить, и только на 7% — от того, что говорит другой человек.

Перед общением необходимо провести этап предварительной подготовки, заключающийся в следующем:

- 1) получением первоначальной информации об объекте;
- 2) прояснением того, что нужно достичь в результате разговора (максимум и минимум);
- 3) обдумыванием тактики контакта (сообразно с психологией объекта и другими факторами);
- 4) прогнозированием подходящего момента, места, обстановки и обстоятельств контакта с объектом.

Если контакт состоялся, выделяют следующие фазы взаимодействия с объектом:

- 1) предварительная подготовка;
- 2) начало разговора с обеспечением подходящего психоэмоционального настроения собеседника;
- 3) проведение своей темы и направление беседы в предусмотренном направлении;
- 4) завершение диалога с закреплением достигнутого результата. (Р.П.Ронин, 1997).

Необходимо четко улавливать любые изменения в психофизиологическом состоянии объекта и использовать правила психотехнологий манипулятивного воздействия. В случае появления негативных реакций (их можно заметить по резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков и т.п.) необходимо снять подобный негатив различными психологическими приемами (мимикой, жестами, т.н. подстройкой — копированием поз, нужными словами, произносимыми с необходимой соответствующему моменту интонацией, и т.п.) Особенно важно снять негатив в начале разговора. Также следует обратить внимание на окончание разговора (чтобы оставить хорошее мнение о себе, и добиться закрепления в подсознании объекта введенных вами установок). Для достижения необходимого результата в общении необходимо изначально продумать свой внешний вид и манеру поведения исходя из предпочтений объекта. Если нет возможности заранее узнать о таких предпочтениях, необходимо интуитивно выявить их в процессе общения, при необходимости используя «подстройки» (мимика, жесты, поза, проч.) к нужному объекту.

Для эффективного установления контакта важно помнить, что: (Р.П.Ронин, 1997).

- 1) благодаря такой специфике психики, как окрашивания одним качеством всех остальных, общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивает позитивные оценки его пока еще неизвестных (в частности моральных) качеств; и — наоборот;
- 2) явная физическая привлекательность улучшает положительную оценку как черт личности, так и отдельного поступка;
- 3) если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;
- 4) мужчины ниже, чем полагают женщины, оценивают их деловые и интеллектуальные качества, а женщины ниже, чем полагают мужчины, оценивают их физическую привлекательность;
- 5) когда встречаются мужчина и женщина, бессознательно они оценивают друг друга с эротических позиций, хотя и внешне в основном стараются не обнаружить подобного;
- 6) застенчивость бессознательно воспринимается как привлекательность;
- 7) приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности, сметая недоверие и недопонимание;
- 8) честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза нравится почти всем;

9) энергичная выразительная жестикация отражает положительные эмоции и воспринимается поэтому как признак заинтересованности и дружелюбия;

10) собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако пристальный или неуместный взгляд в глаза создает неблагоприятное впечатление, ибо воспринимается как признак враждебности;

11) люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, нравятся заметно менее, чем те, кто наклоняет корпус к собеседнику (последнее воспринимается как заинтересованность);

12) женщина нравится сильнее, когда она сидит в спокойной позе с непересекающимися руками и ногами;

13) скрещивание рук на груди часто разрушает уже образовавшийся контакт и отталкивает собеседника;

14) выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм) могут сыграть отрицательную роль в установлении контакта;

15) женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, прическу, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);

16) внешний вид часто располагает к последующему доверию;

17) дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты, приводящие субъекта в благодушное настроение всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого;

18) важную роль иногда оказывает вовремя сказанный комплимент.

При контакте с объектом, необходимо исключить (особенно в первых фразах) извинения и выказывания признаков неуверенности (кроме специальных приемов), любого проявления неуважения и пренебрежения к собеседнику, а также психологического давления на объект, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Правила для установления и закрепления контакта:

1) с особо чувствительными и болезненно ранимыми — избегать всего, что неприятно им; при этом помнить, что если таким людям-невротикам все время потакать — они станут тиранами;

2) с недоверчивыми и подозрительными — быть предельно осторожным и терпеливым;

3) со сварливыми — быть твердым и решительным, а если нужно — дать отпор;

4) с теми, кто капризен — разговаривать спокойным тоном и не обращать внимание на их капризы;

5) с излишне хвастливыми и самоуверенными — прибегать к иронии;

6) с лицами застенчивыми или без чувства юмора — избегать какой-либо иронии.

Следует обратить внимание, что другому человеку нравится, если вы:

- 1) начинаете разговор на интересующую его тему или задаете вопросы, на которые приятно отвечать;
- 2) помните его имя;
- 3) искренне даете объекту почувствовать его значительность и превосходство в какой-нибудь области;
- 4) проявляете внимание к объекту, и предоставляете ему возможность что-нибудь рассказать о себе;
- 5) излагаете свое мнение, которое полностью совпадает с мнением объекта (это ему понравится и расположит вас к нему, а значит через время можете смело начинать программировать его психику, потому что вследствие «доверия» барьер критичности его психики заметно ослабнет, и исходящая от вас информация будет беспрепятственно проникать в его мозг, откладываясь в памяти и в последующем влияя на сознание, а значит и на деяния такого индивида, ставшего объектом манипуляций).

Важно помнить, что для того чтобы установился раппорт, необходимо общаться даже с незнакомым ранее объектом как со своим старым знакомым. При этом, если вы не знакомы с объектом, следует по его внешнему виду и повадкам максимально близко выявить его сущность (психоэмоциональный уклад), и далее уже в соответствии с этим строить свое общение с этим субъектом, исходя из необходимости сразу, с первых минут разговора, расположить его к себе. Тогда, позже, станет легче воздействовать на его психику в русле программирования мыслей, поступков, и различных реакций организма.

Если знакомство произошло, его надо развивать дальше. Для этого могут служить такие психологические приемы, как:

- случайные встречи (театр, кино, конференция, проч.),
- игра на слабостях и проблемах (дать деньги в долг, достать дефицитный товар, например билеты на футбольный матч, и т.п.),
- инсценирование неприятностей и неожиданное предложение в минуты отчаяния нового знакомого «помочь их устранить»,
- и т.п.

Если контакт устоялся, и объект оказался «на крючке», желательно слегка снизить вашу активность. Объекту необходимо показать кто вы а кто он, для этого желательно применить особые психологические приемы, которые бессознательно укажут объекту что ему необходимо почитать вас за хозяина или вождя, а вождь не должен быть таким как другие, как в т.ч. и объект, поэтому

необходимо сознательно создать дистанцию между собой и объектом, но так, что если бы вы поманили его — он тут же, бросив все, прибежал бы к вам, в искренней готовности выполнить любую вашу команду.

В случае если контакт по каким-то причинам срывается, или только предстоит контакт с неизвестным лицом, необходимо внимательно следить за следующими компонентами объекта:

-- мимикой, жестами, тембром голоса, пауз в речи, походкой, движениями глаз, оговорками, повторениями в словах, возникающими ассоциациями у объекта, выбор им тем для разговора;

-- необходимо выявить объект на предмет правды и лжи, для этого, помимо прочего, следует вынудить его рассказывать о себе, причем периодически, через определенный промежуток времени задавать как бы невзначай уточняющие вопросы по теме предмета его недавнего рассказа, и тем самым сопоставлять озвученные ранее объектом факты.

При этом ваша мимика и тембр речи должен быть максимально нейтральными, чтобы в случае если заметите у объекта тень недоверия, успеть вовремя подыграть ему, искусственно приняв его точку зрения (а самому тут же сделать надлежащие выводы).

При осуществлении гипногенных контактов следует помнить, что: (Р.П.Ронин, 1997):

- 1) декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);
- 2) эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;
- 3) человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;
- 4) человек вольно или невольно раскрывается говоря о себе;
- 5) собеседник познается в споре;
- 6) ни в чем так не проявляется характер людей как в том, что они находят смешным;
- 7) манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека;
- 8) разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;
- 9) чтобы понять симпатии и антипатии объекта, области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным известным вам (историческим, литературным) личностям;
- 10) чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;

- 11) ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;
- 12) перемена (ухудшение) погоды часто вызывает апатию и замедление реакции;
- 13) не следует принимать молчание за внимание (это может быть лишь погруженность в собственные мысли);
- 14) когда объект во всем вас понимает и соглашается — следует с опаской доверять такому пониманию;
- 15) человеку свойственно преувеличивать ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;
- 16) тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем не тревожный;
- 17) следует помнить, что объект слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- 18) стоит человеку в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;
- 19) поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве;

В общении с другими человек часто руководствуется следующими категориями, исходящими из психологического понимания личности:

- 1) слишком жаркая погода часто действует удручающе на человека, поэтому рекомендуется важные встречи производить в прохладное время; тогда как если необходимо проводить в общении какое-то свое воздействие, то следует помнить, что в жаркое время человек уже немного находится в полу-суггестивном, измененном, состоянии сознания;
- 2) доверительный контакт, для лучшего восприятия индивида, рекомендуется поводить в спокойной обстановке, без громкой музыки и лишнего шума, отвлекающего объект от восприятия вашей информации;
- 3) объект более восприимчив в состоянии сильных эмоций;
- 4) если вы можете оказаться чем-то полезным объекту, он будет с большим вниманием слушать вас, а значит и становится он более подвержен манипуляциям, вашему воздействию на его психику;
- 5) ваша уверенность и искренняя убежденность в то, о чем вы излагаете, всегда подкупает объект;
- 6) начиная разговор, необходимо говорить с объектом на привычном ему языке (если это простой человек — говорите проще; если ученым — вставляйте научные термины, и т.п.);
- 7) помните, что люди любят рассказывать о себе;

8) начав беседу, попытайтесь организовать благожелательную атмосферу такими вопросами, на которые человек ответит «да» с заметным удовольствием; тем самым завоевывается доверие партнера;

9) приятно беседовать с людьми, имеющими оживленное лицо и экспрессивные жесты, а также с теми, кто спонтанно принимает непринужденную позу;

10) общаясь с объектом желательно «отзеркаливать» его позу, а также подстраиваться под его эмоциональное состояние;

11) устойчивый контакт глазами с объектом выказывает вашу заинтересованность и вдохновляет объект на продолжение монолога;

12) ваше искреннее сопереживание объекту способствует его большей откровенности;

13) любому человеку нравится, когда ему сообщают приятные вещи;

14) грамотно (ненавязчиво; по ситуации) используйте комплименты;

15) не следует слишком много задавать объекту вопросов, чтобы это не походило на допрос, и бессознательно не вызвало зажатость объекта;

16) следует меньше говорить о себе;

17) необходимо улыбаться во время общения с объектом;

18) нельзя льстить, казаться высокомерным, быть грубым, угрюмым, болтливым, давать непрошенные советы.

Заканчивая диалог с объектом следует помнить, что необходимо уметь вовремя остановиться, иначе эффективность проведенного контакта значительно понизится. При этом нечеткий и невыразительный конец беседы способен развеять благоприятное впечатление от всех ваших высказываний, последние фразы разговора запоминаются лучше всего.

Гипногенные контакты с объектом следует выстраивать с учетом психологии как данной личности, так и психологии людей в целом, а значит следует играть на жадности, зависти, коварстве, любви, половом желании, гневе, жажде денег и проч. Поэтому мы можем говорить, что к любому человеку есть «ключик», надо только помнить что некоторые люди этот ключик надежно скрывают. В свое время герой актера Караченцова гангстер Урри в фильме «Приключения Электроника» был на правильном пути, понимая из своего жизненного опыта что у каждого есть кнопка, с помощью которой таким человеком можно управлять.

Поэтому очень важно собрать предварительную информацию об объекте. При этом необходимо помнить, что:

— декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);

— эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;

— человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;

— человек вольно или невольно раскрывается говоря о себе;

— собеседник познается в споре;

— «ни в чем так не проявляется характер людей как в том, что они находят смешным»;

— «манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека»;

— разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;

— чтобы понять симпатии и антипатии объекта, области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным историческим и литературным личностям;

— чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;

— ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;

— перемена (ухудшение) погоды зачастую вызывает апатию и замедление реакции;

— не следует принимать молчание за внимание; это может быть погруженность в собственные мысли;

— когда процесс понимания идет слишком уж гладко, есть все основания не доверять такому пониманию;

— характерной ошибкой наблюдающих является мнение о якобы существующей взаимосвязи некоторых (чем выше агрессивность — тем более энергичность...) совершенно различных качеств;

— человеку свойственно преувеличивать информационную ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;

— тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем не тревожный; тревожность же обычно проявляется в таком поведении, которое можно назвать чрезмерной чувствительностью к раздражителям;

— плохо сформулированный вопрос может насторожить собеседника;

— следует помнить, что человек «слышит» и понимает намного меньше, чем хочет показать;

— стоит человеку в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;

— все общительные и живые люди предпочитают устную речь, а сосредоточенные в себе, стеснительные и застенчивые — письменную;

— если поведение собеседника строго фиксировано правилами, авторитетами или другими источниками, то такой объект не слишком восприимчив к его позиции и не пытается представить себя в лучшем свете; когда поведение объекта кажется свободным, то обычно наблюдается противоположный эффект;

— люди с сильным самоуважением ведут себя независимо по отношению к своей «репутации», хотя несколько ориентируются на нее; люди с низким самоуважением следуют своей «репутации»;

— люди могут быть самими собой лишь в составе небольших, поддающихся их пониманию групп;

— поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве; оно также изменяется в зависимости от аудитории. Это связано с тем, что почти любой человек заинтересован во впечатлении, производимом на окружающих и задействует при этом одну из двух существующих стратегий:

— женщины и многие нацмены обычно более конформны.

При общении следует проанализировать действия объекта в различных ситуациях (как намерено инсценированных вами, так и случайных). Учитывать, что:

— более легко проявляют характер в привычных ситуациях;

— о конкретном свойстве темперамента довольно точно говорит отслеживание его в наиболее трудных для выказывания условиях;

— сталкиваясь с трудностями, человек откровеннее выражает свои чувства;

— из того, в каких конкретных обстоятельствах изучаемое лицо теряет самоконтроль и здравый смысл, можно узнать значимость для него этих обстоятельств, подлинные интересы, темперамент, привычки...;

— если человек довольно четко выполняет требования разыгрываемой им роли, это ничего не говорит о его личностных характеристиках; если он отклоняется от роли — это характеризует его.

Значительную информацию может дать анализ писем объекта, так как они рисуют человека в отношении к другому человеку, т.е. в некоторой конкретной ситуации. При этом необходимо знать, коими условиями вызвана просматриваемая переписка и каковы отношения между авторами.

Весьма информативны различия в переписке одного и того же лица с разными адресатами.

Дополнительные сведения об эмоционально-волевых и других качествах объекта можно почерпнуть из анализа его почерка (графология), хотя при использовании шариковых ручек многие нюансы данной информации теряются. При этом следует знать, что:

— если поля письма слева больше, чем справа, то писавший дружелюбен к адресату, и на его психику ничего не давит;

— если поля письма справа больше, чем слева — это послание для него лишь пустая формальность;

— если левое поле книзу расширяется, письмо писалось в напряженной обстановке, возможно при ограничении во времени или с внутренним желанием скрыть реальное положение вещей;

— строки уходящие заметно вверх отмечают явно повышенное настроение пишущего, а направленные вниз — пониженное;

— хаотическое изменение величины букв сообщает о нервозности;

— личная подпись после приятных событий всегда крупнее, чем после неприятных.

Определенную прогностическую ценность (особенно если не было заочной разработки объекта) могут иметь его физические (рост, телосложение, волосы, глаза...) данные. Полагаться только на них, впрочем, было бы серьезной ошибкой. Так как всякое поведение человека направляется одним или несколькими мотивами (побуждениями), каковые не всегда осознаются, очень важно распознать истинные мотивации объекта.

Следует учитывать, что мотивы человека обладают выраженной иерархией и бывают иногда полярно противоположными. Предсказать поступки человека только по одному из мотивов не всегда возможно. Демонстрируемое поведение объекта определяется:

- 1) желаниями (тем, что бы он хотел сделать);
- 2) социальными нормами, ролевым поведением (тем, что он считает нужным сделать);
- 3) привычками (тем, что он обычно делает);
- 4) плюсами и минусами (ожидаемыми последствиями поведения);
- 5) внешними обстоятельствами (разными особенностями ситуации).

Выявляя мотивации, учитывают:

- 1) заявления объекта (помня, что возможна как намеренная, так и непроизвольная — в расчете на социальное одобрение — дезинформация);
- 2) обмолвки и оговорки объекта;
- 3) возникающие у объекта ассоциации;
- 4) предпочтительные темы для разговора;

- 5) знания о нереализованных действиях (намерениях) объекта;
- 6) поведение объекта в конкретных ситуациях;
- 7) уровень его настойчивости при столкновении с преградой (величину прилагаемых усилий по ее преодолению);
- 8) сумму времени затрачиваемого объектом на определенные действия или разговоры;
- 9) акцентирование его внимания на конкретных факторах ситуации;
- 10) тип и интенсивность эмоциональных реакций. (Р.П.Ронин, 1997).

При воздействии на объект с целью получения информации следует помнить, что у любого человека могут быть мотивы добровольно выдать вам такую информацию. Чтобы выяснить такие мотивы, следует понаблюдать за таким человеком. Рассмотрим наиболее характерные мотивы выдачи объектом секретной информации:

- 1) Алчность. (Обещание или предоставление денег и иных материальных ценностей).
- 2) Страх за себя. (Шантаж, угроза или факт грубого физического или утонченного психологического воздействия).
- 3) Страх за близких. (Угроза либо факт насилия: похищение, избивание, изнасилование, «сажание на иглу», физическое устранение и т.п.)
- 4) Фактор боли. (Пытка или угроза болевого воздействия).
- 5) Сексуальная эмоциональность. (Ловкое подсовывание полового партнера и различной порнографии с перспективой «расслабления», шантажа или обмена).
6. Безразличие. (Провоцирование депрессии, возникающей в результате инициирования соответствующих жизненных обстоятельств или специальной психофизической обработки объекта).
7. Внутренний авантюризм. (Предоставление шансов объекту для ведения им своей игры).
8. Счеты с госсистемой или организацией. (Умное использование идеологических разногласий и существующей неудовлетворенности объекта своим нынешним положением либо ожидаемой перспективой).
9. Счеты с конкретными лицами. (Разжигание мести, зависти, неприязни, с непреодолимым желанием нанести отомстить).
10. Национализм. (Игра на глубинном ощущении некоей национальной общности; ненависти, гордости, исключительности).
11. Религиозные чувства. (Пробуждение неприязни к «иноверцам»).
12. Гражданский долг. (Игра на законопослушности).
13. Общечеловеческая мораль. (Игра на порядочности).
14. Подсознательная потребность в самоуважении. (Спекуляция на идеальных представлениях человека о самом себе).

15. Корпоративная (клановая) солидарность. (Игра на конкретной элитарности).
16. Явная симпатия к получателю или его делу. (В результате подстройки к объекту).
17. Тщеславие. (Провоцирование желания объекта произвести определенное впечатление, показать свою значимость и осведомленность).
18. Легкомыслие. (Провоцирование у объекта беззаботности, неосмотрительности, болтливости. К этому же можно отнести повышенную доверчивость объекта к «случайному попутчику» во время, например, «случайной встречи» во время поездки в поезде).
19. Угодливость. (Четкая реализация подсознательной (волевой) и осознанной (деловой и физической) зависимости объекта от получателя).
20. Фанатизм и «помешательство» на чем-либо. (Близкая возможность для коллекционера приобрести (или потерять) страстно желаемую вещь; игра на фобиях)
21. Нескрываемый расчет получить определенную информацию взамен. (Техники «баш на баш» или «вождение за нос»).
22. Страстное стремление убедить в чем-либо, изменить отношение к чему-либо (или кому-либо), побудить к определенным действиям. (Методы «заглатывание наживки» и «обратной вербовки»). (Р.П.Ронин, 1997).

Для предварительной оценки объекта учитывают:

- 1) наличие необходимых внутренних (черты характера, слабости, пороки...) и внешних (компромат, ценимые факторы и люди...) уязвимостей;
- 2) мешающие факторы (черты характера, идейная убежденность, влияние значимых лиц, трудности прямого контакта...) и оптимальные возможности их устранения (снижение значимости, обход, переворачивание в свою пользу...);
- 3) кто, по какой причине, как и с какой эффективностью может способствовать вербовке.

В оценке возможностей объекта обращают внимание на:

- 1) внутренние качества личности (ум, наблюдательность, активность, уровень притязаний, контактность, склонность к риску, упорство, хладнокровие, смелость, находчивость...);
- 2) внешние факторы обстановки (имеющие информацию друзья, родные и знакомые, возможности влияния на ключевых людей и ход событий ввиду своего авторитета или служебной должности, обширные контакты...).

В оценке выгоды от привлечения (вербовки) объекта просчитывают:

- 1) полезность информации и прочего содействия, которые предполагается здесь обрести;

2) степень его наличных и потенциальных возможностей влиять на ход событий либо на конкретных лиц;

3) степень трудности проникновения извне в данную группу или среду;

4) шансы использования объекта для внедрения в организацию своих людей;

5) аспект потери в его лице активного противника.

В оценке риска вербовки объекта обращают внимание на:

1) возможности активно-негативной реакции на предложение о сотрудничестве;

2) насколько нежелательно «засвечивание» личностей вербующих (помехи в их дальнейшей деятельности, «бросание тени» на контактеров...);

3) сколь вредно проявление интереса к конкретной теме или организации (насторожит и осложнит намеченную разработку, даст нить в активной контригре...);

4) степень уверенности, что объект не сообщит «своим» (опасность «двойной игры»...);

5) величину лазейки, по которой могут добраться до вербующей структуры, и существующие возможности ее быстрейшего перекрытия.

Оценивания пути задействования объекта определяют:

1) как его выгодно использовать (в качестве информатора, агента влияния, дезинформатора, нарушителя единства, связного, провокатора, пособника в различных акциях...);

2) стоит ли продвигать объект на ключевое место в его организации и достижимо ли последнее.

Сделав анализ всех возможных плюсов и минусов от привлечения объекта к сотрудничеству и учтя потребности текущей ситуации, выносят заключение:

1) «завербовать срочно» (даже если объект пока что «не созрел», время не ждет);

2) «повременить с вербовкой» (нет явной необходимости, нет действенного компромата, объект не доведен до нужной кондиции...);

3) «полностью отказаться от вербовки» (слишком ничтожна вероятность согласия, велик риск получения «двойной игры»).

Мотивы, способные склонить человека к сотрудничеству:

1) политические или религиозные убеждения;

2) стремление к власти;

3) романтические представления;

4) национализм;

- 5) тщеславие;
- 6) преувеличенное мнение о своих способностях;
- 7) месть;
- 8) материальные затруднения;
- 9) страх (компрометации, физического воздействия, за других людей);
- 10) жадность (как черта характера);
- 11) сострадание (как черта характера);
- 12) любовь-страсть;
- 13) любовь к детям;
- 14) житейские слабости и пороки (пьянство, азартные игры, женщины, гомосексуализм, наркотики, сибаритство...).

Мотивами вербовки интеллектуалов могут служить их утонченные стремления к:

- 1) тайной власти;
- 2) игре с законами;
- 3) знанию того, о чем не могут знать другие;
- 4) проникновению в тайны.

Полезно знать, что любому человеку трудно преодолеть в себе:

- 1) любовь-страсть;
- 2) любовь к детям;
- 3) тщеславие;
- 4) страх.

Интенсивность проявления отдельных чувств часто изменяется во времени и поддается коррекции. Это следует учитывать при отборе методов воздействия на объект. Когда есть информация что человеку необходимо – легче им управлять.

Вербовку можно проводить:

- 1) от имени вербующей организации («прямая вербовка»);
- 2) без непосредственного указания, кто вербует, давая, впрочем, некую возможность что-то предполагать («намекающая вербовка»);
- 3) от имени ничем не примечательной структуры (человека), не вызывающих какой-либо неприязни, а то и порождающих определенную симпатию («одурачивающая вербовка»);
- 4) от имени одной организации с последующим — когда контроль уже получен — раскрытием реального хозяина («ступенчатая вербовка»).

Вербовочный подход бывает:

1) «горячим» (когда вербовщик делает прямое предложение о сотрудничестве, иной раз после очень долгой обработки, а другой раз почти сразу);

2) «холодным» (когда неведомый объекту человек исподволь «подкатывает» к нему);

3) «бесконтактным» (когда влияние на объект осуществляют без непосредственного контактирования с ним, прибегая к письмам, факсу и телефону);

4) «обратным» (когда объект сам предлагает свои услуги, хотя обычно ему нужно «подсказать», к кому он может обратиться).

Во всех указанных вариантах желательно предусмотреть условия для поддержания связи, поскольку даже если человек вначале резко отказался от предложения, то через некоторое время он может передумать.

Главными методами вербовки являются:

1) Шантаж.

2) Подкуп.

3) Угроза физического воздействия.

4) Угроза любимым людям.

5) Разжигание эмоций (мстительности, недовольства, тщеславия, восторженности, ревности, сострадания).

6) Убеждение.

7) Зомбирование (психопрограммирование).

8) Особые акции (наркопривязка, секс-мероприятия). (Р.П.Ронин, 1997).

Таким образом, любые контакты между людьми могут считаться гипногенными, и вызванными внушением наяву (т.е. при общении в бодрственном состоянии необязательно помещать другого человека в состояние гипнотического сна). Управляющая связь осуществляется через раппорт между гипнотиком и гипнотизером.

При установлении контакта с объектом следует помнить, что закрепление знакомства становится возможным при создании благоприятных ситуаций, часто возникающих сами по себе, поэтому иной раз становится попросту важно «не пропустить момент».

Оптимальные варианты знакомства зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и прочих индивидуальных особенностей человека, а кроме того от его настроения, места действия, окружающей обстановки и иных в различной степени влияющих факторов.

При необходимости контакта с объектом обычно сразу же выбирается программа общения, которая в последствии сохраняется в неизменном виде. Симметричная модель подразумевает равенство (возрастное, интеллектуальное, социальное, и т.п.) общающихся сторон. Дополнительная программа утверждает неравенство и фиксирует дистанцию общения.

Исходя из специфики психики, следует помнить, что большинство людей составляет мнение о новых знакомых по первому впечатлению. На 55% подобное мнение зависит от визуальных впечатлений, на 38% от манеры говорить, и только на 7% — от того, что говорит другой человек. Поэтому для достижения необходимого результата необходимо изначально продумать свой внешний вид и манеру поведения исходя из предпочтений объекта. Если нет возможности заранее узнать о таких предпочтениях, необходимо интуитивно выявить их в процессе общения, при необходимости используя «подстройки» (мимика, жесты, поза, проч.) к нужному объекту. Для этого следует помнить:

- общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивают позитивные оценки его пока еще неизвестных качеств;

- физическая привлекательность улучшает положительную оценку человека;

- если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;

- когда встречаются мужчина и женщина, бессознательно они оценивают друг друга с эротических позиций, хотя и внешне стараются не обнаружить подобного:

- застенчивость бессознательно воспринимается как привлекательность;

- приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности;

- мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза повышает положительное впечатление о человеке;

- энергичная выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и поэтому воспринимается как признак заинтересованности;

- собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако слишком пристальный взгляд в глаза может создать неблагоприятное впечатление, т.к. будет восприниматься как признак враждебности;

- люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, проигрывают тем, что наклоняет корпус к собеседнику (последнее воспринимается как заинтересованность);

- скрещивание рук на груди может оттолкнуть собеседника;

- выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм) могут сыграть отрицательную роль в установлении контакта;

- женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, причёску, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);

- внешний вид часто располагает к доверию;

— дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты приводящие человека в благодушное настроение всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого;

— важную роль иногда оказывает вовремя сказанный комплимент;

При контакте с объектом, необходимо исключить извинения и выказывания признаков неуверенности, любого проявления неуважения и пренебрежения к собеседнику, а также психологического давления на объект, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Инсценировка способов установления контакта: (Р.П.Ронин, 1997).

1. Провоцирование объекта на оказание вам помощи:

— симулирование падения на улице, внезапной слабости и т.п.;

— имитация неловкости, выронив в удобный момент что-либо из рук;

— «забывание» своей вещи рядом с объектом;

— обращение с просьбой дать закурить или подсказать несложную (улицу, магазин, время...) информацию;

— провоцирование сочувствия к вашей беспомощности (сломанная машина, тяжелые вещи и т.п.); наиболее подходит для женщин.

2. Оказание помощи объекту:

— использование случайной или организованной неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить как что-то сделать, и т.п.);

— ловкое задействование случайной, предусмотренной или созданной потребности для объекта в какой-либо услуге;

— ненавязчивое предложение себя объекту в качестве человека, необходимого ему в данный момент времени (для «изливания души», для распития алкогольных напитков, для игры в карты или шахматы и т.п.);

— имитация нападения на объект преступного элемента и «спасение» его в минуты «угрозы для жизни».

3. Знакомство через общих знакомых:

— якобы случайная встреча у определенных лиц, у которых вы получили информацию что будет объект;

— непосредственная просьба к общему знакомому познакомить вас;

— подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей с общим увлечением или способных быть полезными друг другу (прямой просьбы при этом нет);

— заинтересовывание общего знакомого его личной выгодой в вашем знакомстве с объектом.

4. Знакомство на различных культурных или спортивных мероприятиях путем предварительного обеспечения себя якобы случайным соседством с объектом (билетами от общего знакомого и т.п.):

- подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;
- инсценирование роли «новичка», интересующегося мнением «специалиста»;
- выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;
- кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях (в магазине, в кассе ж/д вокзала, проч.), учитывая, что общность ситуации сближает людей:

- организация общего разговора на какую-либо актуальную тему (путем подачи безадресных реплик или реагирования на таковые);
- кратковременное покидание очереди с просьбой присмотреть за оставляемой вещью и местом.

6. Знакомство на основе хобби:

- занятие одним делом с объектом (тренировка в одной секции или спортклубе, игра в мини-футбол, бег по утрам, и т.п.);
- обращение к нужному человеку по чьей-то рекомендации (предложение о покупке или обмене, просьба о консультации и т.п.).

7. Знакомство через детей (в поездах, парках, детских садах и т.п.):

- дружба детей, которые в итоге и сводят вас с объектом;
- оказание помощи ребенку объекта на глазах у объекта (поднять упавшего, отогнать собаку и т.п.);

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта):

- зная слабости объекта, привлечение его внимания игрой на этих слабостях (для женщин, если объект мужчина, имитация сексуальной заинтересованности, и т.п.; для всех категорий — привлечение внимания с помощью одежды, шуток, анекдотов, оригинальных суждений, интересной информации, притягательных намеков о своих возможностях что-то достать, нечто узнать, куда-то устроить и т.п.);

9. Ряд других способов в зависимости от информации, имеющейся на объект. При этом необходимо иметь в запасе несколько различных вариантов подобного рода установления отношений с объектом. Желательно не проявлять слишком явный интерес к объекту, тем более слишком явно договариваться на последующие встречи, но и совсем упускать контакт нельзя,

помня о том, что если вы не будете напоминать о себе — о вас попросту забудут. Поэтому желательно чтобы инициатива о следующей встрече исходила от объекта.

Основными побуждениями к более частому общению могут служить:

- потребность в доминировании;
- потребность во внутреннем комфорте;
- потребность в самоутверждении;
- потребность в сочувствии и понимании;
- давление со стороны других;
- деловое сотрудничество. (Р.П.Ронин, 1998)

Обстоятельства для продолжения знакомства: случайные встречи (театр, кино, конференция, проч.), игра на слабостях и проблемах (дать деньги в долг, достать дефицитный товар, например билеты на футбольный матч, и т.п.), инсценирование неприятностей и неожиданное предложение в минуты отчаяния нового знакомого «помочь их устранить», и т.п.

Если контакт устоялся и объект оказался «на крючке», желательно слегка снизить вашу активность. Объекту необходимо показать кто вы, а кто он, для этого желательно применить особые психологические приемы, которые бессознательно укажут объекту, что ему необходимо почитать вас за хозяина или вождя, а вождь не должен быть таким как другие, как в т.ч. и объект, поэтому необходимо сознательно создать дистанцию между собой и объектом, но так, что если бы вы поманили его — он тут же, бросив все, прибежал бы к вам, в искренней готовности выполнить любую вашу просьбу-команду.

В случае если контакт по каким-то причинам срывается, или только предстоит контакт с неизвестным лицом, необходимо внимательно следить за его: мимикой, жестами, тембром голоса, паузами в речи, походкой, движениями глаз, оговорками, повторениями в словах, возникающими ассоциациями у объекта, выбор им тем для разговора.

Необходимо выявить объект на предмет правды и лжи, для этого, помимо прочего, следует вынудить его рассказывать о себе, причем периодически, через определенный промежуток времени задавать как бы невзначай уточняющие вопросы по теме предмета его недавнего рассказа, и тем самым сопоставлять озвученные ранее объектом факты. При этом ваша мимика и тембр речи должен быть максимально нейтральными, чтобы в случае если заметите у объекта тень недоверия, успеть вовремя подыграть ему, искусственно приняв его точку зрения (а самому тут же сделать надлежащие выводы).

Необходимо помнить, что:

- декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое);
- эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;
- человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;
- человек вольно или невольно раскрывается, говоря о себе;
- собеседник познается в споре;
- характер людей можно понять по тому что они находят смешным;
- разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;
- чтобы понять симпатии и антипатии объекта, необходимо его отношение к различным известным вам (историческим, литературным) личностям;
- чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;
- ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;
- перемена (ухудшение) погоды часто вызывает апатию и замедление реакции;
- не следует принимать молчание за внимание (это может быть лишь погруженность в собственные мысли);
- когда объект во всем вас понимает и со всем соглашается — следует с опаской доверять такому пониманию;
- человеку свойственно преувеличивать ценность событий подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;
- тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем уверенный в себе;
- следует помнить, что собеседник слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- стоит человеку в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;
- поведение человека зачастую меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве;

Заканчивать диалог следует ключевыми словами, которые должны будут войти в подсознание объекта в виде установок, и запрограммируют его таким образом на выполнение заданных вами действий.

Жесты (Р.П.Ронин, 1997).

Жесты и мимика выдают истинные взгляды человека, так как мимика, жесты, оговорки, описки, и т.п. являются показателем того, что скрывается у человека в подсознании.

Непроизвольные (бессознательные) реакции тела и их характеристики:

- 1) покраснение лица (иной раз пятнами) — стыд, гнев;
- 2) побеление лица — страх, признак виновности;
- 3) расширение зрачков — интерес, удовольствие, согласие, сильная боль;
- 4) сужение зрачков — неудовольствие, отвергание;
- 5) усиленные биения пульса на венах рук или артериях шеи (подергивание галстука на шее из-за активного сердцебиения...) — тревога, страх, стыд, обман;
- 6) снижение частоты пульса — повышенное внимание;
- 7) быстрое или поверхностное дыхание — внутреннее напряжение;
- 8) короткое дыхание через нос — злость;
- 9) нарушенность дыхания, спазматические движения горла и рефлексорные сглатывания слюны — тревога, стыд, обман;
- 10) пересыхание рта (сглатывания, облизывание губ, жажда) — страх, обман;
- 11) внезапное обнажение зубов — признак ярости, агрессивность;
- 12) испарина, пот — гнев, смущение, нервозность, обман;
- 13) дрожь (в пальцах рук и ног, мышцах лица) — внутреннее напряжение, страх, обман;
- 14) скрип зубами — сильнейшая нервозность, стресс, отсутствие возможности осуществить задуманное.

Жесты, которые выдают психическое состояние:

- 1) руки заложены за спину, голова высоко поднята, подбородок выставлен — чувство уверенности в себе и превосходства над другими;
- 2) корпус подан вперед, руки (подбоченясь) на бедрах — уверенность в своих силах и готовность к активным действиям, агрессивность, взвинченность при разговоре, стремление отстаивать свою позицию до конца;
- 3) стояние, опираясь руками о стол или стул — ощущение неполноты контакта с партнером;

- 4) руки с расставленными локтями заведены за голову — осознание превосходства над другими;
- 5) закладывание больших пальцев рук за пояс или в прорези карманов; — знак агрессивности и демонстрируемой уверенности в себе;
- 6) высовывание больших пальцев рук из карманов — знак превосходства;
- 7) скрещенные конечности — скептическая защитная установка;
- 8) нескрещенные конечности и расстегнутый пиджак — установка доверия;
- 9) наклон головы в сторону — пробуждение интереса;
- 10) наклон головы вниз — отрицательное отношение;
- 11) легкий отклон головы назад — знак агрессивности;
- 12) сидение на кончике стула — готовность вскочить в любой момент чтобы: либо уйти, либо действовать в создавшейся ситуации, либо унять скопившееся возбуждение, либо привлечь к себе внимание и подключиться к разговору;
- 13) закидывание ноги на ногу со скрещиванием рук на груди — знак «отключения» от разговора;
- 14) забрасывание ноги на подлокотник кресла (сидя на нем) — пренебрежение к окружающим, потеря интереса к разговору;
- 15) скрещенные лодыжки у сидящего — сдерживание неодобрительного отношения, страх или взволнованность, попытка самоконтроля, негативное защитное состояние;
- 16) положение (сидя или стоя) с ногами ориентированными на выход — явное желание прекратить разговор и уйти;
- 17) частая перемена поз, ерзанье на стуле, суетливость — внутреннее беспокойство, напряженность;
- 18) вставание — сигнал о том, что некое решение принято, беседа надоела, что-то удивило или шокировало;
- 19) сцепленность пальцев рук — разочарование и желание скрыть отрицательное отношение (чем выше расположены при этом руки, тем сильнее негатив);
- 20) кисти рук соединены кончиками пальцев, но ладони не соприкасаются — знак превосходства и уверенности в себе и в своих словах;
- 21) руки опираются локтями о стол, а их кисти расположены — перед ртом — скрывание своих истинных намерений, игра с партнером в кошки-мышки;
- 22) поддержание головы ладонью — скука;
- 23) пальцы, сжатые в кулак расположены под щекой, но не служат для опоры головы — признак заинтересованности;
- 24) подпираание большим пальцем подбородка — знак некоей критической оценки;

- 25) обхватывание своего бокала двумя руками — замаскированная нервозность;
- 26) выпускание дыма от сигареты вверх — положительный настрой, уверенность в себе;
- 27) выпускание дыма от сигареты вниз — негативный настрой, со скрытыми или подозрительными мыслями.

Следует помнить:

-- любой жест сообщает о бессознательном желании человека;

-- внешне одинаковые жесты у различных людей могут означать разные вещи; при этом существуют схожие моменты, например:

активная жестикуляция — означает положительные эмоции, и понимается другими как выказывание дружелюбия и заинтересованности;

чрезмерная жестикуляция — признак беспокойства или неуверенности.

Показатели жестикуляции для определения мыслей человека:

1) демонстрация открытых ладоней — показатель откровенности;

2) сжатие кулаков — внутреннее возбуждение, агрессивность (чем сильнее сжимаются пальцы, тем сильнее сама эмоция);

3) прикрывание рта рукой (или бокалом в руке) в момент речи — удивление, неуверенность в произносимом, ложь, доверительное сообщение, профессиональная подстраховка от чтения по губам;

4) прикосновения к носу или легкие почесывания его — неуверенность в сообщаемом (как собой, так и партнером), ложь, поиск в ходе дискуссии нового контраргумента;

5) потирание пальцем века — ложь, но иной раз — ощущение подозрительности и лжи со стороны партнера;

6) потирание и почесывание различных фрагментов головы (лба, щек, затылка, уха) — озабоченность, смущение, неуверенность;

7) поглаживание подбородка — момент принятия решения;

8) суетливость рук (теребление чего-либо, скручивание и раскручивание авторучки, троганье частей одежды) — настороженность, нервозность, смущение;

9) пощипывание ладони — готовность к агрессии;

10) покусывание ногтей — внутреннее беспокойство;

11) всевозможные движения руки поперек тела (поправить часы, прикоснуться к запонке, поиграть пуговицей на манжете) — маскируемая нервозность;

12) собирание «ворсинок» с одежды — жест неодобрения;

- 13) оттягивание от шеи явно мешающего воротничка — человек подозревает, что другие распознали его обман, нехватка воздуха при гневе;
- 14) протирание стекол очков либо помещение дужки их оправы в рот — пауза для обдумывания, просьба подождать;
- 15) снятие очков и бросание их на стол — чрезмерно острый разговор, трудная и неприятная тема;
- 16) гашение или откладывание сигареты — период максимального напряжения;
- 17) слишком частое сбивание пепла с сигареты — тягостное внутреннее состояние, нервозность;
- 18) наклон головы набок — пробуждение интереса;
- 19) быстрый наклон или поворот головы в сторону — желание высказаться;
- 20) постоянное отбрасывание якобы «мешающих» волос со лба — беспокойство;
- 21) явное стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо — ощущение сложности и неприятности момента, неразумение того, как выкрутиться из создавшегося положения (всякая опора повышает уверенность в себе).

Особенности речи для определения скрытых мыслей человека:

- 1) быстрая речь — очевидная взволнованность или обеспокоенность чем-то, страстное желание убедить или уговорить кого-то, разговор о личных трудностях;
- 2) медленная речь — высокомерие, усталость, угнетенное состояние, горе;
- 3) прерывистая речь — неуверенность;
- 4) появление особой «гладкости» речи — возбуждение;
- 5) лаконичность и решительность речи — явная уверенность;
- 6) заикание — напряженность или обман;
- 7) нерешительность в подборе слов — неуверенность в себе или намерение внезапно удивить чем-то;
- 8) появление речевых недостатков (повторение или искажение слов, обрывание фраз на полуслове) — волнение или желание обмануть;
- 9) опускание речевых пауз — напряжение;
- 10) слишком удлиненные паузы — незаинтересованность или несогласие;
- 11) появление в речи пауз, заполняемых словами-паразитами («ну...», «так сказать»..., «э»...) — нерешительность и затруднение в выражении мысли, поиск выхода из положения;
- 12) вклинивание в произносимое слово уменьшительно-ласкательных суффиксов («ясненько»...) — эмоциональное или физическое напряжение;

- 13) возрастание числа тривиальных наборов слов, проговариваемых быстрее чем обычно — эмоциональное возбуждение, напряжение;
- 14) умолкание или скупость в словах — обида;
- 15) постоянное прерывание других — напряжение;
- 16) переход внутренней речи во внешнюю («мысли вслух») — чрезмерное волнение.

Позы и истинные (бессознательные) желания человека:

- 1) Уверенность в себе.

Приподнятый подбородок. Руки могут сцепляться за спиной, упираться в бока, засовываться в карманы при оставлении больших пальцев снаружи и др. если в таком состоянии объект садится на стул, но он словно «оседлывает» его. Или садится, и забрасывает ноги на стол или подоконник. Руки при этом могут закладываться за голову, либо соединяются концами пальцев при разведении ладоней. Глаза почти прикрыты веками, так что смотреть приходится при запрокинутой назад голове. Улыбка с приспущенными бровями. Решительность и лаконичность речи. Скупость в передаче деловой информации. Повышенная заинтересованность проблемами, целями и обязанностями других. Спокойствие.

- 2) Осознание своей слабости.

Убирание рук за спину с захватыванием одной рукой запястья другой. Стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо. Вымученная улыбка. Сомнения в подборе слов и прерываемая речь. Поспешность и готовность в выдаче информации. Суевливость.

- 3) Воля к сопротивлению.

Средняя громкость голоса, твердый холодный тон, четкая артикуляция, медленный темп и ритмичное течение речи, точная дикция.

- 4) Внутреннее напряжение.

Зажатость в позах и движениях, стремление опереться или прислониться к чему-либо, скрещенные лодыжки у сидящего. Предельно сцепленные между собой руки, излишне частое сбивание пепла с горячей сигареты. Изменение тембра голоса, внезапные спазмы гортани, скрип зубами, заикание, несоответствующий моменту хохот, увеличение числа шаблонных фраз, пренебрежение речевыми паузами, использование в речи слов с ласкательными и уменьшительными суффиксами.

- 5) Усталость или угнетенность.

Тусклый и остекленелый взгляд, замедленная речь, мягкий и приглушенный голос, с падением интонации к концу отдельной фразы.

- 6) Враждебность.

Отодвигание от партнера, сжимание кулаков при скрещенных руках, отклон головы назад и обрывание чужой речи. Пристальный или настойчивый взгляд в глаза с резко уменьшенными зрачками.

7) Нервозность и неуверенность.

Суетливость, частая перемена позы, чрезмерная жестикуляция, движения руки поперек тела (взять или поправить что-то), покусывание ногтей, отбрасывание «мешающих» волос со лба, усиленная мимика рта, закусывание губ, высокий и пронзительный голос, быстрая речь, испарина, пот.

8) Хорошее настроение.

Улыбка на лице, активная жестикуляция, расширенные зрачки, расстегнутый пиджак, бодрое насвистывание какой-либо мелодии, пускание дыма от сигареты вверх, общительность.

9) Плохое настроение.

Походка с волочением ног, заметно суженные зрачки, взгляд устремленный к земле, пускание дыма от сигареты вниз, замедленная речь, угрюмое молчание, раздраженный голос, придирки к совершенно безобидным словам и провоцирование на ссору, враждебность.

Анализ реакций человека в ответ на ваши слова или действия:

1) удовольствие — значительное расширение зрачков, активно расплывающаяся по лицу улыбка и мелодичный голос;

2) недовольствие — сужение зрачков, резкие удары ногой по земле или воздуху;

3) заинтересованность — склонение головы набок, взгляд искоса, сопровождаемый при этом улыбкой или слегка приподнятыми бровями, вытаскивание сигареты изо рта;

4) скука — смещение взгляда на соседствующие предметы и в потолок, сугубо механическое рисование чего-то на бумаге;

5) смущение, стыд — закрытие, а также опускание и отведение глаз, покраснение (иной раз пятнами) лица, усиленный пульс крови, отслеживаемый в венах рук или артериях шеи, затруднения дыхания, испарина, пот;

6) недоверие — складывание рук на груди, почесывание пальцем спинки носа, отвод и возвращение взгляда назад;

7) неодобрение и несогласие — покачивание головой из стороны в сторону, сбивание «ворсинок» с одежды, скрещивание рук на груди, растягивание речевых пауз;

8) ложь — отводы взгляда в сторону и книзу, почесывание века пальцем и растирание ладонью затылка, прикрывание рта рукой в моменты речи, «бегающие глаза», частое моргание, пересыхание рта (сглатывание слюны, облизывание губ, жажда), судорожные движения горла, проблемы с дыханием, усиленные пульсации крови, отмеченные в венах рук или артериях шеи,

испарина и пот, дрожь в мышцах тела (пальцах конечностей, фрагментах лица), возникновение в диалоге речевых недостатков вроде повтора слов или обрыва фраз на полуслове (перед обманом), форсирование громкости речи, а также заикание и покашливание;

9) страх — заметно выраженное побледнение лица, пересыхание рта (сглатывание слюны, облизывание губ, жажда...), проявленное биение пульса в венах рук или артериях шеи, дрожь в пальцах рук и мышцах лица, высокий голос, «бегающие глаза»;

10) виновность — некие изменения в цвете лица (побледнение);

11) злость (гнев) — сжатие кулаков, пощипывание ладони, «свирепое» раздавливание сигареты в пепельнице, пинание или грубое отбрасывание чего-либо, испарина и пот, значительное покраснение (иной раз пятнами) лица, короткое и шумное дыхание через нос;

12) вероятность нападения — резкое побеление лица, внезапное сужение зрачков, оскаливание зубов.

При общении следует обращать внимание на:

1) величину зрачков (сужение или расширение);

2) цвет лица (побеление или покраснение);

3) биение пульса (на шее, на висках и на запястьях рук);

4) дыхание (по колебаниям грудной клетки, а также по ямочке у основания шеи);

5) сухость рта (по сглатыванию слюны или облизыванию губ);

6) потливость кожи (на ладонях рук и лице);

7) тремор мышц (дрожь в руках, в пальцах конечностей и в некоторых частях лица).

Стандартным мотиватором людского поведения при акциях запугивания является реальное опасение за физическую безопасность (себя и своих близких), сохранность собственности, нормальное функционирование своего дела (бизнеса, хобби).

У людей, переживающих страх, возможны следующие стереотипы состояний (Р.П.Ронин, 1997):

1. Ажитация—наиболее распространенное состояние, которое выражается в стремлении убежать, спрятаться, не видеть и не слышать того, что пугает. Человек совершает автоматические действия защитного характера (закрывает глаза, втягивает голову в плечи, прикрывает лицо или тело руками, пригибается к земле, отталкивается от источника опасности, бежит прочь). В организме в это время происходят серьезные изменения. Под воздействием гормона адреналина кровь в большом объеме устремляется к органам, обеспечивающим движение, преимущественно в ноги. От других органов кровь в это время отливает, особенно от головного мозга. Именно поэтому его работа ухудшается и напуганный человек часто не знает толком, куда ему бежать.

2. Ступор. На людей со слабой нервной системой повышение уровня адреналина в крови оказывает обратное воздействие: оно парализует их мышцы. Это тоже часто встречающийся вариант реакции, выработанный в процессе эволюции: чтобы тебя не тронули, притвориться мертвым. Ступор проявляется в том, что человек застывает на одном месте либо становится крайне медлительным и неловким, а то и просто падает без сознания. Все это потому, что мышцы судорожно сжались, их кровоснабжение резко ухудшилось, координация движений нарушилась.

3. Сумеречное сознание с неуправляемой агрессией. Это редкое состояние проявляется в эмоциональном перевозбуждении, алогичности мышления и провале памяти (человек не помнит того, что он только что делал). Внешне сумеречное сознание выглядит как приступ безумия с непоследовательными и бессмысленными агрессивными воздействиями в отношении источника страха. Полномасштабная агрессия в качестве формы проявления страха встречается довольно редко: это злобное выражение лица, угрожающие жесты и поза, крик или визг. В их основе кроется бессознательное (животное) стремление испугать противника, что иногда удается, а иногда — нет.

Говоря о страхе необходимо знать, что:

1) существуют несколько градаций страха: испуг (первая реакция на угрозу), тревога (чувство неопределенности при ожидании неблагоприятного развития событий), боязнь (реагирование на реально видимую опасность), паника (неконтролируемый животный страх);

2) у каждого человека существует предел психической выносливости, после превышения которого он не способен на дальнейшее сопротивление эмоциям страха, впадая в хаотическое поведение или оцепенение;

3) шок, возникающий от страха, длится от 15 до 30 минут;

4) физиологическими проявлениями страха являются: усиленное сердцебиение, дрожь, слабость, мышечная заторможенность, пересыхание рта и горла, потливость, тошнота, головокружение, нехватка воздуха, урчание в животе, частые позывы к мочеиспусканию, непровольное опорожнение желудка и мочевого пузыря;

5) воздействуя на психику, страх вызывает нарушения восприятия, расстраивает память и мышление и не дает возможности сосредоточиться на выполняемой работе;

6) самый сильный страх возникает при явной угрозе собственной жизни и жизням наиболее близких человеку лиц;

7) когда человек знает, что есть выход из создавшегося положения, но он не может им воспользоваться — тогда возникает паника;

8) страх перед неизвестным всегда более мучителен, чем страх перед понятной опасностью; когда люди не знают, что их ожидает, они обычно ожидают худшего;

9) разжиганию страха способствует как вынужденное бездействие, так и утрата надежды и неизвестность;

10) страх перед смертью значительно усиливается в процессе ее ожидания;

11) более склонны всего опасаться люди с расторгнутыми в прошлом браками, а также рано женившиеся или совершившие какое-либо правонарушение.

Чувство страха можно использовать при установлении и поддержании знакомства. При этом следует помнить, что:

1) резкое требование, допустимое по отношению к сангвинику либо флегматику, способно вызвать взрыв негодования у холерика и угнетенность у меланхолика;

2) уставшие физически или морально люди значительно покорнее и податливее, чем отдохнувшие и самоуверенные;

3) люди с сильным типом нервной системы при переутомлении ведут себя как люди со слабым психотипом;

4) внезапный сдвиг в установившихся взаимоотношениях у лиц со слабым типом нервной системы обычно вызывает растерянность, страх и отчаяние;

5) цыгане, а также европейцы с темными глазами и волосами заметно менее подвержены страху, чем малые народы севера (чукчи...) или голубоглазые блондины;

6) чувство бессилия и страха можно химическим путем, подмешивая, например, в табак сушеный василек либо вводя любым способом в организм (вместе с питьем, уколом или через контакты с кожей) смесь люминала с лофофорой или гидрохлорид йохимбина.

Тема 2: Блоки манипуляций.

1. Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).

2. Способы манипулирования психическим сознанием человека (С.А.Зелинский, 2008).

3. Психологические приемы манипулятивной подачи информации. (С.А.Зелинский, 2009).

4. Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека. (В.М.Кандыба, 2004).

5. Речевые психотехники (В.М.Кандыба, 2002).

6. Манипулятивные приемы, используемые в ходе обсуждений и дискуссий. (Г.Грачев, И.Мельник, 2003)

7. Манипулирование личностью (Г.Грачев, И.Мельник, 1999).

8. Манипуляции посредством телевидения. (С.К.Кара-Мурза, 2007).

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

Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).

1. Провокация подозрения.

Манипулятор изначально ставит испытуемого в критические условия, когда убежденно выдвигает заявление типа: «Вы думаете я буду вас уговаривать?..», что предполагает т. н. обратный эффект, когда тот над кем проводят манипуляции начинает убеждать манипулятора в обратном, и тем самым, проговаривая несколько раз установку, бессознательно склоняется к мнению о честности в чем-то убеждавшего его человека. Тогда как по всем условиям честность эта ложная. Но если при определенных условиях он бы это понимал, что в данной ситуации грань между ложью и восприимчивостью правды стирается. А значит манипулятор добивается своей цели.

Защита – не обращать внимание и верить в себя.

2. Ложная выгода противника.

Манипулятор своими определенными словами как бы изначально ставит под сомнение собственные доводы, ссылаясь на якобы более выгодные условия, в которых находится его оппонент. Что, в свою очередь, заставляет этого оппонента оправдываться в желании убедить партнера и снять с себя подозрение. Тем самым, тот над кем состоялась манипуляция, бессознательно снимает с себя какую-либо установку на цензуру психики, на оборону, позволяя проникнуть в свою ставшую беззащитной психику атаки со стороны манипулятора. Слова манипулятора, возможные в подобной ситуации: «Вы так говорите, потому что сейчас от этого требует ваше положение...»

Защита – такие слова как: «да, я так говорю потому что у меня такое положение, я прав, а вы должны меня слушаться и подчиняться».

3. Агрессивная манера ведения разговора.

При использовании данного приема манипулятор берет изначально высокий и агрессивный темп речи, чем бессознательно сламливает волю оппонента. К тому же оппонент в таком случае не может должным образом обработать всю получаемую информацию. Что вынуждает его соглашаться с информацией от манипулятора, бессознательно к тому же желая, чтобы все это поскорее прекратилось.

Защита – сделать искусственную паузу, прервать быстрый темп, снизить агрессивный накал беседы, перевести диалог в спокойное русло. В случае необходимости на какое-то время можно удалиться, т.е. прервать беседу а после – когда манипулятор успокоится – беседу продолжить.

4. Мнимое непонимание.

В данном случае определенная хитрость достигается следующим образом. Манипулятор, ссылаясь на выяснение для себя правильности только что услышанного, повторяете сказанные вами слова, но внося в них свой смысл. Произносимые слова могут быть наподобие: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите что...», — и дальше он повторяет 60-70% того, что услышал от вас, но конечный смысл искажает путем ввода другой информации, информации — необходимой ему.

Защита – четкое уточнение, возвращение назад и повторно объяснить манипулятору что вы имели в виду когда говорили то-то и то-то.

5. Ложное соглашательство.

В этом случае манипулятор как будто соглашается с информацией, полученной от вас, но тут же вносит свои коррективы. По принципу: «Да, да, все правильно, но...».

Защита – верить в себя и не обращать внимание на манипулятивные приемы в беседе с вами.

6. Провокация на скандал.

Вовремя сказанными обидными словами манипулятор пытается вызвать своими насмешками в вас гнев, ярость, непонимание, обиду и проч., чтобы вывести вас из себя, и добиться намеченного результата.

Защита – твердый характер, сильная воля, холодный разум.

7. Специфическая терминология.

Данным способом манипулятор добивается у вас бессознательного принижения вашего статуса, а также развития чувства неудобства, в результате чего вы из ложной скромности или неуверенности в себе стесняетесь переспросить значение того или иного термина, что дает возможность манипулятору повернуть ситуацию в нужное ему русло, сославшись при необходимости на якобы ваше одобрение ранее сказанных им слов. Ну а принижение статуса собеседника в разговоре позволяет оказаться в изначально выигрышном положении и добиться в итоге необходимого.

Защита – переспрашивать, уточнять, делать паузу и возвращаться при необходимости назад, ссылаясь на желание лучше понять что от вас требуется.

8. Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.

Применяя подобную позицию психо-воздействия манипулятор как бы изначально ставит собеседника в положение защищающегося. Пример используемого монолога: «Вы думаете я буду вас в чем-то уговаривать, убеждать...», — что уже как бы вызывает у объекта желание убедить

манипулятора что это не так, что вы к нему (к манипулятору) изначально хорошо расположены и т. п. Тем самым объект как бы сам раскрывает себя для бессознательного согласия с теми словами манипулятора, которые последуют вслед за этим.

Защита – такие слова, как: «Да. Я думаю что вы должны меня попытаться в этом убедить, иначе я вам не поверю и дальнейшее продолжение беседы не получится».

9. Ссылка на «великих».

Манипулятор оперирует цитатами из речей известных и значительных людей, спецификой устоев и принципов принятых в обществе и проч. Тем самым манипулятор бессознательно принижает вас статус, мол, посмотрите, все уважаемые и известные люди говорят так, а вы считаешь совсем иначе, а кто вы, а кто они и т. п., — примерно подобная ассоциативная цепочка бессознательно должна появиться у объекта манипуляций, после чего объект, собственно, таким объектом и становится.

Защита – вера в свою исключительность и «избранность».

10. Формирование ложной глупости и неудачливости.

Высказывание типа — это банально, это полная безвкусица и проч., — должны сформировать у объекта манипуляций 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 объекту манипуляций ложную уверенность в сказанном, посредством бессознательного домысливания им тех или иных ситуаций. Причем когда в итоге оказывается что он «не так понял», у подобного человека практически отсутствует какая-либо составляющая протеста, т. к. бессознательно он остается уверен что сам виноват, потому что не так понял. Тем самым объект манипуляций вынужденно (бессознательно – осознано) принимает навязываемые ему правила игры.

В контексте подобного обстоятельства вероятнее всего имеет смысл разделять на манипулирование с учетом как неожиданного для объекта, так и вынужденного, когда объект в итоге понимает, что стал жертвой манипуляций, но вынужденно принимает их из-за невозможности конфликта с собственной совестью и какими-то заложенными в его психику установками в виде норм поведения, базирующихся на определенных устоях общества, которые не дают такому человеку (объекту) сделать обратный ход. Причем соглашение с его стороны может быть продиктовано как ложно вызываемом в нем чувством вины, так и своего рода моральным мазохизмом, вынуждающим бессознательно наказывать себя.

13. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации, объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы после, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. При этом он уже фактически ставит объект перед фактом совершенного.

Защита – уточнять и переспрашивать недопонятое вами.

14. Принижение иронии.

В результате изреченных в нужный момент мыслей о ничтожности собственного статуса манипулятор как бы вынуждает объект утверждать обратное и всячески возвышать манипулятора. Тем самым последующие манипулятивные действия манипулятора становятся не заметны для объекта манипуляций.

Защита – если манипулятор считает что он «ничтожен» -- необходимо и дальше подавать его волю, усилив в нем подобное ощущение, так чтобы у него и мысли больше не возникло

манипулировать вами, а при виде вас у манипулятора возникало желание 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 «протестована», дойдет до подсознания слушателя; если информация доходит до подсознания, то известно что после того как любая информация оказывается в бессознательном (подсознании), через время она осознается человеком, т.е. переходит в сознание. Причем если манипулятор дополнительно усилил свою информацию эмоциональной нагрузкой, а то и ввел ее в подсознание методом кодирования, то такая информация появится в нужный манипулятору момент, который он сам и спровоцирует (например, используя принцип «якорения» из НЛП, или, другими словами, активировав код).

Кроме того, в результате поспешности и перескакивания тем, становится возможным за сравнительно небольшой период времени «озвучить» большое количество тем; а значит цензура психики не успеет пропустить все через себя, и повышается вероятность того, что определенная часть информации проникнет в подсознание, и уже оттуда будет воздействовать на сознание объекта манипуляций в выгодном манипулятору ключе.

3. Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.

В данном случае манипулятор старается как можно безразличней воспринимать и собеседника и получаемую информацию, тем самым бессознательно заставляя человека стараться во что бы то ни стало убедить манипулятора в своей значимости для него. Тем самым манипулятору остается только управлять исходящей от объекта своих манипуляций информацией, получая те факты, которые ранее объект не собирался выкладывать. Подобное обстоятельство со стороны человека, на которого направлена манипуляция, заложено в законах психики, вынуждая любого человека стремиться во что бы то ни стало доказать свою правоту, убедив манипулятора (не подозревая, что это манипулятор), и используя для этого имеющийся арсенал логической управляемости мыслей, -- то есть преподнесение новых обстоятельств дела, фактов, которые, по его мнению, могут ему в этом помочь. Что оказывается на руку манипулятору, который выведывает необходимую ему информацию.

В качестве противодействия в данном случае рекомендуется усилить собственный волевой контроль и не поддаваться на провокации.

4. Ложная ущербность, или мнимая слабость.

Данный принцип манипуляции направлен на стремление со стороны манипулятора показать объекту манипуляций свою слабость, и тем самым добиться желаемого, потому что если кто-то слабее, включается эффект снисходительности, а значит цензура психики человека начинает функционировать в расслабленном режиме, как бы не воспринимая поступающую от манипулятора информацию всерьез. Таким образом информация, исходящая от манипулятора проходит сразу в подсознание, откладывается там в виде установок и паттернов поведения, а значит манипулятор достигает своего, потому как объект манипуляций сам того не подозревая через время начнет выполнять заложенные в подсознание установки, или, другими словами, выполнять тайную волю манипулятора.

Главным способом противостояния является полный контроль информации, исходящей от любого человека, т.е. любой человек это противник, и его надо воспринимать всерьез.

5. Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.

За счет того, что один индивид (манипулятор) разыгрывает перед другим (объект манипуляций) влюбленность, чрезмерное уважение, почитание и т.п. (т.е. выражает свои чувства в подобном ключе), он добивается несравненно большего, нежели чем если бы открыто о чем-то просил.

Чтобы не поддаваться таким провокациям – следует иметь, как говорил когда-то Ф.Э.Дзержинский, «холодный разум».

6. Яростный напор, или непомерный гнев.

Манипуляция в этом случае становится возможной в результате немотивированной ярости со стороны манипулятора. У человека, на которого направлены такого рода манипуляции, возникнет желание успокоить того, кто гневается на него. Для чего он подсознательно готов идти на уступки манипулятору.

Способы противодействия могут быть различными, в зависимости от навыков объекта манипуляций. Например можно в результате «подстройки» (т.н. калибровка в НЛП) сначала инсценировать в себе схожее в манипулятором состояние духа, а после успокоившись, успокоить и манипулятора. Или, например, можно показать свое спокойствие и абсолютное безразличие к гневу манипулятора, тем самым сбив его с толку, а значит лишить его манипулятивного преимущества. Можно самому резко взвинтить темп собственной агрессивности речевыми приемами одновременно с легким касанием манипулятора (его кисти, плеча, руки...), и дополнительным визуальным воздействием, т.е. в данном случае мы перехватываем инициативу, а с помощью одновременного воздействия на манипулятора с помощью визуального, аудиального и кинестетического раздражителя – вводим его в состояние транса, а значит и зависимости от вас, потому что в этом состоянии манипулятор сам становится объектом нашего воздействия, и мы можем ввести в его подсознание определенные установки, т.к. известно что в состоянии гнева любой человек подвержен кодированию (психопрограммированию). Можно использовать и другие приемы противодействия. Следует помнить, что в состоянии гнева человека легче рассмешить. О такой особенности психики следует знать и вовремя использовать.

7. Быстрый темп, или неоправданная спешка.

В данном случае мы должны говорить о стремлении манипулятора за счет навязанного излишне быстрого темпа речи протолкнуть какие-то свои идеи, добившись утверждения их объектом манипуляций. Подобное становится возможным и тогда, когда манипулятор, прикрываясь якобы отсутствием времени, добивается от объекта манипуляций несравненно большего, чем если бы подобное происходило в течение длительного периода времени, за которое объект манипуляций успел бы обдумать свой ответ, а значит и не стать жертвой обмана (манипуляций).

В данном случае следует взять тайм-аут (например сослаться на срочный звонок по телефону и т.п.), чтобы сбить манипулятора с заданного им темпа. Для этого можно разыграть непонимание какого-то вопроса и «тупого» переспрашивания, и т.п.

8. Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.

Подобный вид манипуляции происходит в случае, когда манипулятор разыгрывает подозрительность в каком-либо вопросе. Как ответная реакция на подозрительность у объекта манипуляций следует желание оправдаться. Тем самым защитный барьер его психики ослабевает, а значит, манипулятор добивается своего, «проталкивая» в его подсознание нужные психологические установки.

Вариантом защиты является осознания себя как личности и волевое противостояние попытке любого манипулятивного воздействия на вашу психику (т.е. вы должны продемонстрировать собственную уверенность в себе, и показать, что если манипулятор вдруг обидится – то пусть обижается, а если захочет уйти – вы не побежите за ним вслед; подобное следует взять на вооружение «влюбленным»: не давайте собой манипулировать.)

9. Мнимая усталость, или игра в утешение.

Манипулятор всем своим видом показывает усталость и невозможность что-то доказывать и выслушивать какие-либо возражения. Тем самым объект манипуляций старается побыстрее согласиться со словами, приводимыми манипулятором, чтобы не утомлять его своими возражениями. Ну а, соглашаясь, он тем самым идет на поводу у манипулятора, которому только это и нужно.

Способом противодействия является одно: не поддаваться на провокации.

10. Авторитетность манипулятора, или обман власти.

Этот вид манипуляций исходит из такой специфики психики индивида, как поклонение авторитетам в какой-либо области. Чаще всего оказывается так, что сама область, в которой подобный «авторитет» достиг результата, лежит совсем в иной сфере, чем его мнимая «просьба» сейчас, но тем не менее объект манипуляций не может ничего с собой 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 сверх-личностью, а значит вполне разумном «возвышении» над манипулятором, тем более, если он еще и сам себя считает «ничтожеством». Т.е. в этом случае надо не оправдываться, что мол, нет, я не нахожусь сейчас выше вас по статусу, а признать, усмехаясь, что да, я вы вас, вы в моей зависимости, и должны принимать это или... Таким образом вера в себя, вера в собственную исключительность помогут преодолеть любые ловушки на пути вашему сознанию со стороны манипуляторов.

18. Обман на ладони, или имитация предвзятости.

Манипулятор намерено ставит объект манипуляций в некие заданные условия, когда человек, выбранный в качестве объекта манипуляций, стремясь отвести от себя подозрение в излишней предвзятости по отношению к манипулятору, дает осуществиться над собой манипуляциям за счет бессознательного убеждения в добрых намерениях манипулятора. То есть он словно бы сам дает себе установку не реагировать критично на слова манипулятора, тем самым бессознательно предоставляет возможность словам манипулятора пройти в свое сознание.

19. Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.

В данном случае манипулирование осуществляется за счет использования манипулятором специфических терминов, не понятных объекту манипуляций, а у последнего, из-за опасности показаться неграмотным, не хватает смелости уточнить, что эти термины обозначают.

Способ противодействия – переспрашивать и уточнять непонятное для вас.

20. Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.

Манипулятор стремится всяческим образом низвести роль объекта манипуляций, намекая на его глупость и безграмотность, чтобы таким образом дестабилизировать положительный настрой психики объекта манипуляций, ввергнуть его психику в состояние хаоса и временного замешательства, и таким образом добиться выполнением над ним своей воли посредством словесных манипуляций и (или) кодирования психики.

Защита – не обращать внимание. 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 выдуманными, т.е. иметь иной смысл чем по данному вопросу ранее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту выдуманными от и до, или иметь лишь незначительную схожесть.

Защита – тоже применить прием ложного цитирования, выбрав в данном случае якобы сказанные словам манипулятора.

26. Эффект наблюдения, или поиск общих черт.

В результате предварительного наблюдения за объектом манипуляций (в т. ч. в процессе диалога), манипулятор находит или выдумывает любую схожесть между собой и объектом,

ненавязчиво обращает внимание объекта на эту схожесть, и тем самым частично ослабляет защитные функции психики объекта манипуляций, после чего проталкивает свою идею.

Защита – резко выделить словами свою непохожесть на собеседника-манипулятора.

27. Навязывание выбора, или изначально верное решение.

В этом случае манипулятор задает вопрос таким образом, что не оставляет объекту манипуляций возможности принятия иного выбора, нежели чем тот, который озвучен манипулятором. (Например, вы желаете делать это или это? В данном случае ключевое слово «делать», тогда как изначально объект манипуляций, быть может, ничего делать и не собирался. Но ему не оставили права выбора кроме как выбора между первым и вторым.)

Защита – не обращать внимание плюс волевой контроль любой ситуации.

28. Неожиданное откровение, или внезапная честность.

Данный вид манипуляции заключается в том, что после непродолжительной беседы манипулятор вдруг доверительно сообщает выбранному им в качестве манипуляций объекту, что он намерен сообщить что-то секретное и важное, что предназначается только ему, потому как этот человек ему очень понравился, и он чувствует, что может доверить ему правду. При этом у объекта манипуляций бессознательно возникает доверие к такого рода откровению, а значит уже можно говорить об ослаблении защитных механизмов психики, которая посредством ослабления цензуры (барьера критичности) пропускает в сознание-подсознание ложь со стороны манипулятора.

Защита – не поддаваться на провокации, и помнить что всегда можно надеяться только на себя. Другой человек может всегда подвести (сознательно, бессознательно, по принуждению, под воздействием гипноза и проч.)

29. Внезапный контраргумент, или коварная ложь.

Манипулятор неожиданно для объекта манипуляций ссылается на слова, якобы сказанные тем ранее, в соответствии с которыми манипулятор как бы попросту дальше развивает тему, отталкиваясь от них. У объекта манипуляций после подобных «откровений» появляется чувство вины, в его психике должны окончательно сломаться барьеры, выдвигаемые на пути тех слов манипулятора, которые до этого он воспринимал с определенной долей критичности. Подобное возможно еще и от того, что большинство из тех, на которые направлена манипуляция, внутренне неустойчивы, обладают повышенной критичностью по отношению к себе, а потому, подобная ложь со стороны манипулятора превращается в их сознании в ту или иную долю правды, которая в результате и помогает манипулятору добиться своего.

Защита – воспитание силы воли и исключительной уверенности и уважения к себе.

30. Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

Манипулятор в качестве неожиданного контраргумента выдвигает требование, согласно которому слова выбранного им объекта манипуляции как бы хороши только в теории, тогда как на практике ситуация якобы будет иной. Тем самым бессознательно давая понять объекту манипуляций, что все слова, только что услышанные манипулятором, ничего из себя не представляют и хороши только на бумаге, а в реальной ситуации все будет складываться по-другому, а значит, собственно, опираться на такие слова нельзя.

Защита – не обращать внимание на домыслы и предположения других людей и верить только в силу своего разума.

Блок манипуляций.

Психологические приемы манипулятивной подачи информации.

(С.А.Зелинский, 2009).

1. Подача информации на фоне незаинтересованности.

Если человек будет думать что мы его не хотим в чем-то убедить, то подсознательно он тем самым будет больше нам верить, а значит сработает один из механизмов внушения наяву, т.к. таким образом удастся ввести в его мозг нужную информацию.

2. Подача информации на фоне транса.

Транс, если коротко, это усталость внимания. В состоянии транса психика человека чрезвычайно восприимчива к запоминанию любой информации (вследствие дезадаптации внимания по причине нарушения у объекта процесса верификации по причине ослабления работы цензуры психики).

3. Подача информации на фоне эмоционального возбуждения объекта.

Информация, преподносимая на фоне сильного эмоционального возбуждения объекта манипуляций (страх, ненависть, любовь, восторженность, и т.п.) практически целиком откладывается в подсознании, т.к. барьер критичности между психикой (мозгом) и внешней средой ослаблен. Беспрепятственно проникая в мозг, такая информация последовательно формирует очаговое возбуждение в коре головного мозга (доминанту), установку в подсознании, и паттерн поведения в бессознательном, т.е. смысловая сущность подаваемой в состоянии аффекта объекта информации прочно закрепляется в его подсознании, и далее оказывает влияние на формирование у такого человека мыслей и поступков.

4. Подача информации на фоне благодетели.

Перед тем как ввести в мозг объекта нужную информацию, манипуляторы выступают в роли благодетеля, например, предоставляя объекту нечто, о чем он до этого мечтал, чего желал, к чему стремился, и проч. Таким образом удается преодолеть барьер критичности, заглушив цензуру психики, а значит информация, поступающая от манипуляторов будет восприниматься объектом в качестве чего-то нужного и полезного, т.к. личина манипулятора бессознательно будет подменена маской «благодетеля».

5. Подача информации на фоне доверия.

Манипуляторы добиваются предварительного доверия к ним со стороны объекта, после чего спокойно обманывают ничего не подозревавшую жертву.

6. Подача информации на фоне предварительного совместного участия в каком-либо деле, мероприятии, испытании, и проч.

Как известно, общее дело всегда сближает, выделяя подобного рода «коллег» из числа остальных. В психике человека заложено бессознательное стремление к отличию от других. На данной особенности играют манипуляторы, предварительно войдя таким образом в доверие, и далее уже практически беспрепятственно навязывая ничего не подозревавшему объекту свои правила игры.

7. Подача информации на фоне предварительного поручительства влиятельного лица.

В этом случае для эффективности осуществления манипулятивного воздействия прикрываются поручительством кого-то, и заручившись его поддержкой, действуют якобы с его слов, т.е. согласно полномочий, которыми он наделил манипуляторов. При этом само поручительство может быть истинным, ложным, или не до конца истинным (например получив «добро» на выполнении отдельной миссии, подобное «добро», уже не ставя в известность влиятельное лицо, проецируют на другие, необходимые манипуляторам, дела.

8. Подача ложной информации на фоне правдивой.

В случае осуществления данного вида манипуляций исходят из свойства психики воспринимать всю информацию как правдивую, если подавляющее большинство фактов подтверждается, или не вызывает сопротивления у объекта. Поэтому, например, на фоне 95-99% правдивой информации, т.е. той что объект может проверить, 1-5% ложной информации воспримется психикой объекта как информация правдивая.

9. Подача информации на фоне предварительной «подстройки» к настроению объекта.

Например, если он кого-то критикует, следует подать информацию на фоне критики, если хвалит – на фоне похвалы, и т.д.

10. Подача информации на фоне 100% невозможности проверить факты из преподносимой информации.

В ряде случаев бывает когда невозможно проверить преподносимые факты. В этом случае, если речь манипулятора убедительная («искренняя») такому человеку верят.

11. Подача информации на фоне предварительно сформированного доверия со стороны объекта.

Предварительно добившись доверия, манипуляторы снимают барьер критичности на пути ввода в мозг (психику) объекта информации, характер которой может носить манипулятивный оттенок.

12. Подача информации на фоне исключительной веры в собственные слова.

В этом случае объект внутренне, бессознательно, проникается такой же верой в правдивость ваших слов, а значит подаваемая вами инфо вводится в его мозг и закрепляется там в виде доминант, установок и паттернов поведения.

13. Подача манипулятивной информации на фоне общей информации, с необходимым выделением «нужной» для запоминания информации голосом, паузой и проч.

Выделяя нужные слова на фоне подаваемого «общего», т.е. ни к чему не обязывающего текста, манипуляторы играют на способности мозга запоминать выделенную таким образом информация. Если какое-то слово выделяется из ряда других, ничего не значащих для данного человека слов, то в этом случае именно такие «выделенные» слова являются причиной образования доминант в коре головного мозга, а значит и установок в подсознании.

14. Подача информации на фоне предугадывания момента к подаче нужной вам информации.

Момент угадывается интуитивно, например, внимательно следя за жестами, мимикой, положением тела объекта, его речью, словами, и проч., т.е. когда объект максимально предрасположен к вводу в его мозг новой информации, а значит и прочного запоминания подобной информации; в последующем срабатывает особенность функционирования психики: то что попало в мозг – переходит в подсознание – и служит руководством к действию, т.е. у объекта и мысли и поступки будут возникать в соответствии с информацией, которую вы ранее ввели в его мозг.

15. Подача информации на фоне оказания (после оказания) помощи объекту.

При этом необходимость оказания помощи можно создать искусственно, «подстроив беду».

16. Подача информации на фоне предварительного вызывания у объекта восхищения, симпатии.

В данном случае, в результате повышенного доверия, манипуляторам становится возможно вводить в мозг объекта нужную информацию, не вызывая у объекта манипуляций какого-либо сопротивления.

17. Подача информации на фоне предварительной поддержки объекта в каких-то вопросах (т.е. сочувствия ему, понимания, и т.д.)

Коварный прием базирующийся как и предыдущий на фоне вызывания в объекта предварительного доверия к манипулятору.

18. Подача информации на фоне раннего успешного сотрудничества в каком-либо деле.

Свойство психики – переносить единожды совершенный поступок одного человека на всю его дальнейшую жизнь. Данный факт умело и используют манипуляторы, чаще всего из бывших знакомых и проч.

19. Подача информации на фоне установления схожести взглядов на те или иные вопросы (жизни, профессии, вопросах истории, политики, спорта, проч.).

Схожесть в каких-либо взглядах вызывает в душе человека дополнительное уважение, а значит и может являться причиной последующих манипуляций вследствие повышенного доверия к данному лицу.

20. Подача информации на фоне выявления слабости (а значит и уязвимости) объекта.

При этом в большинстве случаев подобное может быть намеренно спровоцировано, а выявление «слабых мест» объекта осуществляется в результате наблюдения (слежения) за объектом.

21. Подача информации на фоне предварительной инициированности «преступления» (шантаж компроматом).

Намеренно создается ложная иллюзия совершения объектом какого-либо преступления или иного деяния (от преступления закона, до адюльтера и т.п.), и предлагается «договориться» в ответ «на молчание».

22. Подача информации на фоне предварительного формирования у объекта чувства спокойствия и расслабленности.

В данном состоянии (покой, умиротворенность, проч.) ослабевает цензура психики, а значит подаваемая на данном фоне информация будет «благосклонно» воспринята психикой объекта.

23. Подача информации на фоне провоцирование у объекта интереса к вам.

Наиболее эффективный метод осуществления манипулятивного воздействия, т.к. в данном случае не требуется проводить «калибровку» объекта, а он как бы «сам идет на контакт».

24. Подача новой информации на фоне схожести с уже имеющейся инфо у объекта.

В этом случае значительно повышается вероятность того, что новая информация не вызовет у объекта протеста, а значит беспрепятственно будет «навязана» ему.

25. Подача информации на привычном для объекта языке (сленге).

Данный факт явно способствует быстрому установлению доверия между манипулятором и объектом, а значит быстрый и успешный обман последнего.

26. Подача информации на фоне якобы заботы об объекте.

Коварный прием психологических манипуляций, зачастую имеющий серьезные последствия в т.ч. и невозможности быстрого обнаружения манипулятивного воздействия.

Манипулятивные воздействия в зависимости от типа поведения и эмоций человека. (В.М.Кандыба, 2004).

1. Первый тип. Основное время человек проводит между обычным состоянием сознания и состоянием обычного ночного сна.

Таким типом управляют имеющееся у него воспитание, характер, привычки, а также чувство удовольствия, стремление к безопасности и покою, т.е. все то, что сформировано словесной и эмоционально-образной памятью. У большинства мужчин первого типа превалирует абстрактный ум, слова и логика, а у большинства женщин первого типа — здравый смысл, чувств и фантазий. Манипулятивное воздействие должно быть направлено на потребности таких людей.

2. Второй тип. Доминирование трансовых состояний.

Это сверхвнушаемые и сверхгипнабельные люди, поведением и реакциями которых управляет психофизиология правого полушария мозга: воображение, иллюзии, сны, мечтательные желания, чувства и ощущения, вера в необычное, вера в чей-то авторитет, стереотипы, корыстные

или бескорыстные интересы (осознаваемые или неосознаваемые), сценарии происходящих с ними событий, фактов и обстоятельств. В случае манипулятивного воздействия рекомендуется воздействовать на чувства и воображение таких людей.

3. Третий тип. Доминирование левого полушария мозга.

Таковыми людьми управляют словесная информация, а также принципы, убеждения и установки, выработанные за время сознательного анализа реальности. Внешние реакции людей третьего типа определяются их образованием и воспитанием, а также критическим и логическим анализом любой информации, поступающей из внешнего мира. Чтобы эффективно воздействовать на них -- необходимо снизить у них анализ преподносимой им информации их левым, критическим, полушарием мозга. Для этого рекомендуется преподносить информацию на фоне доверия к вам, а информацию необходимо подавать строго и взвешенно, используя строго логические умозаключения, подкреплять факты исключительно авторитетными источниками, апеллировать не к чувствам и наслаждениям (инстинктам), а к разуму, совести, долгу, морали, справедливости и т.п.

4. Четвертый тип. Примитивные люди с преобладанием правомозговых инстинктивно-животных состояний.

В своей основной части это невоспитанные и необразованные люди с неразвитым левым мозгом, часто выросшие с задержкой психического развития в социально неблагополучных семьях (алкоголиков, проституток, наркоманов и др.). Реакциями и поведением таких людей управляют животные инстинкты и потребности: половой инстинкт, желание хорошо поесть, поспать, выпить, испытать побольше приятных удовольствий. При манипулятивном воздействии на таких людей необходимо влиять на психофизиологию правого мозга: на испытанные ими ранее переживания и чувства, наследственные черты характера, стереотипы поведения, на преобладающие в данный момент чувства, настроение, фантазии и инстинкты. Необходимо учитывать, что эта категория людей мыслит в основном примитивно: если вы удовлетворяете их инстинкты и чувства — они реагируют положительно, если не удовлетворяете — отрицательно.

5. Пятый тип. Люди с «расширенным состоянием сознания».

Это те, кто сумели развить в себе высокодуховного человека. В Японии таких людей называют «просветленными», в Индии — «Махатмами», в Китае — «совершенномудрые дао-люди», в России — «святые пророки и чудотворцы». Арабы таких людей называют «святыми суфиями». На таких людей, как отмечает В.М.Кандыба, манипуляторы воздействовать не могут, так как «уступают им в профессиональном знании человека и природы».

6. Шестой тип. Люди с преобладанием в их психофизиологии патологических состояний.

Главным образом -- психически больные люди. Их поведение и реакции непредсказуемы, так как ненормальны. Эти люди могут совершать какие-то действия в результате болезненного мотива или находясь в плену какой-нибудь галлюцинации. Многие из людей этого типа становятся

жертвами тоталитарных сект. Манипуляции против таких людей необходимо осуществлять быстро и жестко, вызывать в них страх, ощущение невыносимой боли, изоляции и при необходимости — полной обездвижимости и специальном уколе, лишаящим сознания и активности.

7. Седьмой тип. Люди, в чьих реакциях и поведении доминирует сильная эмоция, одна или несколько из основных базовых эмоций, например, страх, удовольствие, гнев и др.

Страх является одним из самых сильных гипногенных (порождающих гипноз) эмоций, которая всегда возникает у каждого человека при угрозе его физическому, социальному или иному благополучию. Испытывая страх, человек сразу же попадает в суженное, измененное состояние сознания. Тормозится левый мозг с его способностью к разумному, критико-аналитическому, словесно-логическому восприятию происходящего, и активизируется правый мозг с его эмоциями, воображением и инстинктами.

Речевые психотехники (В.М.Кандыба, 2002).

В случае подобного воздействия запрещается применять методы прямого информационного воздействия, сказанные в приказном порядке, подменяя последние просьбой или предложением, и одновременно применяя следующие словесные трюки:

1) Трюизмы.

В этом случае манипулятор произносит то, что есть в действительности, но на самом деле в его словах скрыта обманная стратегия. Например, манипулятор желает продать в безлюдном месте товар в красивой упаковке. Он не говорит: «купите!» А говорит: «Ну и холод! Отличные, очень дешевые свитера! Все покупают, нигде таких дешевых свитеров не найдете!» и вертит в руках пакеты со свитерами. Такое ненавязчивое предложение покупки, больше обращено на подсознание, срабатывает лучше, так как соответствует истине и проходит критический барьер сознания. Действительно «холодно» (это уже одно бессознательное «да»), действительно пакет и узор свитера красивы (второе «да»), и действительно очень дешево (третье «да»). Поэтому без всяких слов «Купите!» у объекта манипуляций рождается, как ему кажется, самостоятельное, им самим принятое решение купить по дешевке и по случаю отличную вещь, часто даже не разворачивая пакета, а только спросив размер.

2) Иллюзия выбора.

В этом случае как вроде бы в обычную фразу манипулятора о наличие какого-либо товара или явления вкрапывается какое-то скрытое утверждение, которое безотказно действует на подсознание, вынуждая выполнять волю манипулятора. Например, вас не спрашивают, будете вы

покупать или нет, а говорят: «Какая вы симпатичная! И это вам подходит, и эта вещь отлично смотрится! Какую будете брать, ту или эту?», и манипулятор с симпатией смотрит на вас, как будто вопрос, что вы эту вещь покупаете, уже решен. Ведь в последней фразе манипулятора содержится ловушка для сознания, имитирующая ваше право на выбор. Но на самом деле вас обманывают, так как выбор «купить — не купить» заменен на выбор «купить это или купить то».

3) Команды, скрытые в вопросах.

В подобном случае манипулятор свою команду-установку скрывает под видом просьбы. Например, вам надо прикрыть дверь. Вы можете кому-то сказать: «Идите и закройте дверь!», но это будет хуже, чем если ваш приказ оформить просьбой в вопросе: «Я вас очень прошу, вы не могли бы прикрыть дверь?» Второй вариант срабатывает лучше, и человек не чувствует себя обманутым.

4) Моральный тупик.

Данный случай представляет собой обман сознания; манипулятор, спрашивая мнение о каком-либо товаре, после получения ответа задает следующий вопрос, в котором заключена установка на выполнение действия, необходимого манипулятору. Например, продавец-манипулятор уговаривает не купить, а «только попробовать» свой товар. В этом случае мы имеем ловушку для сознания, так как ему ничего опасного или плохого вроде не предлагается и вроде полная свобода любого решения сохраняется, но на самом деле достаточно попробовать, как продавец задает сразу другой хитрый вопрос: «Ну как, понравилось? Понравилось?», и хотя речь вроде идет об ощущениях вкуса, но на самом деле вопрос звучит: «Будете покупать или нет?» А так как вещь объективно вкусная, то вы же не можете на вопрос продавца сказать, что она вам не понравилась, и отвечаете, что «понравилась», тем самым как бы давая невольное согласие на покупку. Тем более что как только вы отвечаете продавцу, что понравилась, как тот, не дожидаясь других ваших слов, уже взвешивает товар и вам как бы уже неудобно отказаться от покупки, тем более что продавец отбирает и накладывает лучшее, что у него есть (из того, что видно). Вывод — надо сто раз подумать, прежде чем принять вроде как и безобидное предложение.

5) Речевой прием: «чем...--тем...».

Суть данной речевой психотехники заключается в том, что манипулятор связывает то, что происходит, с тем что ему нужно. Например продавец шапок, видя что покупатель долго вертит в руках шапку, раздумывая купить или не купить, говорит что клиенту повезло, так как он нашел именно ту шапку, которая ему идет лучше всех. Мол, чем больше я на вас смотрю – тем больше убеждаюсь что это так.

6) Кодирование.

После того как манипуляция сработала, манипуляторы кодируют свою жертву на амнезию (забывание) всего происходящего. Например если цыганка (как специалист экстра-класса по гипнозу наяву, уличному манипулированию) забрала у жертвы кольцо или цепочку, то она обязательно произнесет перед расставанием фразу: «Ты меня не знаешь и никогда не видела! Эти вещи – кольцо и цепочка – чужие! Ты их никогда не видела!». В этом случае, если гипноз был неглубокий, очарование («очарование» -- как обязательная составляющая часть внушения наяву) проходит через несколько минут. При глубоком гипнозе – кодирование может сохраняться годы.

7) Метод Штирлица.

Так как человек в любом разговоре лучше запоминает начало и конец, необходимо не только правильно войти в разговор, но и нужные слова, которые объект манипуляций должен запомнить — поставить в конец разговора.

8) Речевой трюк «три истории».

В случае подобного приема осуществляется следующий прием программирования психики человека. Вам рассказывают какие-то три истории. Но необычным образом. Сначала вам начинают рассказывать историю № 1. В середине ее прерывают и начинают рассказывать историю № 2. На середине и ее прерывают, и начинают рассказывать историю № 3, которую рассказывают полностью. Затем манипулятор досказывает историю № 2, а после -- завершает историю № 1. В результате подобного метода программирования психики, история № 1 и № 2 — осознаются и запоминаются. А история № 3 быстро забывается и неосознается, а значит, оказавшись вытесненной из сознания, помещается в подсознании. Но суть в том, что как раз в историю № 3 манипуляторы заложили инструкции и команды для подсознания объекта манипуляций, а значит можно быть уверенным, что через время этот человек (объект) начнет выполнять введенные в его подсознание психологические установки, и при этом будет считать что они исходят от него. Введение информации в подсознание — надежный способ программирования человека на выполнение установок, необходимых манипуляторам.

9) Иносказание.

В результате подобного воздействия обработки сознания, нужная манипулятору информация скрыта среди истории, которую манипулятор излагает иносказательно и метафорично. Суть в том, что как раз скрытый смысл и есть мысль, которую решил заложить манипулятор в ваше сознание. Причем, чем ярче и живописнее рассказана история, тем легче подобной информации обогнуть барьер критичности и внедрить информацию в подсознание. Позже такая информация «начнет

работать» зачастую как раз в момент, наступление которого или было заложено изначально; или же был заложен код, активируя который манипулятор каждый раз добиваться необходимо эффекта.

10) Метод «как только... то...».

Очень любопытный метод. Вот как описывает его В.М. Кандыба: «Прием «как только... то...» Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: «Как только вы увидите свою линию жизни, то сразу поймете меня!» Здесь подсознательной логикой взгляда клиента на свою ладонь (на «линию жизни») цыганка логически присоединяет наращивание доверия к себе и всему тому, что она делает. При этом цыганка ловко вставляет ловушку для сознания концом фразы «сразу поймете меня», интонация которой обозначает другой, скрытый от сознания настоящий смысл — «сразу согласитесь со всем, что я делаю».

11) Рассеивание.

Метод достаточно интересный и эффективный. Заключается он в том, что манипулятор, рассказывая вам какую-то историю, выделяет свои установки каким-либо способом, нарушающим монотонность речь, ставя в том числе и так называемые «якоря» (техника «якорения» относится к приемам нейролингвистического программирования). Выделить речь возможно интонацией, громкостью, прикосновением, жестами и т.п. Таким образом подобные установки словно бы рассеиваются среди других слов, из которых состоит информационный поток данной истории. А в последствии — подсознание объекта манипуляций будет реагировать только на эти слова, интонации, жесты и проч. Кроме того, скрытые команды, рассеивающиеся среди всего разговора, оказываются очень эффективными, и срабатывают намного лучше, чем высказанные иным образом. Для этого надо уметь говорить с выражением, и подчеркивать — когда требуется — нужные слова, умело выделять паузы, и проч.

Выделяют следующие способы манипулятивных воздействий на подсознание с целью программирования поведения человека (объекта манипуляций):

--Кинестетические способы (самые эффективные): прикосновение к руке, прикосновение к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти клиента сверху, взятие кисти клиента в свои обе кисти и др.

--Эмоциональные способы: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.

--Речевые способы: изменение громкости речи (громче, тише); изменение темпа речи (быстрее, медленнее, паузы); изменение интонации (повышение-понижение); сопутствующие звуки (постукивания, пощелкивания пальцами); изменение локализации источника звука (справа, слева,

сверху, снизу, спереди, сзади); изменение тембра голоса (императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный).

--Визуальные способы: мимикой, расширением глаз, жестикуляцией рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (наклоны, повороты), изменением положения головы (повороты, наклоны, подъемы), характерной последовательностью жестов (пантомимикой), потиранием собственного подбородка.

--Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.

12) Метод «старой реакции».

Согласно данному методу необходимо помнить, что если в какой-то ситуации человек сильно реагирует на какой-либо раздражитель, то спустя некоторое время можно вновь подвергнуть этого человека действию такого раздражителя, и у него автоматически сработает старая реакция, хотя условия и ситуация могут значительно отличаться от той, в которой реакция проявилась впервые. Классический пример «старой реакции» — это когда на гуляющего в парке ребенка неожиданно напала собака. Ребенок сильно испугался и в последующем в любой, даже самой безопасной и безобидной, ситуации при виде собаки у него автоматически, т.е. бессознательно, возникает «старая реакция»: страх.

Подобные реакции бывают болевые, температурные, кинестетические (прикосновения), вкусовые, слуховые, обонятельные и т. п., поэтому по механизму «старой реакции» необходимо выполнить ряд основных условий:

а) Рефлективную реакцию следует по возможности несколько раз закрепить.

б) Применяемый раздражитель должен по своим характеристикам максимально совпадать с раздражителем, примененным в первый раз.

в) Лучшим и более надежным является комплексный раздражитель, использующий реакцию нескольких органов чувств одновременно.

При необходимости установления зависимости от вас другого человека (объекта манипуляций), необходимо:

1) вызвать в процессе расспросов у объекта реакцию радости;

2) закрепить подобную реакцию любым из сигнальных способов (т.н. «якоря» в НЛП);

3) при необходимости кодирования психики объекта — «активировать» «якорь» в необходимый момент. В этом случае в ответ на вашу информацию, которая по вашему мнению должна отложиться в памяти объекта, у человека выбранного на роль объекта возникнет

положительный ассоциативный ряд, а значит барьер критичности психики окажется сломлен, и такой человек (объект) будет «запрограммирован» на осуществление задуманного вами после введенной вами кодировки. При этом рекомендуется предварительно несколько раз проверить себя перед закреплением «якоря», чтобы по мимике, жестам, изменившейся интонации и проч. запомнить рефлекторную реакцию объекта на положительные для его психики слова (например, приятные воспоминания объекта), и подобрать надежный ключ (наклоном головы, голосом, прикосновением, проч.)

Манипулятивные приемы, используемые в ходе обсуждений и дискуссий.

(Г.Грачев, И.Мельник, 2003)

1. Дозирование исходной информационной базы.

Материалы, необходимые для обсуждения, не предоставляются участникам вовремя, или даются выборочно. Некоторым участникам обсуждений, «как бы случайно», раздают неполный комплект материалов, а по ходу выясняется, что кто-то, к сожалению, оказался не в курсе всей имеющейся информации. «Теряются» рабочие документы, письма, обращения, записки и все остальное, что может повлиять на процесс и результаты обсуждения в невыгодную сторону. Таким образом, осуществляется неполное информирование некоторых участников, что затрудняет для них обсуждение, а для других создает дополнительные возможности использования психологических манипуляций.

2. «Избыточное информирование».

Обратный вариант. Заключается в том, что готовится излишне много проектов, предложений, решений и т.п., сопоставление которых в процессе обсуждения оказывается невозможным. Особенно когда для обсуждения предлагается большой объем материалов в сжатые сроки, в связи с чем их качественный анализ затруднен.

3. Формирование мнений путем целенаправленного подбора выступающих.

Слово предоставляется сначала тем, чье мнение известно и устраивает организатора манипулятивного воздействия. Таким способом осуществляется формирование желаемой установки у участников обсуждения, потому что изменение первичной установки требует больших усилий, чем ее формирование. Для осуществления формирования нужных манипуляторам установок обсуждение также может заканчиваться или прерываться после выступления человека, позиция которого соответствует взглядам манипуляторов.

4. Двойной стандарт в нормах оценивания поведения участников дискуссий.

Одних выступающих жестко ограничивают в соблюдении регламента и правил взаимоотношений во время обсуждения, другим, позволяют отходить от них и нарушать установленные правила. То же самое происходит в отношении характера допускаемых высказываний: у одних не замечают резкие высказывания в адрес оппонентов, другим делают замечания и т.п. Возможен вариант, когда регламент специально не устанавливается, чтобы можно было по ходу выбирать более удобную линию поведения. При этом осуществляться либо сглаживание позиций оппонентов и «подтягивание» их к желаемой точке зрения, либо, наоборот, производится усиление различий в их позициях вплоть до несовместимых и взаимоисключающих точек зрения, а также доведение обсуждения до абсурда.

5. «Маневрирование» повесткой обсуждения.

Для того, чтобы легче прошел «нужный» вопрос сначала «выпускается пар» (инициируют всплеск эмоций собравшихся) на малозначительных и несущественных вопросах, а затем, когда все устали или находятся под впечатлением предыдущей перепалки, выносится вопрос, который хотят обсудить без усиленной критики.

6. Управление процессом обсуждения.

В публичных дискуссиях слово поочередно предоставляется наиболее агрессивно настроенным представителям оппозиционных группировок, допускающих взаимные оскорбления, которые либо совсем не пресекаются, либо пресекаются только для видимости. В результате подобного манипулятивного хода атмосфера обсуждения накаляется до критической. Таким образом может быть прекращено обсуждение актуальной темы. Еще одним способом является неожиданное прерывание нежелательного выступавшего, или намеренно переходят к рассмотрению другой темы. Этот прием часто используется в ходе коммерческих переговоров, когда по заранее обговоренному сигналу руководитель секретарь вносит кофе, организуется «важный» звонок и т.д.

7. Ограничения в процедуре проведения обсуждения.

При использовании этого приема игнорируются предложения, касающиеся процедуры обсуждения; обходятся нежелательные факты, вопросы, доводы; не предоставляется слово участникам, которые могут своими высказываниями привести к нежелательным изменениям хода обсуждения. Принятые решения фиксируются жестко, не допускается возвращение к ним даже при поступлении новых данных, важных для выработки окончательных решений.

8. Реферирование.

Краткое переформулирование вопросов, предложений, доводов, в процессе которого происходит смещение акцентов в желаемую сторону. Одновременно с этим может осуществляться произвольное резюмирование, при котором в процессе подведения итогов происходит изменение акцентов в выводах, изложении позиций оппонентов, их взглядов, результатов обсуждения в желаемую сторону. Кроме того при межличностном общении можно повысить свой статус с помощью определенной расстановки мебели и прибегая к ряду приемов. Например, располагать посетителя на более низком кресле, иметь в кабинете на стенках множество дипломов хозяина, в ходе обсуждений и переговоров демонстративно пользоваться атрибутами власти и авторитета.

9. Психологические уловки.

В эту группу включаются приемы, основанные на раздражении оппонента, использовании чувства стыда, невнимательности, унижении личных качеств, лести, игре на самолюбии и других индивидуально-психологических особенностях человека.

10. Раздражение оппонента.

Выведение из равновесия насмешками, несправедливыми обвинениями и другими способами, пока он не «вскипит». При этом важно чтобы оппонент не только пришел в состояние раздражения, но и сделал при этом ошибочное или невыгодное для его позиции в дискуссии заявление. Данный прием активно используется в явной форме как принижение оппонента или в более завуалированной, в сочетании с иронией, косвенными намеками, неявным, но распознаваемым подтекстом. Действуя подобным образом манипулятор может подчеркивать, например, такие отрицательные черты личности объекта манипулятивного воздействия, как необразованность, неосведомленность в определенной области и т.п.

11. Самовосхваление.

Данная уловка является косвенным приемом принижения оппонента. Только не говорится прямо «кто есть ты», но по тому «кто есть я» и «с кем ты споришь» следует соответствующий вывод. Могут использоваться такие выражения, как: «...Я руководитель крупного предприятия, региона, отрасли, учреждения и т.п.», «...мне приходилось решать крупные задачи...», «...прежде чем претендовать на это... необходимо побыть руководителем хотя бы...», «...прежде чем обсуждать и критиковать... необходимо приобрести опыт решения задач хотя бы в масштабе...» и т.п.

12. Использование незнакомых для оппонента слов, теорий и терминов.

Уловка удастся в случае, если оппонент постесняется переспрашивать и сделает вид, что он воспринял эти доводы, понял значение неясных для него терминов. За подобными словами или фразами стоит стремление дискредитировать личные качества объекта манипуляций. Особенная эффективность от применения незнакомых большинству сленгов происходит в ситуациях, когда у объекта нет возможности возразить или уточнить, что же имелось в виду, а также может усугубляться использованием быстрого темпа речи и множеством мыслей, которые меняют одна другую в процессе обсуждения. Причем важно отметить, что манипуляциями употребление научных терминов считается только в случаях если подобное высказывание делается сознательно для психологического воздействия на объект манипуляции.

13. «Подмазывание» аргументов.

В этом случае манипуляторы играют на лести, тщеславии, высокомерии, повышенном самомнении объекта манипуляций. Например, его подкупают словами что он «...как человек проницательный и эрудированный, интеллектуально развитый и компетентный видит внутреннюю логику развития данного явления...» Таким образом честолюбивый человек ставится перед дилеммой - либо принять данную точку зрения, либо отвергнуть лестную публичную оценку и вступить в спор, исход которого недостаточно прогнозируем.

14. Срыв или уход от обсуждения.

Подобное манипулятивное действие осуществляется с демонстративным использованием обиды. Например, «... с Вами невозможно конструктивно обсуждать серьезные вопросы...» или «...ваше поведение делает невозможным продолжение нашей встречи...», или «я готов продолжить это обсуждение, но только после того как Вы приведете в порядок свои нервы...» и т.п. Срыв обсуждения с использованием провоцирования конфликта осуществляется с помощью использования разнообразных приемов выведения оппонента из себя, когда обсуждение переходит в обыкновенную перебранку совершенно не связанную с первоначальной темой. Кроме того могут использоваться такие уловки, как: прерывание, перебивание, повышение голоса, демонстративные акты поведения, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения делаются высказывания по типу: «...с Вами невозможно разговаривать, ведь Вы не даете ни одного вразумительного ответа ни на один вопрос»; «...с Вами невозможно разговаривать, ведь Вы не даете возможности высказать не совпадающую с Вашей точку зрения...» и т.д.

15. Прием «палочные доводы».

Используется в двух основных разновидностях, отличающихся по цели. Если преследуется цель прервать обсуждение, психологически подавив оппонента, происходит отсылка к т.н. высшим

интересам без расшифровки этих высших интересов и без аргументации причин по которым к ним апеллируют. В этом случае используют высказывания типа: «Вы понимаете на что Вы покушаетесь?!...» и т.п. В случае если необходимо вынудить объект манипуляций хотя бы внешне согласиться с предлагаемой точкой зрения, то используются такие доводы, которые объект может принять из боязни чего-нибудь неприятного, опасного, или на которые он не может ответить в соответствии со своими взглядами по тем же причинам. Подобные доводы могут включать такие суждения, как: «...это отрицание конституционно закрепленного института президентства, системы высших органов законодательной власти, подрыв конституционных основ жизни общества...». Может одновременно сочетаться с косвенной формой навешивания ярлыков, например, «...именно такие высказывания способствуют провоцированию социальных конфликтов...», или «...такие доводы употребляли в своем лексиконе нацистские главари...», или «... Вы сознательно используете факты, способствующие разжиганию национализма, антисемитизма...» и т.п.

16. «Чтение в сердцах».

Применяется в двух основных вариантах (т.н. положительная и отрицательная формы). Суть использования данного приема состоит в том, что внимание аудитории перемещается от содержания доводов оппонента на якобы имеющиеся у него причины и скрываемые мотивы почему он говорит и отстаивает определенную точку зрения, а не соглашается с доводами противоположной стороны. Может усиливаться одновременным использованием «палочных доводов» и «навешиванием ярлыков». Например: «...Вы говорите так, защищая корпоративные интересы...», или «...причина вашей агрессивной критики и непримиримой позиции очевидна - это стремление дискредитировать прогрессивные силы, конструктивную оппозицию, сорвать процесс демократизации... но народ не допустит, чтобы подобные псевдозащитники закона препятствовали удовлетворению его законных интересов...» и т.д. Иногда «чтение в сердцах» принимает форму, когда отыскивается мотив, не позволяющий говорить в пользу противоположной стороны. Этот прием может сочетаться не только с «палочными доводами», но и «подмазыванием аргумента». Например: «...ваша порядочность, излишняя скромность и ложный стыд не позволяют Вам признать этот очевидный факт и тем самым поддержать это прогрессивное начинание, от которого зависит решение вопроса, с нетерпением и надеждой ожидаемое нашими избирателями...» и т.п.

17. Логико-психологические уловки.

Их название связано с тем, что с одной стороны они могут быть построены на нарушении законов логики, а с другой, наоборот, использовать формальную логику в целях манипуляции объектом. Еще в древности был известен софизм, требующий ответа «да» или «нет» на вопрос «перестал ли ты бить своего отца?» Любой ответ затруднителен, так как если ответ «да» - то значит

раньше бил, а если ответ «нет» -- то значит объект бьет своего отца. Вариантов подобного софизма много: «...Вы все пишете доносы?..», «...Вы уже перестали пить?..» и т.д. Особенно эффективны публичные обвинения, при этом главное получить короткий ответ и не дать человеку возможности объясниться. К наиболее распространенным логико-психологическим уловкам относится сознательная неопределенность выдвигаемого тезиса, или ответа на поставленный вопрос, когда мысль формулируется нечетко, неопределенно, что позволяет ее интерпретировать по-разному. В политике этот прием позволяет выпутаться из сложных ситуаций.

18. Несоблюдение закона достаточного основания.

Соблюдение формально логического закона достаточного основания в дискуссиях и обсуждениях весьма субъективно ввиду того, что вывод о достаточном основании отстаиваемого тезиса делают участники обсуждения. Согласно этому закону, верные и имеющие отношение к тезису доводы могут быть недостаточными, если носят частный характер и не дают оснований для заключительных выводов. Кроме формальной логики в практике информационного обмена существует т.н. «психо-логика» (теория аргументации), суть которой в том, что аргументация существует не сама по себе, ее выдвигают определенные люди в определенных условиях и воспринимают ее тоже конкретные люди, обладающие (или не обладающие) некими знаниями, социальным статусом, личностными качествами и т.д. Поэтому частный случай, возведенный в ранг закономерности, нередко проходит, если манипулятору с помощью побочных эффектов удается оказать влияние на объект воздействия.

19. Изменение акцентов в высказываниях.

В этих случаях то, что оппонент сказал относительно частного случая, опровергается как общая закономерность. Обратная уловка заключается в том, что рассуждениям общего характера противопоставляются один-два факта, которые на деле могут быть исключениями или нетипичными примерами. Нередко в ходе дискуссии выводы об обсуждаемой проблеме делаются на основании того, что «лежит на поверхности», например, побочных следствиях развития какого-либо явления.

20. Неполное опровержение.

В данном случае сочетание логического нарушения с психологическим фактором применяется в тех случаях, когда из выдвинутых оппонентом в свою защиту положений и доводов выбирают наиболее уязвимый, разбивают его в резкой форме и делают вид, что остальные доводы даже внимания не заслуживают. Уловка проходит в случае, если оппонент не возвращается к теме.

21. Требование однозначного ответа.

С помощью фраз типа: «не уваливайте..», «скажите четко, при всех...», «скажите прямо...» и т.п. -- объекту манипуляций предлагают дать однозначный ответ «да» или «нет» на вопрос требующий развернутого ответа или когда однозначность ответа может привести к неправильному пониманию сути проблемы. В аудитории с низким образовательным уровнем такая уловка может восприниматься как проявление принципиальности, решительности и прямоты.

22. Искусственное смещение спора.

В этом случае, приступив к обсуждению какого-либо положения, манипулятор старается не приводить доводы, из которых следует это положение, а предлагает сразу перейти к опровержению этого. Таким образом ограничивается возможность для критики собственной позиции, а сам спор смещается на аргументацию противоположной стороны. В том случае, если оппонент поддастся этому и начинает критиковать выдвинутое положение, приводя различные аргументы, стараются вести спор вокруг этих аргументов, выискивая в них недостатки, но не представляя для обсуждения свою систему доказательств.

23. «Многовопросье».

В случае данного манипулятивного приема объекту по одной теме задают сразу несколько разных вопросов. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: или обвиняют в непонимании сути проблемы, или в том что он не ответил на вопрос полностью, или в стремлении ввести в заблуждение.

Манипулирование личностью (Г.Грачев, И.Мельник, 1999).

1.«Навешивание ярлыков».

Данный прием заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий и т.п. («ярлыков») для обозначения человека, организации, идеи, любого социального явления. Такие «ярлыки» вызывают эмоционально негативное отношение окружающих, ассоциируются у них с низкими (бесчестными и социально неодобряемыми) поступками (поведением) и, таким образом, используются для того, чтобы опорочить личность, высказываемые идеи и предложения, организацию, социальную группу или предмет обсуждения в глазах аудитории.

2. «Сияющие обобщения».

Этот прием заключается в замене названия или обозначения определенного социального явления, идеи, организации, социальной группы или конкретного человека более общим именем, которое имеет положительную эмоциональную окраску и вызывает доброжелательное отношение окружающих. Такой прием основан на эксплуатации положительных чувств и эмоций людей к определенным понятиям и словам, например, таким как «свобода», «патриотизм», «мир», «счастье», «любовь», «успех», «победа» и т.п.. Такого рода слова, несущие позитивное психоэмоциональное воздействие, применяются для протаскивания решений, выгодных для конкретного лица, группы или организации.

3. «Перенос» или «трансфер».

Суть данного приема состоит в искусном, ненавязчивом и незаметным для большинства людей распространении авторитета и престижа того, что ими ценится и уважается на то, что им преподносит источник коммуникации. Использование «трансфера» формируются ассоциативные связи преподносимого объекта с кем-либо или чем-либо, имеющим ценность и значимость у окружающих. Кроме того используется также негативный «трансфер» для возникновения ассоциаций с негативом и социально неодобряемыми событиями, действиями, фактами, людьми и т.д., что необходимо для дискредитации конкретных лиц, идей, ситуаций, социальных групп или организаций.

4. «Ссылка на авторитеты».

Содержание этого приема заключается в приведении высказываний личностей, обладающих высоким авторитетом или же наоборот, таких, которые вызывают отрицательную реакцию у категории людей, на которых направляется манипулятивное воздействие. Используемые высказывания обычно содержат оценочные суждения в отношении людей, идей, событий и проч., и выражают их осуждение или одобрение. Таким образом, у человека, как объекта манипулятивного воздействия, инициируется формирование соответствующего отношения - позитивного или негативного.

5. «Игра в простонародность».

Цель данного приема состоит в попытках установления доверительных отношений с аудиторией, как с близкими по духу людьми на основании того, что как сам манипулятор так и идеи правильны, так как ориентированы на простого человека. Активно используется такой прием при рекламно-информационном продвижении и различного рода пропаганде по формированию выбранного имиджа – «человека из народа» -- для формирования к нему со стороны народа доверия.

6. «Перетасовка» или «подтасовка карт».

Содержание данного приема заключается в отборе и намеренном преподнесении только положительных или только отрицательных фактов и доводов при одновременном замалчивании противоположных. Его основная цель -- используя односторонний подбор и подачу фактов -- показать привлекательность или наоборот неприемлемость какой-либо точки зрения, программы, идеи и т.п.

7. «Общий вагон».

При использовании данного приема осуществляется подбор суждений, высказываний, фраз, требующих единообразия в поведении, создающих впечатление, будто так делают все. Сообщение, например, может начинаться словами: «Все нормальные люди понимают, что...» или «ни один здравомыслящий человек не станет возражать, что...» и т.п. Посредством «общей платформы» у человека вызывается чувство уверенности в том, что большинство членов определенной социальной общности, с которой он себя идентифицирует или мнение которой значимо для него, принимают подобные ценности, идеи, программы и т.п.

8. Дробление подачи информации, избыточность, высокий темп.

Особенно часто такие приемы используются на телевидении. В результате подобного массированного обстрела сознания людей (например жестокостью на ТВ) они перестают критически воспринимать происходящее, и воспринимать как ничего не значащие происшествия. Кроме того зритель, следя за быстрой речью диктора или ведущего, упускает ссылки на источник информации и сам в своем воображении уже все связывает и согласует несогласованные части воспринимаемых программ.

9. «Осмеяние».

При использовании этой техники, осмеянию могут подвергаться как конкретные лица, так и взгляды, идеи, программы, организации и их деятельность, различные объединения людей, против которых ведется борьба. Выбор объекта осмеяния осуществляется в зависимости от целей и конкретной информационно-коммуникативной ситуации. Эффект действия данного приема основан на том, что при осмеянии отдельных высказываний и элементов поведения человека к нему инициируется шутовское и несерьезное отношение, что автоматически распространяется и на другие его высказывания и взгляды. При умелом использовании такого приема возможно формирование за конкретным человеком имиджа «несерьезного» человека, чьи высказывания не заслуживают доверия.

10. «Метод отрицательных групп отнесения».

В данном случае утверждается, что какая-либо совокупность взглядов является единственно правильной. Все кто разделяют эти взгляды -- лучше тех, кто не разделяет (а разделяет другие, зачастую противоположные). Например, пионеры или комсомольцы лучше чем неформальная молодежь. Пионеры и комсомольцы честны, отзывчивы, если комсомольцев призывают на службу в армию – они отличники боевой и политической подготовки. А неформальная молодежь – панки, хиппи, и проч. – не хорошая молодежь. Таким образом противопоставляется одна группа другой. Соответственно высвечиваются и разные акценты восприятия.

11. «Повторение лозунгов» или «повторение шаблонных фраз».

Главным условием эффективности использования этой техники является правильный лозунг. Лозунг это краткое высказывание, сформулированное таким образом, чтобы привлекать внимание и воздействовать на воображение и чувства читателя или слушателя. Лозунг должен быть приспособлен к особенностям психики целевой аудитории (т.е. группы людей, на которых необходимо воздействовать). Пользование приемом «повторения лозунгов» предполагает, что слушатель или читатель не будет задумываться ни над значением отдельных слов, используемых в лозунге, ни над правильностью всей формулировки в целом. К определению Г.Грачева и И.Мельника от себя можем добавить, что краткость лозунга позволяет информации беспрепятственно проникать в подсознание, программируя таким образом психику, и рождая психологические установки и паттерны поведения, которые в последующем служат алгоритмом действий для человека (массы, толпы) получившей такие установки.

12. «Эмоциональная подстройка».

Эту технику можно определить как способ создания настроения с одновременной передачей определенной информации. Настроение вызывается среди группы людей с помощью различных средств (внешнее окружение, определенное время суток, освещение, легкие возбуждающие средства, музыка, песни, и т.д.). На этом фоне передается соответствующая информация, но стремятся к тому, чтобы ее не было слишком много. Наиболее часто эта техника используется в театрализованных представлениях, игровых и шоу-программах, религиозных (культовых) мероприятиях и т.п.

13. «Продвижение через медиаторов».

Данная техника основывается на том, что процесс восприятия значимой информации, определенных ценностей, взглядов, идей, оценок имеет двухступенчатый характер. Это означает,

что эффективное информационное воздействие на человека часто осуществляется не через СМИ, а через авторитетных для него людей. Данное явление нашло отражение в модели двухступенчатого потока коммуникации, разработанной в середине 50-х годов в США Полем Лазарсфельдом. В предложенной им модели выделенная двухступенчатость масс-коммуникационного процесса учитывается, во-первых, как взаимодействие между коммуникатором и «лидерами мнения», и во-вторых, как взаимодействие лидеров мнений с членами микросоциальных групп. В качестве «лидеров мнений» могут выступать неформальные лидеры, политические деятели, представители религиозных конфессий, деятели культуры, науки, искусства, спортсмены, военные и т.д. В практике информационно-психологического воздействия СМИ это привело к тому, что информационно-пропагандистские и рекламные сообщения стали более ориентированными на лица, мнения которых значимо для других. (т.е. оценки и рекламное продвижение товара осуществляют «кинозвезды» и другие популярные лица). Манипулятивный эффект усиливается за счет вкрапления в развлекательные программы, интервью и т.п. прямых или косвенных оценок таких лидеров каких-либо происходящих событий, что способствует оказанию желаемого влияния на подсознательном уровне психики человека.

14. «Мнимый выбор».

Суть данной техники заключается в том, что слушателям или читателям сообщается несколько разных точек зрения по определенному вопросу, но так, чтобы незаметно представить в наиболее выгодном свете ту, которую хотят чтобы она была принята аудиторией. Для этого обычно используется несколько дополнительных приемов: а) включают в пропагандистские материалы так называемые «двусторонние сообщения», которые содержат аргументы за и против определенной позиции. Такое «двустороннее сообщение» упреждают аргументы оппонента; б) дозируются положительные и отрицательные элементы. Т.е. чтобы положительная оценка выглядела более правдоподобной, к характеристике описываемой точки зрения нужно добавить немного критики, а эффективность осуждающей позиции увеличивается в случае присутствия элементов похвалы; в) осуществляется подбор фактов усиления или ослабления высказываний. Выводы не входят в текст приведенных сообщений. Их должны сделать те, для кого предназначена информация; г) происходит оперирование сравнительными материалами для усиления важности, демонстрации тенденций и масштабности событий, явлений. Все используемые фактические данные при этом подбираются таким образом, чтобы необходимое заключение было достаточно очевидным.

15. «Инициирование информационной волны».

Эффективной техникой информационного воздействия на большие группы людей является инициирование вторичной информационной волны. Т.е. предлагается такое событие, которое явно

подхватит и начнет тиражировать СМИ. При этом первоначальное освещение в одном СМИ могут подхватить другие СМИ, что усилит мощност ь информационно-психологического воздействия. Тем самым создается т.н. «первичная» информационная волна. Основная цель использования этого приема заключается в создании вторичной информационной волны на уровне межличностного общения посредством инициирования соответствующих обсуждений, оценок, слухов. Все это позволяет усилить эффект информационно-психологического воздействия на целевые аудитории.

Манипуляции посредством телевидения. (С.К.Кара-Мурза, 2007).

1) Фабрикация фактов.

В данном случае эффект манипулирования происходит в результате мелких отклонений, используемых при подачи материала, но действующих всегда в одном направлении. Манипуляторы говорят правду, только когда правда может быть легко проверена. В остальных случаях – стараются преподнести материал в нужном им ключе. Причем лож ь становится наиболее эффективной, когда опирается на заложенный в подсознание стереотип.

2) Отбор для материала событий реальности.

В данном случае эффективным условием программирования мышления является контроль СМИ с целью подачи единой информации, но различными словами. При этом допускается деятельность оппозиционных СМИ. Но деятельность их должна быть подконтрольна и не выходить за рамки разрешаемого им вещания. Кроме этого СМИ используют т. н. принцип демократии шума, когда ненужное манипулятором сообщение просто должно погибнуть под мощным выбросом разносторонней информации.

3) Серая и черная информация.

Во второй половине XX века СМИ стали использовать технологии психологической войны. Американский военный словарь 1948 г. дает психологической войне такое определение: «Это планомерные пропагандистские мероприятия, оказывающие влияние на взгляды, эмоции, позиции и поведение вражеских, нейтральных или дружественных иностранных групп с целью поддержки национальной политики». В руководстве (1964) говорится, что цель такой войны - «подрыв политической и социальной структуры страны... до такой степени деградации национального сознания, что государство становится не способным к сопротивлению».

4) Большие психозы.

Тайными задачами СМИ является превращение граждан нашей страны в единую массу (толпу), с целью общего регулирования распространения потока информации, которой обрабатывается сознание и подсознание людей. В итоге,-- такой толпой легче управлять, а средний обыватель беспрекословно верит самым нелепым утверждениям.

5) Утверждение и повторение.

В данном случае информация подается в виде готовых шаблонов, которые активно задействуют имеющиеся в подсознании стереотипы. Утверждение в любой речи означает отказ от обсуждения, поскольку власть идеи, которая может подвергаться обсуждению, теряет всякое правдоподобие. В мышлении человека, отмечает Кара-Мурза, сложился т.н. мозаичный тип культуры. СМИ являются фактором укрепления такого типа мышления, приучая человека мыслить стереотипами, и не включать интеллект при анализе материалов СМИ. Г.Лебон отмечал, что с помощью повторения информация внедряется в глубины подсознания, туда, где зарождаются мотивы последующих действий человека. Чрезмерное повторение притупляет сознание, заставляя любой информации практически без изменений откладываться в подсознании. А из подсознания, через определенный промежуток времени, такая информация переходит в сознание.

6) Дробление и срочность.

В данной методике манипулирования используемой СМИ, целостная информация разделяется на фрагменты, чтобы человек не смог соединить их в единое целое и осмыслить проблему. (Например статьи в газете разбиваются на части и помещаются на разных страницах; текст или телепередача разбиваются рекламой.) Профессор Г.Шиллер так объясняет эффективность этого приема: «Когда целостный характер социальной проблемы намеренно обходится стороной, а отрывочные сведения о ней предлагаются в качестве достоверной «информации», то результаты такого подхода всегда одинаковы: непонимание... апатия и, как правило, безразличие». Разрывая на кусочки информацию о важном событии, удается резко снизить воздействие сообщения или вообще лишить его смысла.

7) Упрощение, стереотипизация.

Данный вид манипуляции основан на том факте, что человек – продукт мозаичной культуры. Его сознание создано СМИ. СМИ, в отличие от высокой культуры, предназначены именно для массы. Поэтому в них были установлены жесткие ограничения на сложность и оригинальность сообщений. Оправданием для этого служит то правило, что представитель массы способен адекватно усваивать только простую информацию, поэтому любая новая информация

подгоняется под стереотип, чтобы человек воспринимал информацию без усилий и внутреннего анализа.

8). Сенсационность.

В данном случае сохраняется принцип такого преподнесения информации, когда из отдельных частей невозможно или очень затруднительно составить единое целое. При этом выделяется какая-либо псевдо-сенсация. А уже под прикрытием ее – замалчивается по настоящему важная новость (если эта новость по каким-то причинам является опасной для кругов, контролирующих СМИ).

Непрерывная бомбардировка сознания, особенно «плохими новостями», выполняет важную функцию поддержания в обществе необходимого уровня «нервозности», обращает внимание проф. С.Г.Кара-Мурза. Такая нервозность, ощущение непрерывного кризиса, резко повышает внушаемость людей и снижает способность к критическому восприятию.

9) Изменение смысла слов и понятий.

Манипуляторы от СМИ в этом случае вольно интерпретируют слова любого человека. При этом меняется контекст, часто принимая форму прямо противоположную или как минимум искаженную. Яркий пример приводит проф. С.Г.Кара-Мурза, рассказывая что когда римского папу во время визита в одну из стран спросили как он относится к домам терпимости, тот удивился, что, мол, разве они есть. После этого в газетах появилось экстренное сообщение: «Первое, что спросил папа, ступив на нашу землю, есть ли у нас дома терпимости?»

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

1. Принцип первоочередности.

Суть данного метода основана на специфике психики, которая устроена таким образом, что принимает на веру информацию, первой поступившую в обработку сознанием. Тот факт, что позже мы можем получить более достоверную информацию, зачастую уже не играет роли.

В данном случае срабатывает эффект восприятия первичной информации как истиной, тем более что сразу понять ее противоречивый характер невозможно. А после -- уже достаточно трудно изменить сформировавшееся мнение.

Подобный принцип достаточно успешно используется в политических технологиях, когда в адрес конкурента (посредством СМИ) засылается некий обличительный материал (компромат), тем самым:

- а) формируя у избирателей негативное мнение о нем;

б) заставляя оправдываться.

(В данном случае идет воздействие на массы путем распространенных стереотипов о том, что если кто оправдывается — значит виноват).

2. «Очевидцы» событий.

Находятся якобы очевидцы событий, которые с необходимой искренностью сообщают информацию, заблаговременно переданную им манипуляторами, выдавая ее за свою собственную. Имя подобных «очевидцев» зачастую скрывается якобы в целях конспирации, или же называется ложное имя, что наряду с фальсифицированной информацией тем не менее достигает эффекта у аудитории, т. к. воздействует на бессознательное психики человека, вызывая в нем накал чувств и эмоций, в результате которых цензура психики ослаблена и способна пропустить информацию от манипулятора, не определив ее ложную сущность.

3. Образ врага.

Путем искусственного создания угрозы и вследствие этого накала страстей, массы погружаются в состояния, схожие с ИСС (измененными состояниями сознания). В результате такими массами легче управлять.

4. Смещение акцентов.

В данном случае происходит сознательное смещение акцентов в подаваемом материале, и что-то не совсем желательное для манипуляторов преподносится на втором плане, а высвечивается наоборот -- необходимое им.

5. Использование «лидеров мнений».

В данном случае манипуляции массовым сознанием происходят исходя из того, что при совершении каких-либо действий индивиды ориентируются на лидеров мнений. В качестве лидеров мнений могут выступать различные фигуры, ставшие авторитетными для определенной категории населения.

6. Переориентация внимания.

В этом случае становится возможным 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 воздействуют 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 представлениям 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 действуют 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 надления подобного человека необходимыми властными полномочиями. (Достаточно яркий пример – Д.О.Рогозин, который был в оппозиции к власти – вспомним заявление Рогозина в связи с запретом ЦИК на регистрацию В.Геращенко кандидатом в президенты, вспомним голодовку в Госдуме с требованиями отставки министров социально-экономического блока правительства, вспомним другие высказывания Рогозина, в т.ч. о партии власти и о президенте страны – и вспомним выступления Рогозина после его назначения постоянным представителем России при Организации Североатлантического договора (НАТО) в Брюсселе, т.е. крупным чиновником, представляющим Россию во вражеской организации.)

25. Повторение.

Подобный способ манипулирования достаточно прост. Необходимо всего лишь многократное повторение какой-либо информации, чтобы подобная информация отложилась в памяти масс-медиа-аудитории и в дальнейшем была использована. При этом манипуляторам следует максимально упростить текст и добиться его восприимчивости в расчете на низкоинтеллектуальную публику. Как ни странно, практически только в таком случае можно быть уверенным, что необходимая информация не только будет донесена до массового зрителя, читателя или слушателя, но и будет правильно ими воспринята. И такого эффекта можно добиться многократным повторением простых фраз. В этом случае информация сначала прочно закрепляется

в подсознании слушателей, а потом будет влиять на их сознание, а значит на совершение поступков, смысловой оттенок которых тайно заложен в информацию для масс-медиа-аудитории.

26. Правда — наполовину.

Этот метод манипуляции заключается в том, что публике преподносится только часть достоверной информации, в то время как другая часть, объясняющая возможность существования первой части, манипуляторами утаивается. (Пример времен Перестройки, когда сначала распространяли слухи о том что Союзные республики якобы содержат РСФСР. При этом как бы забыли о субсидиях России. В результате обмана населения дружественных нам республик эти республики сначала вышли из состава СССР, а после часть их населения стали приезжать на заработки в Россию.)

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

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

3.2. Метод Анти-Манипуляций Зелинского.

3.3. Метод Постижения Информации Зелинского.

3.4. Два метода аутотренинга Зелинского.

3.5. 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 получше 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 поддаться 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. Сопроотивление, 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 гневe 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. Рекомендуется вообще меньше обращать внимание на смысл слов манипулятора, а больше на детали вокруг, жесты и мимику, или вообще делать вид что слушаете, а сами думайте «о своем», особенно если перед вами опытный мошенник или криминальный гипнотизер.

21. Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.

При этом виде манипуляции, за счет многократно повторенных фраз, манипулятор приучает объект манипуляций к какой-либо информации, которую собирается до него донести.

Защитная установка — не фиксировать внимание на словах манипулятора, слушать его «в пол уха», или специальными речевыми приемами перевести разговор на другую тему, или перехватить инициативу и самому ввести нужные вам установки в подсознание собеседника-манипулятора, или многие другие варианты.

22. Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.

В этом случае манипуляции достигают своего эффекта за счет:

- 1) умышленной недоговоренности манипулятором;
- 2) ошибочном домысливании объектом манипуляций.

При этом даже в случае обнаружения обмана, у объекта манипуляций складывается впечатление о собственной виновности вследствие того, что он не так понял, или что-то не расслышал.

Защита — исключительная уверенность в себе, воспитание сверх-воли, формирование «избранности» и сверх-личности.

23. Мнимая невнимательность.

В данной ситуации объект манипуляции попадает в ловушку манипулятора, играющего на собственной якобы невнимательности, чтобы потом, добившись своего, сослаться на то, что он якобы не заметил (прослушал) протест со стороны оппонента. Причем в результате подобного манипулятор фактически ставит объект манипуляций перед фактом совершенного.

Защита — четко выяснять смысл «достигнутых договоренностей».

24. Скажи «да», или путь к согласию.

Манипуляции подобного рода осуществляются за счет того, что манипулятор стремится так построить диалог с объектом манипуляций, чтобы тот все время соглашался с его словами. Тем самым манипулятор умело подводит объект манипуляций к проталкиванию своей идеи, а значит и осуществлению над ним манипуляции.

Защита — сбить направленность беседы.

25. Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.

В данном случае манипулятивное воздействие достигается за счет неожиданного цитирования манипулятором ранее сказанных слов оппонента. Подобный прием действует обескураживающе на выбранный объект манипуляций, помогая манипулятору добиться результата. При этом в большинстве случаев сами слова могут быть частично выдуманными, т.е. иметь иной смысл, чем по данному вопросу ранее говорил объект манипуляций. Если говорил. Потому как слова объекта манипуляций могут быть попросту выдуманными от и до, или иметь лишь незначительную схожесть.

Защита — тоже применить прием ложного цитирования, выбрав в данном случае якобы сказанные словам манипулятора.

26. Эффект наблюдения, или поиск общих черт.

В результате предварительного наблюдения за объектом манипуляций (в т. ч. в процессе диалога), манипулятор находит или выдумывает любую схожесть между собой и объектом, ненавязчиво обращает внимание объекта на эту схожесть, и тем самым частично ослабляет защитные функции психики объекта манипуляций, после чего проталкивает свою идею.

Защита — резко выделить словами свою непохожесть на собеседника-манипулятора.

27. Навязывание выбора, или изначально верное решение.

В этом случае манипулятор задает вопрос таким образом, что не оставляет объекту манипуляций возможности принятия иного выбора, нежели чем тот, который озвучен манипулятором. (Например, вы желаете делать это или это? В данном случае ключевое слово «делать», тогда как изначально объект манипуляций, быть может, ничего делать и не собирался. Но ему не оставили права выбора, кроме как выбора между первым и вторым.)

Защита — не обращать внимание, плюс волевой контроль любой ситуации.

28. Неожиданное откровение, или внезапная честность.

Данный вид манипуляции заключается в том, что после непродолжительной беседы манипулятор вдруг доверительно сообщает выбранному им в качестве манипуляций объекту, что он намерен сообщить что-то секретное и важное, что предназначается только ему, потому как этот человек ему очень понравился, и он чувствует, что может доверить ему правду. При этом у объекта манипуляций бессознательно возникает доверие к такого рода откровению, а значит уже можно говорить об ослаблении защитных механизмов психики, которая посредством ослабления цензуры (барьера критичности) пропускает в сознание-подсознание ложь со стороны манипулятора.

Защита — не поддаваться на провокации, и помнить, что всегда можно надеяться только на себя. Другой человек может всегда подвести (сознательно, бессознательно, по принуждению, под воздействием гипноза и проч.)

29. Внезапный контраргумент, или коварная ложь.

Манипулятор неожиданно для объекта манипуляций ссылается на слова, якобы сказанные тем ранее, в соответствии с которыми манипулятор как бы попросту дальше развивает тему, отталкиваясь от них. У объекта манипуляций после подобных «откровений» появляется чувство вины, в его психике должны окончательно сломаться барьеры, выдвигаемые на пути тех слов манипулятора, которые до этого он воспринимал с определенной долей критичности. Подобное возможно еще и от того, что большинство из тех, на которые направлена манипуляция, внутренне неустойчивы, обладают повышенной критичностью по отношению к себе, а потому, подобная ложь со стороны манипулятора превращается в их сознании в ту или иную долю правды, которая в результате и помогает манипулятору добиться своего.

Защита — воспитание силы воли и исключительной уверенности и уважения к себе.

30. Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

Манипулятор в качестве неожиданного контраргумента выдвигает требование, согласно которому слова выбранного им объекта манипуляции как бы хороши только в теории, тогда как на практике ситуация якобы будет иной. Тем самым бессознательно давая понять объекту манипуляций, что все слова, только что услышанные манипулятором, ничего из себя не представляют и хороши только на бумаге, а в реальной ситуации все будет складываться по-другому, а значит, собственно, опираться на такие слова нельзя.

Защита — не обращать внимание на домыслы и предположения других людей и верить только в силу своего разума.

Психологические приемы манипулятивной подачи информации.
(С.А.Зелинский, 2009).

1. Подача информации на фоне незаинтересованности.

Если человек будет думать что мы его не хотим в чем-то убедить, то подсознательно он тем самым будет больше нам верить, а значит сработает один из механизмов внушения наяву, т.к. таким образом удастся ввести в его мозг нужную информацию.

2. Подача информации на фоне транса.

Транс, если коротко, это усталость внимания. В состоянии транса психика человека чрезвычайно восприимчива к запоминанию любой информации (вследствие дезадаптации внимания по причине нарушения у объекта процесса верификации по причине ослабления работы цензуры психики).

3. Подача информации на фоне эмоционального возбуждения объекта.

Информация, преподносимая на фоне сильного эмоционального возбуждения объекта манипуляций (страх, ненависть, любовь, восторженность, и т.п.) практически целиком откладывается в подсознании, т.к. барьер критичности между психикой (мозгом) и внешней средой ослаблен. Беспрепятственно проникая в мозг, такая информация последовательно формирует очаговое возбуждение в коре головного мозга (доминанту), установку в подсознании, и паттерн поведения в бессознательном, т.е. смысловая сущность подаваемой в состоянии аффекта объекта информации прочно закрепляется в его подсознании, и далее оказывает влияние на формирование у такого человека мыслей и поступков.

4. Подача информации на фоне благодетели.

Перед тем как ввести в мозг объекта нужную информацию, манипуляторы выступают в роли благодетеля, например, предоставляя объекту нечто, о чем он до этого мечтал, чего желал, к чему стремился, и проч. Таким образом удается преодолеть барьер критичности, заглушив цензуру психики, а значит информация, поступающая от манипуляторов будет восприниматься объектом в качестве чего-то нужного и полезного, т.к. личина манипулятора бессознательно будет подменена маской «благодетеля».

5. Подача информации на фоне доверия.

Манипуляторы добиваются предварительного доверия к ним со стороны объекта, после чего спокойно обманывают ничего не подозревавшую жертву.

6. Подача информации на фоне предварительного совместного участия в каком-либо деле, мероприятии, испытании, и проч.

Как известно, общее дело всегда сближает, выделяя подобного рода «коллег» из числа остальных. В психике человека заложено бессознательное стремление к отличию от других. На данной особенности играют манипуляторы, предварительно войдя, таким образом, в доверие, и далее уже практически беспрепятственно навязывая ничего не подозревавшему объекту свои правила игры.

7. Подача информации на фоне предварительного поручительства влиятельного лица.

В этом случае для эффективности осуществления манипулятивного воздействия прикрываются поручительством кого-то, и, заручившись его поддержкой, действуют якобы с его слов, т.е. согласно полномочий, которыми он наделил манипуляторов. При этом само поручительство может быть истинным, ложным, или не до конца истинным (например, получив «добро» на выполнении отдельной миссии, подобное «добро», уже не ставя в известность влиятельное лицо, проецируют на другие, необходимые манипуляторам, дела.

8. Подача ложной информации на фоне правдивой.

В случае осуществления данного вида манипуляций исходят из свойства психики воспринимать всю информацию как правдивую, если подавляющее большинство фактов подтверждается, или не вызывает сопротивления у объекта. Поэтому, например, на фоне 95-99% правдивой информации, т.е. той, что объект может проверить, 1-5% ложной информации воспримется психикой объекта как информация правдивая.

9. Подача информации на фоне предварительной «подстройки» к настроению объекта.

Например, если он кого-то критикует, следует подать информацию на фоне критики, если хвалит — на фоне похвалы, и т.д.

10. Подача информации на фоне 100% невозможности проверить факты из преподносимой информации.

В ряде случаев бывает, когда невозможно проверить преподносимые факты. В этом случае, если речь манипулятора убедительная («искренняя») такому человеку верят.

11. Подача информации на фоне предварительно сформированного доверия со стороны объекта.

Предварительно добившись доверия, манипуляторы снимают барьер критичности на пути ввода в мозг (психику) объекта информации, характер которой может носить манипулятивный оттенок.

12. Подача информации на фоне исключительной веры в собственные слова.

В этом случае объект внутренне, бессознательно, проникается такой же верой в правдивость ваших слов, а значит подаваемая вами 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 инициированности «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 направлено на чувства. Таким образом, «зарядив» нужную информацию необходимыми эмоциями, становится возможным преодолеть барьер разума и вызвать в человеке взрыв страстей, заставив его переживать по какому-то моменту услышанной информации. Далее вступает в действие эффект эмоционального 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, основный 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.Геращенко кандидатом в президенты, вспомним голодовку в Госдуме с требованиями отставки министров

социально-экономического блока правительства, вспомним другие высказывания Рогозина, в т.ч. о партии власти и о президенте страны — и вспомним выступления Рогозина после его назначения постоянным представителем России при Организации Североатлантического договора (НАТО) в Брюсселе, т.е. крупным чиновником, представляющим Россию во вражеской организации.)

25. Повторение.

Подобный способ манипулирования достаточно прост. Необходимо всего лишь многократное повторение какой-либо информации, чтобы подобная информация отложилась в памяти масс-медиа-аудитории и в дальнейшем была использована. При этом манипуляторам следует максимально упростить текст и добиться его восприимчивости в расчете на низкоинтеллектуальную публику. Как ни странно, практически только в таком случае можно быть уверенным, что необходимая информация не только будет донесена до массового зрителя, читателя или слушателя, но и будет правильно ими воспринята. И такого эффекта можно добиться многократным повторением простых фраз. В этом случае информация сначала прочно закрепляется в подсознании слушателей, а потом будет влиять на их сознание, а значит на совершение поступков, смысловой оттенок которых тайно заложен в информацию для масс-медиа-аудитории.

26. Правда — наполовину.

Этот метод манипуляции заключается в том, что публике преподносится только часть достоверной информации, в то время как другая часть, объясняющая возможность существования первой части, манипуляторами утаивается. (Пример времен Перестройки, когда сначала распространяли слухи о том что Союзные республики якобы содержат РСФСР. При этом как бы забыли о субсидиях России. В результате обмана населения дружественных нам республик эти республики сначала вышли из состава СССР, а после часть их населения стали приезжать на заработки в Россию.)

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 жестикующий 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 раннее 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 проследиваться 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 сопротивление восставших, если они готовы к смерти.

10. Самодостаточность.

Последний факт также является наиболее эффективным, и позволяет избежать подавляющего количества манипуляций со стороны кого бы то ни было, ибо человеку, исповедующему самодостаточность, не нужны побрякки 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 подвластность 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. Раннее 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 «Методе Анти-М» 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 психике) 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 ранее 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 ранее существующие, так и может 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 нему, 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 (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 корреляты 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 востребованности, 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 доформирования паттернов, образования доминант и образования и доформирования 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 уберет 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 востребованности 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 осуществляется 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 преобладающее 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), раннее 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, поступаемая в мозг и в психику в результате отражения (важной функции сознания), может как сразу переходить в паттерны поведения, формируя их и усиливая раннее существующие, так и может предварительно обогащаться остатками информации, хранящейся в личном бессознательном подкрепленном схожей информацией (со схожей кодировкой) из коллективного бессознательного. Раннее у подобной информации не хватило силы для формирования отдельного архетипа (поэтому был сформирован полу-архетип). Теперь же, вследствие повторения сигнала, старый сигнал усиливается (в результате дополнения новой информацией старой), а значит и образуется (формируется) новый архетип бессознательного (архетип личного бессознательного).

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 трансных и предтрансных 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 трансные 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 трансных 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 трансa 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 трансa, или начать проводить самокодирование.

Техника выхода из трансa.

Лежа, глаза закрыты, сделать медленный вдох-выдох, и мысленно произнести цифру «три» — открыть глаза.

Сразу встать 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 (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).

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 прослеживаться 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 (трансовых) 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 вт.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 подводным 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 которым 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 «постижение» 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 Постижения 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 музык.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 задействования 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 раннее поступившая информация не вытесняется из психики окончательно, а как бы «ждет подкрепления» новой информации, и если сигнал вновь поступившей информации совпадет с сигналом раннее существующей, то будет наблюдаться процесс доформировывания 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. 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 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 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 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 ауто-тренинга-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 (кровати, лавки, т.п.). Глаза не открываем. При касании спиной и затылком поверхности — полностью расслабляем тело, и представляем, как, например, мы погружаемся в горячий морской песок (ванну, теплую воду, и т.п.), погружаемся в состояние глубокого транса. Почти одновременно или через некоторое время наступает эффект перенесения в прошлое или будущее; появляется «картинка», мы видим себя как бы со стороны, начинается эффект визуализации. В подобном состоянии рекомендуется моделировать свое будущее, помня что обязательно сбудется все, что мы представляем.

Время пребывания в подобном состоянии индивидуально, от нескольких минут на первом этапе до часа-двух в последующем.

Выход.

Одновременно с медленным вдохом и выдохом выпрямляем тело в струну (потягиваемся) и открываем глаза, мысленно произнося слова: «Хорошо... Очень хорошо... Все очень хорошо...» (вариации слов могут быть любые; в качестве общей рекомендации: мысленная благодарность себя что все получилось, что все хорошо, отличное настроение и самочувствие).

Боксинг-терапия (Boxing-терапия) 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 приступить 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 обозная 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 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»).

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 раннее 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 (трансвых 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 заканчивают свои спортивные выступления).

Каков общий психологический портрет пациента группового тренинга? Возраст около 25 лет. Раньше никаким спортом не занимались (т.е. и технико-тактическая и физическая подготовка практически нулевая). Основная причина, из-за которой пришли в спортивный зал — желание научиться постоять за себя и стать более уверенными (т.е. в данном случае причина напоминает общую для пациентов, выбравших такой психотерапевтический метод как боксинг-терапия).

В связи с вышеизложенными особенностями пациентов строится и работа с ними.

6.2. Некоторые особенности занятий по методу боксинг-терапия. Спортивное направление:

1. Нагрузка не должна быть максимальной или соревновательной.
2. По времени продолжительность групповой тренировки в спортзале (вместе с разминкой и заминкой) по методу боксинг-терапия составляет в среднем 50-65 минут в летнее время, и может быть повышена до 80-90 минут в зимнее время. В неделю рекомендуется два занятия (с интервалом между занятиями 2-3 дня).
3. Интенсивность групповой тренировки зависит от учебно-тренировочного плана.

4. Отработка приемов (ударов, защит, комбинаций) в парах проходит в боксерских перчатках (как и в традиционном спортивном направлении), но при этом все удары ограничены по силе воздействия.

5. Спарринги являются обязательным компонентом тренировок, но ограничены по силе воздействия.

6. Спарринги и отработка в парах начинаются уже на первом занятии. При этом по возможности новичок ставится с учеником, который уже отходил какое-то время на занятия. Таким образом во время тренировок более опытный спортсмен подправляет технику ударов и защит новичка, и тем самым достигается дополнительный эффект при занятиях (в т.ч. и эффект психологического плана т.к. снимается барьер психики в виде страха перед ударами).

7. Одновременно с учебно-технической подготовкой внимание уделяется и физической подготовке.

8. Еще в 1926 году В.Арцишевский отмечал, что основы техники боя в боксе одинаковы для каждого, но детали техники каждый должен варьировать по-своему, сообразуясь со своими физическими данными, характером и темпераментом.

6.3. Примерная схема тренировки выглядит следующим образом:

1 вариант:

— Разминка; —Отработка в парах; —Заминка.

2 вариант:

— Разминка; —Отработка приемов перед зеркалом; —Отработка на спортивных снарядах (боксерские мешки и груши); —Заминка.

3 вариант: (комбинируется, исходя из следующих компонентов):

— Разминка; —отработка приемов перед зеркалом; —отработка приемов с партнером; —отработка приемов на спортивных снарядах; —заминка (выполнения силовых упражнений с собственным весом или с тяжестями).

Рекомендуется, чтобы каждая тренировка отличалась от другой и была направлена на решение каких-либо задач (технических, тактических, физических).

Каждое отдельное занятие подразделяется на три части: подготовительную (разминка), основную (учебная тренировка по боксу) и заключительную (заминка). Разберем подробнее.

6.4. Особенности построения отдельных занятий:

1. Разминка.

2. Основная часть.

3. Заминка.

6.5. Основы методики преподавания:

1. Принцип наглядности.

2. Принцип доступности
3. Принцип систематичности и регулярности.
4. Принцип последовательности.
5. Принцип прочности знаний и навыков.
6. Принцип индивидуального подхода к занимающимся.

6.6. Основные способы преподавания приемов:

1. Целостный метод.
2. Расчлененный метод.
3. Исправление ошибок.
4. Использование примеров.
5. Применение подготовительных упражнений.

6.7. Последовательность обучения навыкам по методу боксинг-терапия:

1. Ознакомление.
2. Разучивание.
3. Закрепление.
4. Совершенствование.

6.8. Основные методы обучения:

- Показ.
- Объяснение.

7. Некоторые особенности физиологии движений.

- Закономерности высшей нервной деятельности (И.М.Сеченов, И.П.Павлов,

Н.Е.Введенский, А.А.Ухтомский, Д.Н.Узнадзе, А.Р.Лурия, Б.Г.Ананьев и др.)

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

- Теория мозга (левое и правое полушария, межполушарная асимметрия и т.д.).

- Формирование навыков при овладении техникой движений (Н.А.Бернштейн).

- Принцип сенсорных коррекций (Н.А.Фомин, Ю.Н.Вавилов), роль утомления и т.п.,

8. Некоторые рекомендации тренерам-психологам по методу боксинг-терапия:

(или на что тренеру следует обратить внимание в обучении)

- Рекомендации (А.И.Булычев, Г.О.Джероян, М.Н.Романенко, Е.И.Огуренков,

В.Арцишевский, А.И.Степанов, К.В.Градополов, М.И.Перельман).

9. Некоторые рекомендации ученикам при тренировках по методу боксинг-терапия, или

Памятка ученику.

- Рекомендации (С.А.Зелинский).

— Рекомендации (Г.О.Джероян, М.Н.Романенко, В.Арцишевский, А.И.Степанов, К.В.Градополов, Ф.Батлер).

10. Психологическое направление индивидуальной работы.

В работе с пациентами по методу боксинг-терапия следует учитывать, что подавляющее большинство учеников, выбравших индивидуальный тренинг — владельцы собственного бизнеса или топ-менеджеры крупных компаний, а значит люди, финансово обеспеченные и наделенные властными полномочиями. Специфика их профессиональной деятельности формирует соответствующие установки в психике. Однако эти установка больше сознательные, нежели бессознательные. Потому что всегда у таких лиц имеются более сильные установки, базирующиеся в подсознании, и оказывающие влияние на мысли и поведения данного человека. Именно более старые (и более прочные) установки послужили причиной того, что эти люди пришли к занятиям боксинг-терапией. Поэтому в работе с этими учениками необходимо опираться на бессознательное психики, т.е. на подсознание.

В данном разделе мы рассматриваем следующие положения:

- Определение и характеристики сознания.
- Основные закономерности функционирования сознания.
- Структура психики (подсознание, цензура психики, архетипы, паттерны поведения и т.п.)
- Личное и коллективное бессознательное.
- Теории Фрейда, Юнга, Хорни и др. о бессознательном психики.

В психологической работе с контингентом по методу боксинг-терапии следует выбрать одно из двух основных направлений управления психикой: директивное внушение или скрытые команды. В рассмотрении этих двух разделов психологического воздействия мы рассматриваем следующие положения:

1. Внушение.

- Роль и место внушения в жизни человека.
- Теории внушения классиков нейрофизиологии и гипнологии (В.М.Бехтерев, И.П.Павлов, Ю.В.Каннабих, К.И.Платонов, А.М.Свядош и др.)
- Краткие основы нейрофизиологии (нервная системы, полушария, доминанта, условный рефлекс, установка и т.д.; особенности внушения как психофизиологического процесса; структура мозговой регуляции психической деятельности).
- Виды внушения (прямое и косвенное, условия возможности и невозможности внушения, характеристики и особенности индивидуального и группового внушения).
- Психофизиологические процессы внушения (внушение, согласие, сопротивление, контрнаступление).
- Внушение в состоянии сна.

- Вера и внушение.
- Психофизиологические состояния повышения внушаемости.
- Внешние условия, способствующие внушению.
- Признаки погружения в транс. (по С.А.Горину, 1995).

2. Контрвнушение.

- Основные понятия.
- Виды контрвнушаемости. (по В.Н.Куликову, 1974).

3. Тесты на внушаемость.

4. Самовнушение.

11. Теория гипноза.

1. Теория гипноза.

- определение, основные теории гипноза, взгляды на гипноз современных ученых.
- два основных направления гипноза: классический (клинический, лечебный, Павловская школа) и современный (гипноз наяву, эриксоновский подход). Определение, характеристики.
- суггестивные факторы наступления гипнотического состояния.

- основные правила гипноза.

2. Стадии гипноза.

- три стадии (легкая, средняя, глубокая; предварительная стадия — суггестия).
- стадии и степени глубины гипнотического сна (классификация Е.С.Каткова, 1957)
- стадии глубокого гипноза по Э.Хилгарду.
- свойства глубокого гипноза (амнезия, анальгезия, гипермнезия, анестезия).
- феномены психики в последней стадии гипноза, сомнамбулической (по С.Ю.Мышляеву, 1993).

- методы определения глубины гипнотического транса (по Кондрашову)

3. Виды гипноза.

- виды и направления гипноза (лечебный, эриксоновский, гипноз наяву, и т.п.)
- гипноз наяву по С.Горину.
- семишаговая модель суггестивного воздействия на психику человека М.Эриксона.
- психоаналитическая теория гипноза.

4. Методы воздействия при гипнозе. (по И.И.Буль, 1974).

- слуховой анализатор;
- зрительный анализатор;
- кожный анализатор.

1.5. Антисуггестия и контрвнушаемость.

1.6. Самогипноз.

— Определения, основные характеристики.

12. Теория манипулирования.

1. Основные положения теории манипулирования.

— бессознательные психические процессы

— манипулирование — как фактор предрасположенности психики.

— качества, способствующие подверженности манипулятивному воздействию.

— основные последствия воздействия на психику.

— современные методики манипулирования.

— способы противодействия манипуляциям.

2. Прикладные психоаналитические технологии манипулирования.

— психоаналитическая теория манипулирования.

— теория сублиминального воздействия.

— невроз — как основа манипулирования.

— провоцирование невротической симптоматики (депрессия, чувство вины, проч.).

— механизмы воздействия на психику с целью провокации базовых инстинктов.

— теория невротических защит психики.

— характеристики основных защитных механизмов психики (вытеснение, проекция, сублимация и т.п.)

13. Общие рекомендации в работе тренера-психолога.

Перед началом работы с учеником по методу боксинг-терапия необходимо помнить, что у каждого человека существует:

1) Сознательная причина его начала занятий.

2) Бессознательная причина для начала занятий.

3) Детский комплекс.

4) Есть какой-либо комплекс (а то и не один), сформированный в течении сознательной жизни.

5) Есть тайное желание.

6) Существует бессознательное желание кому-нибудь подчиниться.

7) Существует бессознательное желание получить одобрение того, что он добился в жизни (как бизнесмен, например, хотя обычно пациенты помимо бизнеса и финансовой обеспеченности хвалятся женами, любовницами, машиной, странами, где побывал, и т.п.).

14. Некоторые психологические приемы для повышения качества работы тренера-психолога.

Для повышения качества терапевтической помощи и в целях успешной обучаемости учеников-пациентов, тренер-психолог должен обратить внимание на использование в своей работе

некоторых психологических приемов, а равно для защиты, при использовании манипуляциями, направленными на себя.

Данные психологические приемы представлены в трех блоках.

14.1. Психологические приемы С.А.Зелинского.

14.1.1. Манипуляции сознанием (С.А.Зелинский, 2003).

- 1) Провокация подозрения.
- 2) Ложная выгода противника.
- 3) Агрессивная манера ведения разговора.
- 4) Мнимое непонимание.
- 5) Ложное соглашательство.
- 6) Провокация на скандал.
- 7) Специфическая терминология.
- 8) Использование эффекта ложного подозрения в ваших словах.
- 9) Ссылка на «великих».
- 10) Формирование ложной глупости и неудачливости.
- 11) Навязывание мыслей.
- 12) Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства.
- 13) Мнимая невнимательность.
- 14) Принижение иронии.
- 15) Ориентированность на плюсы.

14.1.2. Способы манипулирования психическим сознанием человека (С.А.Зелинский, 2008).

- 1) Ложное переспрашивание, или обманчивые уточнения.
- 2) Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.
- 3) Стремление показать свое безразличие, или псевдо-невнимательность.
- 4) Ложная ущербность, или мнимая слабость.
- 5) Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.
- 6) Яростный напор, или непомерный гнев.
- 7) Быстрый темп, или неоправданная спешка.
- 8) Излишняя подозрительность, или вызывание вынужденных оправданий.
- 9) Мнимая усталость, или игра в утешение.
- 10) Авторитетность манипулятора, или обман власти.
- 11) Оказанная любезность, или плата за помощь.
- 12) Соппротивление, или разыгрываемый протест.
- 13) Фактор частности, или от деталей к ошибке.
- 14) Ирония, или манипуляции с усмешкой.

- 15) Перебивание, или уход мысли.
- 16) Провоцирование мнимости, или надуманность обвинений.
- 17) Заманивание в ловушку, или мнимое признание выгоды оппонента.
- 18) Обман на ладони, или имитация предвзятости.
- 19) Намеренное заблуждение, или специфическая терминология.
- 20) Навязывание ложной глупости, или через унижение к победе.
- 21) Повторяемость фраз, или навязывание мыслей.
- 22) Ошибочное домысливание, или недоговоренность поневоле.
- 23) Мнимая невнимательность.
- 24) Скажи «да», или путь к согласию.
- 25) Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.
- 26) Эффект наблюдения, или поиск общих черт.
- 27) Навязывание выбора, или изначально верное решение.
- 28) Неожиданное откровение, или внезапная честность.
- 29) Внезапный контраргумент, или коварная ложь.
- 30) Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

14.1.3. Психологические приемы манипулятивной подачи информации. (С.А.Зелинский, 2009).

- 1) Подача информации на фоне незаинтересованности.
- 2) Подача информации на фоне транса.
- 3) Подача информации на фоне эмоционального возбуждения объекта.
- 4) Подача информации на фоне благодетели.
- 5) Подача информации на фоне доверия.
- 6) Подача информации на фоне предварительного совместного участия в каком-либо деле, мероприятии, испытании, и проч.
- 7) Подача информации на фоне предварительного поручительства влиятельного лица.
- 8) Подача ложной информации на фоне правдивой.
- 9) Подача информации на фоне предварительной «подстройки» к настроению объекта.
- 10) Подача информации на фоне 100% невозможности проверить факты из преподносимой информации.
- 11) Подача информации на фоне предварительно сформированного доверия со стороны объекта.
- 12) Подача информации на фоне исключительной веры в собственные слова.
- 13) Подача манипулятивной информации на фоне общей информации, с необходимым выделением «нужной» для запоминания информации голосом, паузой и проч.

14) Подача информации на фоне предугадывания момента к подаче нужной вам информации.

15) Подача информации на фоне оказания (после оказания) помощи объекту.

16) Подача информации на фоне предварительного вызывания у объекта восхищения, симпатии.

17) Подача информации на фоне предварительной поддержки объекта в каких-то вопросах (т.е. сочувствия ему, понимания, и т.д.)

18) Подача информации на фоне раннего успешного сотрудничества в каком-либо деле.

19) Подача информации на фоне установления схожести взглядов на те или иные вопросы (жизни, профессии, вопросах истории, политики, спорта, проч.).

20) Подача информации на фоне выявления слабости (а значит и уязвимости) объекта.

21) Подача информации на фоне предварительной 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 соответствии 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, аутоусуггестия, самопрограммирование.

1.3. Основные теории и техники аутотренинга, саморегуляции, самокодирования.

1.4. Кодирование и самокодирование.

1.5. Медитация.

2. Техника саморегуляции и самокодирования.

2.1. Техника аутотренинга по Й.Шульцу.

2.2. Модификации аутогенной тренировки (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 приходить 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 нерешительными¹, с явно ослабленными коммуникативными способностями и выраженными внутренними проблемами неизменно отражающиеся на внешности²).

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 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.

² Опущенные черты лица, уныние, выраженная апатия, страх, в некоторых случаях тревожность и беспокойство, являющихся следствием развивающегося невроза, и т.п.

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, 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 занятия³ 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).

³ Индивидуальные тренировки отличаются от групповых тем, что ученик оплачивает стоимость занятия всей группы чтобы заниматься в формате один на один с тренером .

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 спортсмен-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 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 всемогущий, 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 человеку 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 отношение 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-терапии 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 внешне 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-терапия, 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.

Придти 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 отдыхать на юг⁴. 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 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

⁴ Из Санкт-Петербурга на черное море, в Краснодарский край.

дождя это бьются о кровлю, или бряцают кованые 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 другим человеком. 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.

4. 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 Аллен. 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. Кутгер 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 манипулирования в общении.

Лекции.