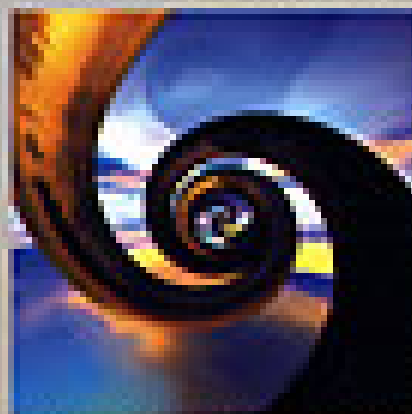


# ПРИЕМЫ В ОБЩЕНИИ

ГИПНОТИЧЕСКИЕ

ГИПНОТИЧЕСКИЕ



ПРИЕМЫ

В ОБЩЕНИИ

- МАНИПУЛЯЦИЯ, КАК ОНА ЕСТЬ
- “КЛАССИЧЕСКИЙ” ГИПНОЗ
- ЭРИКСОНОВСКИЙ ГИПНОЗ
- ЧТО ТАКОЕ НАП

<http://www.natahaus.ru/>

*Серия «Зеркало души»*  
**М.М. БУБЛИЧЕНКО**  
**ГИПНОТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ В ОБЩЕНИИ**  
Ростов-на-Дону  
«ФЕНИКС»  
2005

УДК 004.42 ББК 65.050.2 КТК 0905 Б90

Бубличенко М. М.

Б 90 Гипнотические приемы в общении. / М. М. Бубличенко. Ростов н/Д: Феникс, 2005. — 112с.  
(Зеркало души)

В книге сделана попытка осмысления проблем гипноза, внушения и манипуляции сознанием, которые в эпоху информационных технологий приобрели особые грани и особую актуальность. Книга, в которой содержится немало практических советов и рекомендаций, будет интересна широкому кругу читателей.

УДК 004.42 ББК 65.050.2

ISBN 5-222-06801-3 © Бубличенко М.М., 2005

© Оформление: изд-во «Феникс», 2005

## **СОДЕРЖАНИЕ.**

<b>ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ.....</b>	<b>7</b>
<b>ОТ АВТОРА. ....</b>	<b>7</b>
<b>РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ. ПОПЫТКА ОХВАТИТЬ ПРОБЛЕМУ В ЦЕЛОМ.....</b>	<b>8</b>
БЕК МАНИПУЛИРОВАНИЯ ИЛИ «ПРАВЬ, ИНФОРМАЦИЯ»! .....	8
ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНУШАЕМОСТИ. ....	8
НЕМНОГО ФИЛОСОФИИ. ....	9
КОМПЬЮТЕР КАК СРЕДСТВО ВНЕДРЕНИЯ В ПСИХИКУ. ....	9
ГИПНОЗ И ПСИХОТЕРАПИЯ. ....	10
КРАТКО О МЕТОДИКЕ «ЗОМБИРОВАНИЯ».....	11
ГИПНОЗ В КРИМИНАЛИСТИКЕ. ....	12
ГИПНОЗ — ДЕЛО ЖИТЕЙСКОЕ. ....	12
О ЗАГОВОРАХ И «ПОРЧЕ». ....	13
О ЦЕЛИТЕЛЯХ И ЗНАХАРЯХ. ....	13
О «ЦЫГАНСКОМ ГИПНОЗЕ». ....	13
<b>РАЗДЕЛ ВТОРОЙ. НЕМНОГО ИСТОРИИ.....</b>	<b>15</b>
<b>РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ. МАНИПУЛЯЦИЯ КАК ОНА ЕСТЬ. ПОБУЖДЕНИЕ К ДЕЙСТВИЮ.....</b>	<b>17</b>
ВНУШЕНИЕ СЛОВ. ....	17
МЕХАНИЗМ ВНУШЕНИЯ. ....	17
УЯЗВИМОСТЬ ПОДСОЗНАНИЯ. ....	17
РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ МАНИПУЛЯЦИИ. ....	17
<b>РАЗДЕЛ ЧЕТВЕРТЫЙ. «КЛАССИЧЕСКИЙ» ГИПНОЗ.....</b>	<b>19</b>
НЕЗАМЕТНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ В ГИПНОТИЧЕСКИЙ ТРАНС. ....	19
<b>РАЗДЕЛ ПЯТЫЙ. «НОВЫЙ», ИЛИ ЭРИКСОНОВСКИЙ ГИПНОЗ.....</b>	<b>21</b>
ГЛАВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ. ....	21
ТЕРМИНОЛОГИЯ И ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКИ. ....	21
НЕВЕРБАЛЬНАЯ ПОДСТРОЙКА. АЛГОРИТМ ПОДСТРОЙКИ. ....	22
ЧТО ТАКОЕ ПОДСТРОЙКА. ....	22
НАВЕДЕНИЕ. ....	24
НЕСКОЛЬКО СЛОВ О САМОГИПНОЗЕ (ИЛИ ТЕХНИКАХ САМОНАВЕДЕНИЯ ТРАНСА). ....	26
<b>РАЗДЕЛ ШЕСТОЙ. ЧТО ТАКОЕ НЛП (ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ).....</b>	<b>29</b>
ТЕХНИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ. ....	29
РЕФРЕЙМИНГ — С НОГ НА ГОЛОВУ. ....	29
<b>РАЗДЕЛ СЕДЬМОЙ. ЗАЩИТА. ....</b>	<b>30</b>
АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ. ....	30
ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛЯЦИИ.....	30
НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ. ....	31
ДВЕ СТРАТЕГИИ ЗАЩИТЫ. ....	32
ЧТО ТАКОЕ «АБСОЛЮТНАЯ ЗАЩИТА». ....	33
А НУЖНА ЛИ ЗАЩИТА ВООБЩЕ? .....	33
ПРАКТИКУМ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ. ....	35
КОМПЛЕКС УПРАЖНЕНИЙ ДЛЯ ВАШЕГО СОЗНАНИЯ. ....	36
<b>КРАТКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>37</b>
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ.....</b>	<b>38</b>
1. ПРАКТИКУМ: АЛГОРИТМ РЕЛАКСАЦИИ С ЭЛЕМЕНТАМИ ТРАНСА. ....	38
2. ТЕХНИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА ПО РОССИИ. ....	39
3. РЕКЛАМА В СВЕТЕ ПРОБЛЕМЫ ГИПНОЗА. ....	40
4. ПРИЗНАКИ СИЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ (БУДЬТЕ НАСТОРОЖЕ). ....	41
5. УПРАЖНЕНИЯ НА СОСРЕДОТОЧЕНИЕ И КОНЦЕНТРАЦИЮ. ....	42
6. МАГИЧЕСКАЯ СИЛА ВЗГЛЯДА.....	43

<http://www.natahaus.ru/>

7. ЗАЩИТНЫЕ АМУЛЕТЫ .....	44
ПРИЛОЖЕНИЕ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕСТЫ .....	45

## ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ.

Эта книга не учебное пособие, не руководство к практическому применению. В любом случае предпочтительны советы и консультация квалифицированного специалиста.

Автор и издательство не несут ответственности за возможные негативные последствия от практического применения информации, представленной в книге.

## ОТ АВТОРА.

Сегодня полки книжных магазинов уставлены огромным количеством книг о гипнозе — от всеобъемлющих научных работ до карманных самоучителей для начинающих. И, тем не менее, снижения читательского интереса не наблюдается, такая литература пользуется постоянным спросом. Таким образом, популярность темы не вызывает сомнения; однако стоит задуматься: чем, собственно говоря, вызван такой интерес?

Ведь большая часть книг по этой теме либо дает массу специфической информации, для восприятия которой у рядового читателя попросту не хватает знаний, либо (особенно это относится ко всякого рода самоучителям типа «Как овладеть гипнозом за три дня») вообще не представляют ни познавательного, ни практического интереса.

Собственно говоря, это и понятно: когда речь идёт о силе человеческой мысли вообще, и уж тем паче о способах эту силу результативно использовать, никакой информации не будет достаточно. Нужна работа, долгая, целеустремленная и тяжелая работа над собой, если вы и впрямь рассчитываете добиться видимых результатов.

Видимо, многие читатели рассуждают, примерно так: раз умные люди пишут о том, что психика способна творить чудеса, и существуют способы, доступные практически каждому человеку, научиться каким-то конкретным приемам (в нашем случае — гипнозу), то почему бы и не попробовать? При этом читатели забывают о доказанном жизненном принципе: для того, чтобы любая техника или метод принесли результат, нужно хорошо понимать, каким именно образом они работают. Механическое следование рекомендациям попросту ничего не даст.

Итак, вы держите в руках книгу, где представлена попытка осмыслить само явление гипноза и манипуляции психикой в целом. Это не самоучитель, не научная работа, не популярное изложение основ. Пожалуй, это скорее всего размышление — совокупность приведенных фактов должна дать пищу пылливому уму, дабы тот мог сформулировать свое собственное мнение. Но тут следует сразу же оговориться: все, сказанное выше, отнюдь не значит, что в книге напрочь отсутствует практически полезный, даже в какой-то мере прикладной материал. Без этого просто не обойтись, если речь идет о таком явлении, как гипноз и способы манипулирования человеческой психикой в повседневной жизни.

Для того, чтобы понять, как работает механизм, нужно знать, как он устроен. А устроен он очень сложно. Сознательное и бессознательное, логика и интуиция, природные инстинкты и навязанные воспитанием догмы — всё это неразрывно сплелось в каждом человеке, и нет здесь таких понятий, как «главное» и «второстепенное», «важное» или не очень. Слишком тесно все взаимосвязано.

При этом очень значительная часть тех феноменов, которые прямо либо косвенно относятся к гипнозу, теперь довольно хорошо изучена — и на первом месте здесь по праву стоят медицина и психология, где гипноз давно и с успехом применяется на практике.

С другой стороны, всё то, что относится к подсознанию, зачастую выходит за рамки научных представлений, но прекрасно вписывается в самые различные области того знания, которое принято объединять под понятием «эзотерика». И здесь можно почерпнуть как бы вторую, недостающую половину — вся беда в том, что не складываются они в безупречно единое целое... И гипноз остается великой тайной, по-прежнему манящей к себе человека.

Поэтому и решил автор для начала обрисовать общие контуры того поистине огромного и очень сложно взаимосвязанного спектра проблем, которые принято обозначать терминами «гипноз», «внушение», «манипуляция сознанием». Если вы, читатель, не отложите книгу теперь, а перевернете страницу, то во вступительной части сможете ознакомиться с попыткой такого обобщения.

*Автор.*

## РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ. ПОПЫТКА ОХВАТИТЬ ПРОБЛЕМУ В ЦЕЛОМ.

### **Век манипулирования или «правь, информация»!**

Демократизация общества неизбежно связана со значительным ростом информационной активности — это относится как к сфере потребления, так и производства информации.

И сегодня мы воочию наблюдаем, как передовые информационные технологии, помимо своего прямого назначения, становятся невиданным доселе по мощи средством управления общественным сознанием.

Здесь можно отнести очень многое: избирательные и рекламные технологии, нейролингвистическое программирование (НЛП), психотехники и технологии внушения в социальной сфере.

Суть в том, что манипуляции сознанием внезапно ворвались в нашу жизнь в таком объеме, что стали, по сути, «нормой жизни». В результате можно наблюдать слишком много отрицательных явлений, сопутствующих нарастающему процессу информатизации.

И рекламная, и политическая информация доставляется потребителю бесплатно, ее изготовление оплачивает заказчик, а его цель — формирование общественного мнения в удобном для себя плане. Как минимум, это формирование спроса на товар, и не суть важно — «памперсы» это, «сникерсы», или «политические идеи».

Сегодня, согласно статистике, средний потребитель информации проводит перед телевизором либо слушает радио никак не менее четырех часов ежедневно.

Этого времени более чем достаточно, чтобы с помощью звука и видеоряда сформировать в сознании человека установки, даже прямо противоречащие фактам — современные психотехники это позволяют. Например, в так называемых информационных войнах, когда общественное мнение пытаются склонить на ту или иную сторону, у разных социальных групп устойчиво формируются прямо противоположные представления об одной и той же реальности.

Поскольку технологиям манипулирования подвержена большая часть потребителей информации, то есть населения страны, в обществе, которое принято называть демократическим, монопольное право на информацию прекрасно заменяет любые «недемократические» формы правления.

Умелое манипулирование информационными потоками является одним из главных условий развития общества в желаемом направлении. Все, что связано с возможностью манипулировать общественным сознанием, отныне относится к сфере наиболее современных, передовых систем государственного управления как такового.

Нынешнее общество без колебаний можно охарактеризовать как общество массового информационного потребления; соответственно, и решение самого разного рода социальных проблем (в том числе — конфликтов) естественным образом переносится в информационную сферу.

Здесь мы и подходим к одному из тех моментов, которые впрямую относятся к теме этой книги.

Дело в том, что эффективность информационного манипулирования сознанием прямо определяется процентом населения, поддающегося внушению.

Социологические исследования позволяют этот процент высчитывать в динамике, изучая, от каких факторов он зависит в наибольшей степени. Так, можно с определенностью выделить такие моменты, как интенсивность и продолжительность воздействия, правильно выбранный эмоциональный фон для внушаемой информации. Понятно, что в основе лежат особенности самой аудитории: ее психологическое состояние, уровень общей информированности, а также количество (и качество) альтернативных источников, которые используются.

Социологические опросы показывают, что нужные представления удается внушить довольно высокому проценту людей — от 40 до 75 %.

Внушаемость — это самая важная характеристика, которая существует в кругу проблем, так или иначе связанных с гипнозом.

### **Отдельные аспекты внушаемости.**

Как правило, если человек вдруг меняет свои взгляды или убеждения, происходит это под влиянием рациональных доводов и вполне объяснимых конкретных мотивов.

Когда говорят о внушаемости, под этим термином принято понимать степень готовности человека менять свои мысли или поведение за счет воздействия особых, специально

сконструированных методик либо техник психического манипулирования.

Таким образом, все было бы просто замечательно, если бы не одно «но». Внушаемость, вернее, степень ее, можно менять посредством определенных техник практически с тем же успехом, с каким гипнотизер или манипулятор меняет мысли человека.

Поэтому вопрос о методах определения индивидуальной степени внушаемости столь важен — а она сильно отличается у разных людей. Кроме того, многое зависит и от характера воздействия: например, восприимчивость к внешнему внушению может быть очень мала, зато к самовнушению — огромна. Опытный манипулятор, а тем более гипнотизер, всегда видит такую особенность, и ему не составит большого труда сконструировать модель, при которой человек сам внушит себе все, что требуется, при минимальной и потому незаметной «помощи» извне.

*Здесь нельзя не упомянуть то, что повышенная внушаемость наблюдается практически у всех в определенных условиях, в частности — во сне. Сновидение есть особое состояние сознания; вот почему естественный физиологический сон создает предпосылки для внушаемости, практически сравнимые с теми, как если бы сон был гипнотическим.*

### **Немного философии.**

Буквально на глазах одного поколения произошли кардинальные изменения формировавшейся в течение столетий системы передачи и организации информации, основанной на письме и чтении.

Современные средства массовой информации основное внимание уделяют иллюстративности, благо возможности их здесь поистине безграничны. Главным источником получения информации становится экран — и маленькие дети, и студенты ВУЗов сегодня гораздо более охотно черпают знания из компьютерных программ, Интернета и телепередач, нежели из книг.

Развитие и прогресс — вещи неизбежные, их нельзя остановить или взять под контроль.

Так что означает тенденция, при которой главенствует образ? Она означает резкую деградацию такой формы воздействия на человека, как убеждение с помощью рациональных аргументов, понятий и фактов.

Чтобы разобраться, какие негативные последствия мы вправе ждать, необходимо понять, как устроена новая система коммуникации и чем она отличается от прежней.

Человек в рамках письменной культуры воспитывается как наделенное сознанием и разумом существо, за счет силы интеллекта. Переход к аудиовизуальной форме коммуникаций явно меняет это сложившееся представление в том плане, что культивируются по большей части не интеллектуальные, а иные способности человека. На первое место выходит то, каким образом и насколько успешно человек способен ориентироваться в образах. Меняется одна из главных установок (о чем шла речь чуть выше) — она не эффективна более в новых условиях.

В контексте же нашей темы, чтобы не слишком далеко забираться в «дебри» антропологической философии, можно сделать одно важное заключение, а именно: если книга учит думать (понятия, факты, и т. д.), то экран предпочитает манипулировать (образы). Таким образом, манипуляция логично выдвигается в сознании (или подсознании) на первое место как способ взаимодействия с окружающим миром.

Вполне возможно, что этот краткий экскурс в философию поможет читателю сделать собственные выводы о том, почему гипноз — столь популярная нынче тема. Что до манипуляции — так совсем не удивительно, что полки магазинов ломятся от бесчисленных переизданий Дейла Карнеги.

### **Компьютер как средство внедрения в психику.**

Еще в конце прошлого века было установлено, что компьютерная графика при определенном подборе частоты и цвета способна воздействовать на человеческую психику. Впервые такой эффект был отмечен у детей: после просмотра мультипликации, созданной при помощи компьютера, дети капризничали и вели себя не в меру возбужденно.

Далее стали появляться и специальные программы, созданные с целью вызвать тот или иной эффект — релаксацию, успокоение, вплоть до подобия гипнотического транса. Эффект, как правило, был основан на сочетаниях видео- и аудио-эффектов, которые вызывали резонанс на альфа-частоте головного мозга. С виду это безобидные цветные полосы, складывающиеся в никогда не повторяющиеся узоры, и спокойная музыка с четким ритмом. Однако специалисты быстро поняли, какие перспективы это открывает.

Нужная цветовая гамма и музыка способны действительно «гипнотизировать», вводя человека

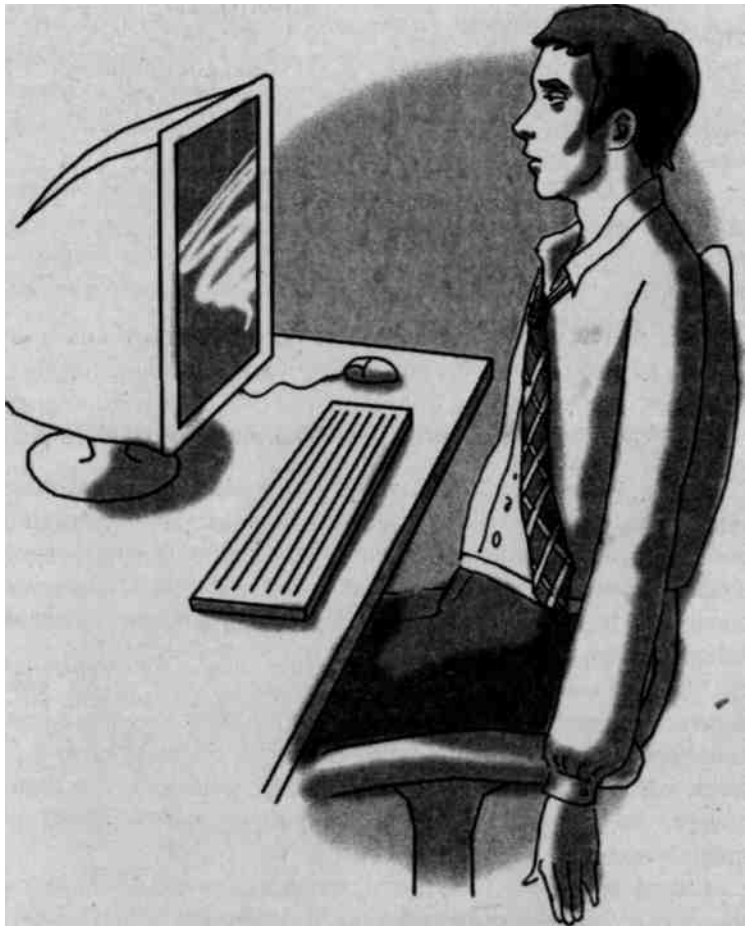
в транс. Эти программы получили название псионических.

Разумеется, никакой информации о целевом использовании таких программ в официальных источниках не имеется и по сей день.

Не исключено, что подобного рода программы могут распространяться по сети Интернет и попадать на компьютер вместе с вирусом (или в виде него). Не вызывает никаких сомнений, что эта технология в ближайшее время будет всячески развиваться и совершенствоваться.

В последнее время новые поколения вирусов имеют тенденцию не разрушать программы на компьютере, а брать их под контроль. Например, с вашей машины снимают пароли, адреса, технические параметры и в результате получают полный доступ к вашему компьютеру.

Разумеется, ведутся разработки по созданию таких программ, которые могли бы контролировать не только компьютер, но и его хозяина или пользователя. Развитие техники дает такую возможность, однако насколько эта возможность реализована к настоящему моменту, по понятным причинам выяснить трудно.



### **Гипноз и психотерапия.**

Можно смело говорить о том, что сейчас происходит настоящий «окультурный взрыв»; кажется, все в принципе возможные формы магии, экстрасенсорики и оккультизма взяты на вооружение для того, чтобы выкачивать деньги из доверчивого населения.

Этот вопрос достаточно освещен в прессе, но нас интересует то, что и гипноз включен в число чуть ли не оккультных наук довольно многими, прямо скажем, шарлатанами. Что наиболее прискорбно — так это тот факт, что гипноз по самой своей специфике (как изначально средство психотерапии) стоит очень близко к медицине, и используется именно в этой сфере.

Тут могут быть различные варианты: одни рассматривают гипноз, как составную часть психотерапии, другие же считают такие формы психотерапии, как аутогенная тренировка, групповая психотерапия, психоанализ, иррациональная психотерапия, и т. д. как составную часть гипноза. Но проблема здесь не в том, как классифицировать явление, а в том, как верно оценить его. И до действительно объективной оценки пока очень далеко.

Здесь, несомненно, есть доля вины официальной материалистической науки — не признавая в полной мере духовную природу человека, наука, тем не менее, достигла ошеломляющих успехов в разработке технологий, которые позволяют контролировать личность и управлять ею. Известность получил даже такой термин, как «психотронное оружие», что говорит само за себя. Выходит, с человеком можно сделать все, что угодно.

Очень многие заведения, где больным предлагают лечение от алкоголизма, курения, неврозов и других недугов при помощи «кодирования», используют методики из арсенала реальной науки, но без всякого учета возможных негативных последствий для психики пациента. Тому есть причины: некомпетентность персонала, что совсем не редкость, но главное — отсутствие на сегодняшний день четких данных представлений о возможных последствиях со стороны официальной науки.

Великий Павлов определял гипноз довольно просто — как частичный сон, связанный с



торможением коры головного мозга. Но на сегодняшний день мы пришли к тому, что гипноз относится скорее к тем оккультным понятиям, которые вынужденно признает современная академическая наука, не находя им должного объяснения со своих позиций.

Сегодня всем ясно, что гипноз ни к одной из стадий глубокого сна отношения не имеет, а с торможением коры головного мозга и вовсе никак не связан. Скажем больше: не только научного, но даже просто четкого и понятного объяснения понятий «внушение» и «гипноз» просто нет. С другой стороны, для оккультизма гипноз испокон века являлся одним из самых эффективных орудий, которым пользовались шаманы, колдуны и ведьмы.

Научное объяснение для феноменов гипноза и внушаемости вряд ли будет скоро найдено — а, между тем, это мощный способ подавления воли человека.

Поэтому нужно с прискорбием констатировать тот факт, что наука в основном изучает гипноз отнюдь не в плане его перспектив для психотерапии. Естественно, эти проекты закрыты для общественности, хотя и финансируются государственными структурами. Еще А. Солженицын писал о том, что в 20-е годы все хоть сколько-нибудь талантливые гипнотизеры были завербованы для работы в НКВД (этот факт приводится, в частности, в его книге «Архипелаг ГУЛАГ»).

Но закрытые проекты — на то и закрытые, известно о них крайне мало. А вот психотерапия действительно оказывает сильное влияние на население, и какая часть этой «терапии» состоит из оккультных методик, говорить сложно.

Поэтому мнение о проблеме гипноза всегда должно отталкиваться от общей оценки и правильной расстановки акцентов в соответствии с реальной ситуацией.

Как показано выше, такие привычные (и вместе с тем, нужно отметить, успокаивающие, «уютные») клише, как «Гипноз — одна из действенных методик клинической медицинской психологии» — *больше уже не работают.*

#### **Кратко о методике «зомбирования».**

Термин «зомбирование» с легкой руки журналистов стал довольно моден — и при этом непременно связывается в общественном сознании именно с гипнозом.

В какой-то мере это так, и краткая характеристика этого метода приводится здесь с целью правильно ориентировать читателя.

Итак, под термином «зомбирование» понимают форсированную обработку подсознания человека специальными методами.

Даже из этой краткой формулировки ясно, что эффективное, профессиональное зомбирование является чрезвычайно сложным мероприятием, требует досконального изучения психофизиологии объекта, использования специальной медицинской и компьютерной аппаратуры, привлечения гипнотизеров, виртуозно владеющих техникой многоступенчатого гипноза, поэтому такие способы ментальной обработки были и остаются достоянием, в основном, различных спецслужб.

Чтобы дать примерное представление о том, какими методами они для этого пользуются, можно привести некоторые из наиболее отработанных.

Человека изымают из привычной среды, полностью прерывая все сложившиеся контакты.

Осуществляется постоянное жесткое давление в плане полной дискредитации личностных ценностей.

Режим дня при этом специально строится таким образом, чтобы зеркально противоречить устоявшимся привычкам и предпочтениям.

Используются сильнодействующие медикаментозные средства из ряда нейролептиков (наиболее широко известен аминазин), которые отупляют сознание при постоянном недосыпании.

Кроме того, для ускорения процесса подбирается специальная диета — рацион перенасыщен углеводами, но практически отсутствуют белки.

Через некоторое время человек погружается в состояние тупого безразличия.

«Промывка мозгов» приводит к частичной утрате памяти, ломке пространственно-временных ориентиров, потере интереса к прошлому и будущему.

После этого проводится кодирование психики с использованием активного внушения и гипноза.

Словесное кодирование чаще проводится с использованием аппаратуры: в течение двух недель через наушники или с большой фомкостью прокручиваются записи необходимого внушения, при этом периодически проводится электрошок.

Известны и некоторые внешние отличительные признаки «зомбированного», или, более научно

выражаясь, психически запрограммированного человека.

Такие люди, как правило, отличаются следующими особенностями поведения и внешности:

- Общая заторможенность, вялость,
- стереотипность поведения,
- отрешенность на лице,
- несоответствие мимики выражаемым в разговоре эмоциям,
- провалы в памяти,
- неспособность сосредоточиться,
- не вполне правильная речь,
- необычный цвет белков глаз (чаще желтизна).

Человек, обработанный подобным образом:

- а. теряет контакт со своим прошлым и практически с собственным «я» в той форме, как это было до проведения обработки;
- б. программируется на безоговорочное, притом неосознаваемое подчинение приказам своего «хозяина».

### **Гипноз в криминалистике.**

Но нужно быть объективным. Ведь можно отметить как минимум две стороны или формы использования гипнотического воздействия в своих интересах властными структурами. Бесспорно, в криминалистике, когда гипноз применяется для раскрытия преступлений, это момент положительный.

Еще великий Бехтерев, используя гипноз, по просьбе полиции нередко предоставлял данные, которые способствовали поимке наиболее изощренных и опасных убийц и насильников.

При советской власти некоторые из выдающихся ученых — такие, как его ученик А. В. Барченко — продолжили дело учителя, обогатив арсенал научных знаний о гипнозе своими исследованиями неошаманских гипнотехнологий некоторых народностей Сибири и Алтая.

Другие же, такие, как шеф Спецотдела ОГПУ Глеб Бокий — занялись разработками методов психологического, с применением гипноза, воздействия на арестованных «врагов народа».

В результате стали возможны сталинские процессы, на которых все арестованные «английские шпионы» неизменно и публично каялись в чем угодно, признаваясь в чем угодно по первому требованию. И это, несомненно, отрицательный момент.

Есть сведения, что отдельные методики продолжали использоваться в КГБ и после окончания сталинского террора — вплоть до начала перестройки.

### **Гипноз — дело житейское.**

Очень трудно, не будучи специалистом, загипнотизировать другого человека вопреки его воле — за исключением определенного рода ситуаций, которые следует признать неординарными.

Рассказы о том, как обычного человека ввели (без его ведома) в состояние гипноза и тут же заставили в этом состоянии совершить нечто ужасное — скажем, убийство, — это все относится к категории фантастики.

И, тем не менее, никто не отрицает ни того, что гипнотические явления существуют в реальности, ни того, что гипноз можно с успехом применять в личном и деловом общении — в последнем случае такая практика приносит еще и материальную выгоду.

Очень многое зависит от того, насколько высок исходный уровень внушаемости человека, к которому применяется воздействие. Сам по себе гипноз — термин в достаточной мере условный; но вот гипнотический транс — явление в нашей жизни весьма широко распространенное.

А для повышения внушаемости достаточно даже состояния легкого транса — в качестве примеров можно привести те моменты, когда мы как бы слегка «отключаемся». Скажем, едет человек в транспорте и смотрит в окно, или смотрит завороченно на мигающую елочную гирлянду, вспоминая детство...

В этих и подобных ситуациях (а примеров можно привести великое множество) контроль со стороны активного сознания резко снижается, хотя человек и пребывает в состоянии абсолютного бодрствования.

В случае использования гипноза с целью психотерапии ситуация такова: пациент сам желает того, чтобы психолог его загипнотизировал и в этом состоянии провел необходимое

оздоровительное воздействие.

Но в повседневной (или деловой) жизни все иначе: здесь важно вызвать желаемую реакцию именно скрытым воздействием.

### **О заговорах и «порче».**

Исторически сложилось, что особые состояния сознания и гипнотический транс нельзя рассматривать вне такой категории явлений, как заговоры и молитвы. В них закреплены результаты многовековой практики по выработке универсальных механизмов изменения сознания, они и поныне позволяют устанавливать глубокий контакт с личностью на уровне подсознания.

Заговоры, по сути, есть то, что сохранилось от древнейших языческих знаний. В них обращаются к силам света — или тьмы; те, кто произносит их, умываются росой и становятся лицом к восходящему солнцу — или к луне, и т. д.

Если силой заговоров знахари и до сегодняшнего дня лечат — или уничтожают, полярно меняют чувства (злобу на любовь, и наоборот), смиряют несчастную любовь и ревность — то нельзя и сбрасывать со счетов такой способ воздействия на человеческую психику.

А то, что мы совершенно не понимаем самих механизмов такого воздействия, это не столь уж важно.

Описано множество магических обрядов, построенных на словесных формулах; существует даже термин «вербальная магия». Приказ, внушение, психологическое воздействие — сила человеческого слова огромна.

Остатки очень древнего знания уцелели в заговорах и заклятиях, некоторых народных обрядах, и нельзя силу этого знания недооценивать.

В народном сознании глубоко укоренилось такое иррациональное понятие, как «порча». Это, как выяснили ученые, формула из точно подобранных и определенным образом расположенных слов с запрограммированным результатом.

«Профессиональный» знахарь, колдун быстро находит путь к подсознанию клиента, ибо знает, какой звук, слово, в каких условиях и на что подействует. Да и каждый из нас в состоянии аффекта может «приговорить» другого к несчастьям.

Сейчас уже очень многие ученые уверены: проклятие — это своего рода вирус, способный поразить иммунитет. По народному поверью, произнесенная анафема может сохранять свою силу в течение семи лет, прежде чем обрушится на того, кому адресована. Злое слово способно даже изменить структуру воды: ее молекулы приобретают свойства, аналогичные известным ядам.

### **О целителях и знахарях.**

Вера в лучшее действительно способна привести к тому, что это «лучшее» станет реальностью.

Опытные знахари очень умело используют эту психологическую закономерность. Искусно составленные народные заговоры от различных болезней имеют много общего с внушением, которое является признанным методом современной психотерапии.

Начинаются они, как правило, с психологической настройки больного, далее следует основная часть—собственно внушение, когда приказывают «выгнать» болезнь вон из своего тела. При этом очень активно используются самые различные образные представления («выгоняю болезнь в гнилое болото, в сыпучие пески, в мореокеан...»), что всегда значительно укрепляет действие самого внушения.

В заключение чаще всего произносятся фразы, имеющие целью продлить действие внушения, чтобы организм больного успел развернуть оздоровительные и защитные механизмы для борьбы с недугом.

### **О «цыганском гипнозе».**

Есть разные мнения на этот счет. Кто-то склонен выделять «цыганский гипноз» в совершенно особую, чуть ли не мистическую категорию — об этом даже книги пишут, и довольно серьезные.

Другие полагают, что вся особенность цыганского гипноза — в чрезвычайной наглости, а по сути это есть не что иное, как грубое, интуитивно-эмпирически найденное в процес-се бесконечных скитаний без родины подобие той стройной системы, которую впоследствии разработал великий Милтон Эриксон.

Тем не менее, тот факт, что цыгане не только ловкие фокусники, но и довольно тонкие психологи, отрицать трудно. Они имеют свой подход к людям и умеют—таки заморочить им

голову.

Профессиональной попрошайке или гадалке достаточно бывает одного взгляда на человека и выражение его лица, чтобы очень четко определить, и даже как бы «прочувствовать» его настроение. Дальше — уже дело техники. А техника не столь уж и сложна; ведь давно известно, что если кто-то посторонний подтверждает ваши мысли, укрепляет подозрения или, наоборот, уверенность в себе, вы начинаете поневоле доверять такому человеку. Поэтому грустному надо нагадать несчастье, а веселому — успех.

Кроме определенного знания психологии и самоуверенности, цыганки владеют примитивными, но очень действенными приемами словесного внушения — это высокомерный и цепкий взгляд, а также особенности речи: все они говорят скороговоркой, дезориентирует слушателя потоком информации, которую человек не успевает воспринять. Цыганки загружают сразу все каналы восприятия, то есть создают такую обстановку вокруг клиента, что блокируют своим присутствием и зрение, и слух, и обоняние, и осязание. Для усиления внушения гадалка наклоняется очень близко, берет за руку, гладит по плечу. Мошенницы работают группами, «обрабатывают» клиента, как правило, двое или трое, а остальные создают нужный фон. Одна загружает правое ухо, другая левое, причем одновременно.



Между тем, психологам уже давно известно, насколько это мощный прием, в том случае, если действия правильно согласованы.

## Раздел второй. Немного истории.

Гипноз известен человечеству очень давно, его практиковали еще жрецы древнего Шумера. В античном мире на основе гипнотического транса строилась практически вся система пророчеств. Использовались подобные техники не только посвященными (жрецами и оракулами). Известно, в частности, что древнеримского философа Алулея современники упрекали в том, что он приводит в состояние гипнотического транса своих рабов с целью получить предсказание будущего.

Транс, внушение, гипнотический сон — все это психические феномены, известные испокон века. Шаманы и колдуны всего мира практикуют гипнотические состояния, достигая транса различными способами — одни используют ритмические удары (бубна или там-тама), другие прибегают к помощи психотропных веществ (псилобицин содержат отдельные виды кактусов и ядовитых грибов). Что касается оккультизма, то транс — неотъемлемая часть очень многих магических обрядов.

В научной традиции «отцом» гипноза и первым в мировой истории «сознательным» психотерапевтом принято считать доктора Месмера. Практически все современные психотерапевтические методы и даже значительная часть психологических техник, связанных с гипнабельностью и внушением, восходят именно к Месмеру.

Франц Антуан Месмер (1734—1815) — уроженец Вены. В 1780 году, в Париже, он впервые выступил с лекцией, где описал свою теорию «животного магнетизма». Согласно теории Месмера, посредством магнетических пассов и других приемов гипнотизер может пробуждать некие флюиды, изначально присутствующие во всяком живом существе, но в особенности — в человеке, и в дальнейшем оперировать ими, оказывая целительное воздействие либо внушение.

Доктор Месмер был личностью поистине легендарной — в чем-то сродни графу Калиостро. Точно такие же фантастические слухи ходили вокруг его имени — Месмера называли и волшебником, и чернокнижником, и даже посланцем самого Дьявола. Однако и дела его были не менее фантастичны и невероятны. Он попеременно внушал людям, что те находятся во льдах или на пляже — и они при этом то замерзали, то страдали от жары, обливаясь потом; он обезболивал методом внушения вплоть до полной анестезии (потери тактильной чувствительности), он первый начал «заряжать» воду и различные предметы. Да и сама слава его была необычайной: стоило ему показаться на улице, как буквально толпы больных бросались к нему с единственной целью — только дотронуться до его одежды. Понятно, насколько сильное недовольство и раздражение все это вызывало в определенных кругах.

Наконец, число пациентов намного превысило все возможности Месмера, и тогда произошел анекдотический случай: он якобы «зарядил» луну — и люди исцелялись, просто глядя на нее. Предел разумного был перейден — и в 1784 году Парижская академия наук, изучив эксперименты Месмера и не найдя им никакого — ни научного, ни хотя бы просто рационального объяснения, объявила великого «магнетизера» обычным шарлатаном и жуликом.

Продолжил дело Месмера его ученик, маркиз де Пуисегюр; ему принадлежит заслуга открытия таких явлений, как постгипнотическое внушение и сомнамбулизм.

Занимался проблемами гипноза и аббат Фариа (тот самый, которого описал в своем романе «Граф Монте-Кристо» Дюма-отец). Заслугой этого видного исследователя является открытие того факта, что без внушения гипноз невозможен. Кроме того, именно он разработал известный теперь всем прием, который позволяет гипнотизеру усыпить больного и производить внушение во сне. За участие в политическом заговоре Фариа был арестован и 17 лет провел в замке Иф (что и описано у Дюма); в течение всего этого срока он продолжал тренироваться и совершенствовался в самовнушении. После выхода на свободу продолжил дело Месмера, проводил в Париже сеансы «магнетизма», но после запрета со стороны церкви прекратил свою деятельность и «раскаялся во всех своих грехах». Однако, уже на закате жизни Фариа все же написал книгу «О причинах ясного сна, или Исследование природы человека», в которой изложил свои открытия и взгляды.

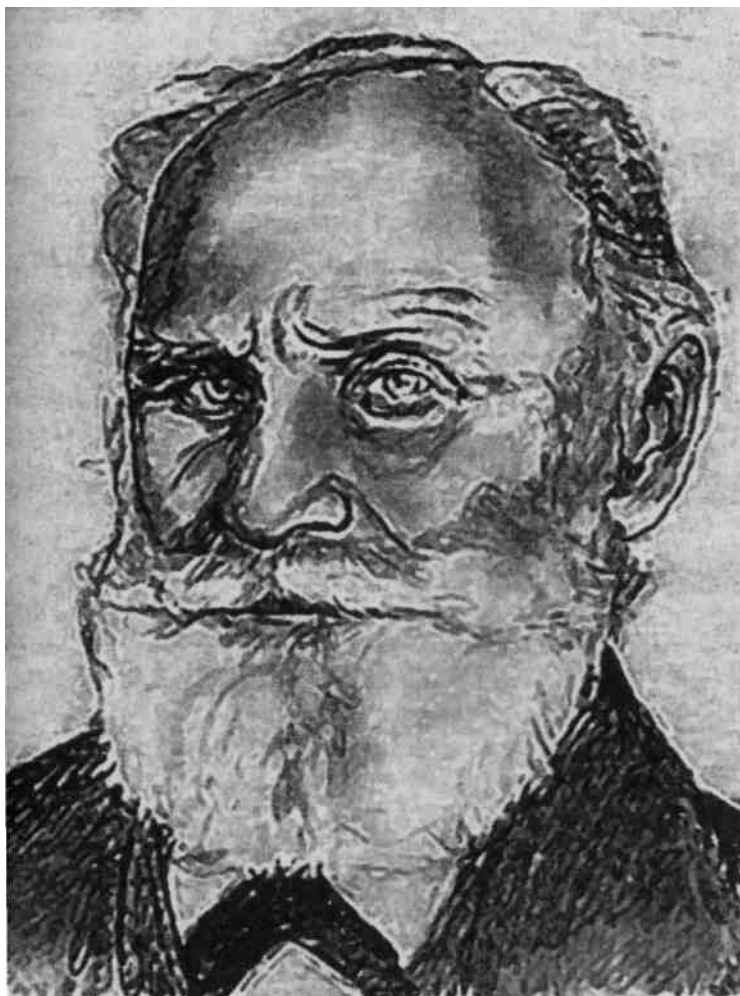
Совершенно новый подход к проблеме нашел Иоганн Шульц (1884—1970), который, по сути, сделал попытку (и при этом далеко небезуспешную) приспособить теорию и практику индийских йогов к европейской науке. Своеобразный синтез того и другого, произведенный Шульцем, дал нам в итоге аутогенную тренировку — метод, без которого современную психотерапию представить немислимо, (да и в других областях, даже в быту, эта система находит себе широчайшее применение).

В нашей стране основоположником изучения явлений гипноза стал И. П. Павлов. С позиций его учения, существуют процессы возбуждения и торможения в коре головного мозга — в состоянии бодрствования преобладает процесс возбуждения, в состоянии сна — торможения. Гипноз же, по Павлову, есть очаг возбуждения в заторможенной коре. Вся кора спит, но если команда гипнотизёра поступает в мозг через этот очаг, спящий мозг не может критически её осмыслить, и подчиняется. Ограничения павловского понимания гипноза связаны с тем, что согласно его теории гипноз — это всегда сон.

Между тем, очень скоро выяснилось, что отнюдь не все известные явления, связанные с гипнотизмом, можно объяснить, оперируя лишь понятиями возбуждения и торможения. Тем не менее, любые другие теории объясняли еще меньше.

Сегодня вполне очевидно, что учение Павлова действительно раскрыло суть очень многих процессов, связанных с гипнозом; а работы Сеченова и целого ряда других выдающихся отечественных учёных значительно расширили область наших представлений об этом явлении. На Западе научная психология развивалась несколько более активно, и перечисление только самых ярких имён тех, кто внёс свой значительный вклад в её развитие, заняло бы не одну страницу.

Можно смело говорить о том, что мы знаем о гипнозе и внушении очень много, имеется и немало сфер практического его применения. Однако, вплоть до сегодняшнего дня существуют непреодолимые преграды для любой научной теории, которая пытается объяснить весь комплекс явлений гипноза и внушаемости, так как эти явления неизменно уводят нас в сферы паранормального, того, что академическая наука пока не признает фактом.



## Раздел третий. Манипуляция как она есть. Побуждение к действию.

### Внушение словом.

Основной инструмент внушения — это слова. Любые визуальные приемы являются по сути лишь вспомогательными, облегчающими достижение цели. В медицине испокон века считается, что всякое лечение покоится на трех основаниях: нож, трава и слово. Нож используется в хирургии; применение трав привело к возникновению лекарств; слово же оказывает на человека столь сильное воздействие, что приравнено к первым двум.

### Механизм внушения.

На сегодняшний день с точки зрения физиологии процессы, происходящие при внушении, хорошо изучены: воздействие сначала вызывает сильное возбуждение в ограниченной области головного мозга при одновременном торможении в остальной ее части, а затем производится целенаправленная разрядка, закрепляющая в сознании внушаемую мысль.

Механизмы внушения могут быть как прямыми, так и косвенными.

Прямое внушение непосредственно связано только с речью воздействующего человека; при косвенном используется еще и промежуточное действие или раздражитель с целью усиления эффекта. В старину, когда колдун накладывал на человека заклятие, он прокалывал его изображение ножом, и человек действительно вскоре умирал.

В определенной степени это связано с тем, что косвенное внушение зачастую более эффективно, чем прямое: оно не вызывает внутреннего сопротивления у внушаемого.

### Уязвимость подсознания.

Приемы манипуляции разнообразны и могут быть обращены как на сознательную, так и на подсознательную сторону психики.

Психика человека суть единство трех составляющих — сознания, подсознания и моторики. Все поведенческие, социальные и повседневные реакции есть проявление этих компонентов. Логично предположить, что для понуждения нужно воздействовать на все три составляющие — однако это не вполне так.

Опыт показывает: обращение к сознанию «в чистом виде» далеко не так результативно, как воздействие на глубинные слои психики.

### Речевые стратегии манипуляции.

Скрытая манипуляция всегда есть способ подвести другого человека к нужной цели (реакции) в неявной форме. Основным условием для этого становится умение подстроиться. Так как голос является основным инструментом воздействия, то и роль правильного выбора речевой стратегии очевидна.

- Прописная истина, или трюизм. Это не просто способ при-дать желаемое направление разговору, но возможность сразу же войти в доверие.

*Примеры:*

— *Все эти олигархи хороши. но Чубайс — особенно сволочь...*

— *А погодка—то сегодня ревматическая...*

— *Разве ж может сегодня честный человек прожить на одну зарплату?*

- Связка предположения с действием. Этот прием позволяет внушить человеку мотив к действию так, что само действие хорошо замаскировано мотивом, и потому не воспринимается как прямой приказ либо попытка это действие навязать. Все дело в том, что нет прямого указания на действие.

Тут нужно точно подобрать словосочетание, в котором есть предположение, например, о двух действиях сразу — напри-мер: «если (...), то (...)».

*Примеры:*

— *Когда пойдешь во двор, сорви там пару яблочек.*

— *Будешь гулять — мусор вынеси.*

- Связка с противопоставлением. В данном случае в логиче-скую или временную связь ставятся понятия, ранее между собой не связанные.

*Пример:*

— *Чем лучше ты будешь учиться на первом курсе, тем проще тебе будет на последнем.*

Манипуляция здесь сводится к тому, что выполнение первого вовсе не гарантирует второго.

- Вопрос с подтекстом. Как правило, в одном вопросе содержится сразу два. Первый — чисто вспомогательный, а содержание второго и есть суть манипуляции.

*Пример:*

— *Скажите, вы заметили, насколько моложе я выгляжу с момента нашей прошлой встречи?*

- Иллюзия выбора. Чрезвычайно распространенный вид. Возможность выбора в этом случае лишь декларируется — на деле же ее не предоставлено вообще.

*Пример:*

*Когда от вас требуется подписание важного документа и вы пытаетесь сосредоточиться на нем, вам говорят: «Какой ручкой вы обычно любите подписывать документы, шариковой или чернильной?». «Шариковой». Мало того, что вам предлагают выбор без выбора — у некоторых людей еще и возникает полуосознанное чувство благодарности за такой интерес к ним.*

- Полная «свобода» выбора. В этом случае выбор предоставляется, но в форме перечисления, и нужный выделяется, акцентируется — интонацией, расположением, мимикой, и т. д. Прием основан на реальном факте, известном в психологии — человеку, как правило, запоминаются первая и последняя фраза.

*Пример:*

— *Конечно, пылесосить здесь ковер можно и час, и два, но обычно хватает и пяти минут.*

В заключение следует особо подчеркнуть, что в сравнении с наводимым трансом или методиками НЛП манипуляция всегда намного проще, но в очень многих случаях работает она совершенно безотказно; многое тут зависит от конечной цели.

С другой стороны, не меньшую роль играет творческий подход манипулятора и его умение.

Выше были перечислены наиболее действенные стратегии — в самом общем виде, разумеется. Но манипуляция однозначно требует от манипулятора творчества, механическое действие даже по самому проверенному способу заведомо не принесет успеха.



## Раздел четвертый. «Классический» гипноз.

Классическому гипнозу мы здесь уделяем куда меньше внимания, чем прочим вопросам, и это понятно: этот вид гипнотического внушения прочно связан с медицинской психотерапией; он вообще практически невозможен без согласия и желания пациента впасть в глубокий гипнотический транс.

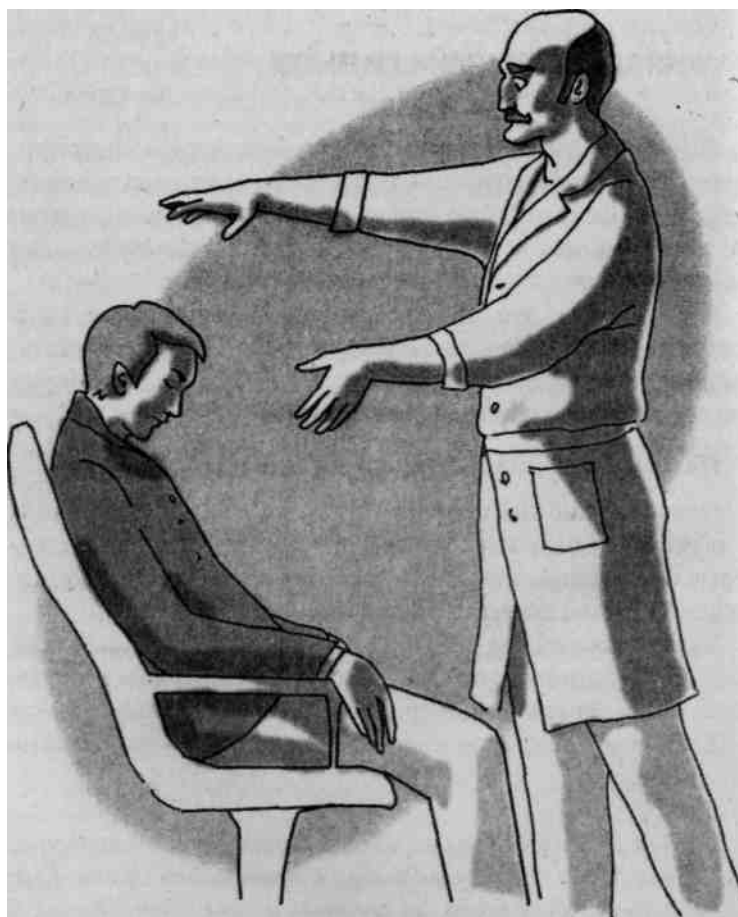
Единственное, что следует отметить особо — сегодня, когда известны техники эриксоновского гипноза и НЛП, разработаны и различные способы погружения собеседника в гипноидное состояние незаметным для него путем.

### Незаметное погружение в гипнотический транс.

Одной из наиболее простых возможностей является просьба к собеседнику подробно описать те необычные состояния, которые он испытывал ранее. По мере рассказа, задавая нужные вопросы, можно постепенно ввести собеседника в транс.

Более сложный, но и значительно более действенный прием — когда манипулятор сам берет на себя функцию рассказчика. Ниже приведен пример, взятый из замечательной книги В. П. Шейнова «Скрытое управление человеком — психология манипуляции».

Вот как реализовал эту идею один американский психолог, специалист по НЛП: *«Вчера я ехал в машине... из Санта-Крус в Калифорнию, где я живу... поднимаясь в горы Санта-Крус... и спускаясь с другой стороны... к аэропорту Сан-Хосе... И так это случалось много раз, когда я вел машину, по хорошо известной мне дороге... где я много раз проезжал... Последнее, что я вспоминаю, перед тем, как прибыл в аэропорт... я сворачивал на автостраду... по которой проезжаю весь путь через горы Санта-Крус до Сан-Хосе, чтобы поспешить к самолету. И конечно, я ехал вполне безопасно... и во время езды... однообразие пути... однообразие пути... я полагаю... вызывало у меня нечто вроде... автоматической и бессознательной... реакции... с начала... и до конца пути... И это было очень похоже на другое переживание, знакомое, конечно, и вам, и многим; кто меня слушает... переживание, когда вы сидите на лекции... где присутствие обязательно... но лектор... не очень интересный рассказчик... а просто человек, который... говорит так, что вызывает нечто вроде скуки... и выдает вам слова, не особенно заботясь об их содержании и об их действии, и в таких переживаниях мой ум, как я заметил... любит переноситься... в другие места и времена... где не так скучно и где интереснее, чем в моем нынешнем окружении...*



*Или еще одно мое переживание... когда я шел через лес... в хорошую погоду... там, где я живу, очень красивые места... в удивительном лесу из секвойи, как люди сравнивали... зрительное впечатление... от этих мощных стволов... с тем, как будто находишься в соборе... в какой-то большой церкви... и они вызывают чувство влечения... и покоя... и безмятежности... И когда я иду через лес из секвойи... надо сказать об этих лесах из секвойи... что они так однородны... что в них не так уж много дичи... особенно птиц... и величественная тишина... сопровождает*

<http://www.natahaus.ru/>

*прогулки..через лес из секвойи... и хотя так мало разнообразия... в моем переживании... когда я через них прохожу... у меня бывает чувство покоя... и расслабления... которое я глубоко ценю».*

Приведенный пример характеризуется использованием монотонных повторяющихся фраз, вызывающих чувство покоя, расслабления, комфорта.

(Цитируется с сокращениями по книге: В. П. Шейнов: «Скрытое управление человеком — психология манипуляции», М., АСТ, Минск, «Харвест», 2002 — прим. автора).

## Раздел пятый. «Новый», или Эриксоновский гипноз.

«Коммуникация Эриксона идет по правополушарному типу с вытекающей отсюда тенденцией работать, главным образом, с первичными процессами, архаическим языком, эмоциями, пространством и формой».

*П. Вацлавик, «Язык изменений»*

### Главные особенности модели.

Милтон Эриксон разработал поистине огромный арсенал различных техник работы с психикой.

И в наше время продолжатели его системы считают одним из важнейших правил предельную гибкость поведения, постоянное динамическое приспособление к особенностям клиента. Кроме того, в данном виде гипнотического воздействия успех гарантирует лишь хорошее владение сразу многими техниками, чтобы можно было их менять в процессе общения совершенно незаметно для объекта воздействия.

Работа строится с обязательным учетом личностных особенностей, и методы могут сильно отличаться в зависимости от социального и интеллектуального статуса субъекта, сферы его интересов и других особенностей личностного плана.

Это крайне важный момент, потому что совершенно очевидную ценность представляет собой возможность плавного динамического изменения директивных и недирективных форм воздействия для наведения гипнотического транса (этот момент практически отсутствует в так называемом «классическом» гипнозе).

Кроме того, к общим характеристикам гипноза по Милтону Эриксону необходимо причислить умение «читать» несловесные реакции собеседника, и на этой основе выбирать наиболее подходящую методику его дальнейшего «ведения».

В несколько упрощенном виде общую стратегию эриксоновского гипноза можно представить следующим образом:

- подстройка: невербальная и вербальная;
- отвлечение (левого полушария, то есть сознания);
- доступ (к бессознательному, правое полушарие);
- работа после введения в транс;
- выход — возвращение к обычному состоянию.

С учетом всего вышесказанного, все основные методы и способы воздействия эриксоновского гипноза можно назвать логичными и простыми, что будет более подробно описано далее.

### Терминология и основные техники.

#### **Шаблон «5-4-3-2-1».**

Это одна из базовых техник; основана она на действительно очень простом принципе: сначала вы оперируете исключительно теми понятиями и словами, которые описывают реальные вещи — все то, что человек видит, слышит и чувствует «здесь и сейчас», то есть то, что легко поддается проверке. Таким образом, возникает доверие.

*Тут необходим, конечно, определенный навык. В частности, умение обратить внимание человека именно на то, что он способен воспринять (а следовательно — и проверить), но обычно не воспринимает на сознательном уровне. Таковы практически все слабые раздражители: все мы слышим тиканье часов, но не воспринимаем этот звук осознанно до тех пор, пока к нему не привлекается внимание. Точно так же любой человек способен чувствовать свое дыхание, но не осознает этого, пока его внимание не зафиксируют на этом специально.*

Затем вы постепенно начинаете вставлять фразы либо ненавязчивые утверждения о внутреннем состоянии собеседника, постоянно используя связующие слова для того, чтобы доверие поддерживалось на должном уровне.

Техника построена циклическим образом, как будет видно из дальнейшего описания.

Первый цикл. Методика названа цифровым шаблоном по понятной причине: первоначально (но лишь после установления плотного контакта!) оператор говорит клиенту **четыре** фразы о том, что он видит реально, и **одну** (пятую) фразу, которая содержит скрытое внушение. Далее — **четыре** фразы о том, что он реально слышит (это должно поддаваться проверке), и **пятую** фразу

внушающего характера. Затем следуют **четыре** утверждения о двигательных ощущениях, и **пятое** — о внутреннем состоянии.

Следующий цикл строится практически аналогичным образом, но только теперь дается по **три** фразы о реальном восприятии, и по **две**, привлекающие внимание к восприятию внутреннему.

Соответственно, далее следуют этапы, когда вы говорите по **два** предложения, поддающихся проверке, и **три** предложения внушающего характера (он не должен быть нагледен), которые описывают внутреннее состояние.

Наконец, **одно** предложение, ориентированное внешне, и **четыре** — ориентированных внутренне.

Как правило, после этого вы можете уже переходить собственно к внушению, то есть говорить исключительно о внутреннем состоянии и ощущениях.

*Однако необходимо заметить, что и на данном этапе лучше всего маскировать внушение со своей стороны фразами типа «Вы видите внутренним зрением» или «Вы слышите внутренним слухом».*

Методику легче представить себе в виде примерно такой диаграммы:

**Диаграмма № 1. Таблица «Шаблон 5-4-3-2-1»**

ЭТАП	Общее количество утверждений (фраз)					
	Вы реально видите	Внушение	Вы реально слышите	Внушение	Вы реально ощущаете	Внушение
1	4	1	4	1	4	1
2	3	2	3	2	3	2
3	2	3	2	3	2	3
4	1	4	1	4	1	4
5	0	5	0	5	0	5

### Невербальная подстройка. Алгоритм подстройки.

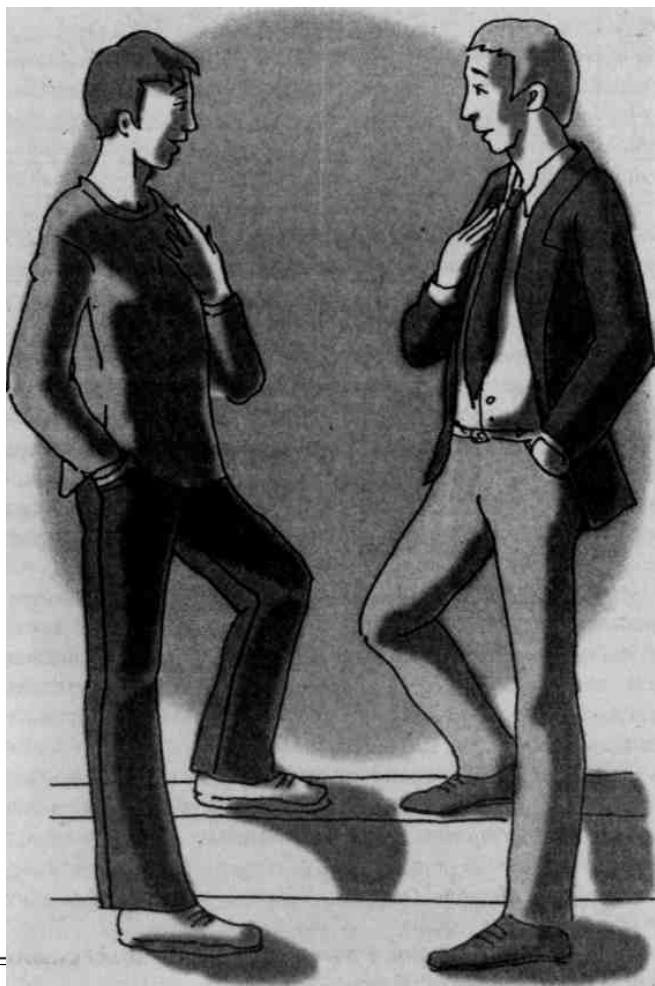
#### Что такое подстройка.

Ритм как таковой является одним из наиболее распространенных явлений. Танец именно потому является неотъемлемой частью корневой культуры всякого народа, что в нем на подсознательном уровне реализовано стремление к единению в ритме — в танце для этого служит музыка.

Но общение одного человека с другим всегда можно в определенном смысле сравнить с танцем. Если вы выбиваетесь из ритма, вы тем самым теряете связь с ним; напротив, двигаясь в соответствии с музыкальной ритмикой, партнеры достигают определенного резонанса, когда движения выполняются без специальных усилий, как бы «сами собой».

Самое необходимое условие эффективного общения — это умение подстраиваться под собеседника. В обычных условиях стремление к этому должно быть обоюдным — лишь тогда люди получают истинное удовольствие от общения. У них возникает при этом ощущение вовлеченности, соучастия, своеобразного «созвучия» в общении.

Но если мы переходим в плоскость проблем, связанных с гипнозом, то значение подстройки возрастает неизмеримо — ибо



это есть один из главных инструментов для достижения успеха (кстати, это утверждение абсолютно справедливо как для «классического», так и для «нового», эриксоновского гипноза).

У психологов есть понятие «быть конгруэнтным». Это означает — быть согласованным, слитным, совпадающим... видимо, из-за обилия значений для такого состояния и был введен специальный научный термин. В каком-то смысле, применительно к общению, это значит быть равным партнеру. Когда есть согласованность на глубинном, подсознательном (неосознаваемом) уровне, собеседники лучше понимают друг друга, чаще соглашаются между собой — даже в отдельных спорных вопросах.

Это достигается за счет симпатии и доверия, которые возникают на подсознательном уровне, что придает им особую силу. Не секрет, что именно подсознание управляет большинством психических процессов.

Психолог должен уметь занять правильную позицию в отношении собеседника очень быстро — а для этого важна способность нужным образом подстроиться к соответствующим его индивидуальности особенностям. Очень сильно упрощая, можно сказать, что подстройка есть присоединение, то есть умение приспосабливать особенности своего поведения к способу поведения каждого собеседника.

В данном случае уместно предложить вам понаблюдать внимательно за поведением влюбленной пары. Когда люди находятся в столь тесном эмоциональном контакте, они буквально зеркально отражают друг друга, то есть склонны имитировать не только движения, жесты и позы, но даже общие поведенческие реакции партнера. Все это выглядит как некое уникальное образование, действующее абсолютно согласованно — как единое целое. Именно о таких случаях и говорят, что люди «понимают друг друга без слов».

### ***Начало.***

Началом любой подстройки является выбор определенного алгоритма, которого впоследствии необходимо будет строго придерживаться.

Этот этап может оказаться наиболее сложным, когда с вашей стороны возможны неловкость, ощущение неудобства и другие затруднения. Однако, при достаточной целеустремленности вы очень скоро увидите, что все ваши навыки сами собой автоматизируются, и вы станете вести себя совершенно естественно.

### ***Алгоритм.***

Для начала необходимо хорошо усвоить навыки подстройки первого порядка (существуют гораздо более тонкие, и, соответственно, более действенные методы присоединения), потому что именно они являются базовыми, а в целом ряде случаев их оказывается вполне достаточно. Поэтому постарайтесь как можно лучше освоить именно предлагаемый ниже алгоритм.

Схематично его можно зафиксировать в своем сознании как следующую упрощенную схему: поза — движения — речь. Рассмотрим эту схему подробнее. Итак:

### ***Поза.***

Постоянно стремитесь принять ту же позу, в которой ваш собеседник находится в данный момент.

### ***Ритм.***

Понятие ритма должно применяться ко всем поведенческим проявлениям, где его можно отследить. В первую очередь это относится к движениям и жестам. Используя их со своей стороны, стремитесь повторять движения и жесты собеседника не столько в детальной точности, сколько в совершенно аналогичном ритме.

При этом важно помнить: отзеркаливание — совсем не то, что обычное копирование, которое может легко быть замечено и воспринято резко отрицательно — человек может подумать, что его передразнивают, и контакт будет прерван, не начавшись.

Поэтому лучше сосредоточиться на мелких движениях рук или мимике — такие движения в меньшей степени осознаются человеком; соответственно, и заметить вашу подстройку много сложнее.

Кроме того, важно не копирование, а тенденция. Например, если собеседник скрестил ноги, вам достаточно скрестить пальцы на руке, строго соблюдая лишь ритм.

### **Речь.**

Здесь используются речевые особенности собеседника, которые есть у любого человека. К ним относятся: громкость голоса, общий темп речи и наиболее характерные интонации. Понятно, что и вы должны всячески пытаться использовать в своей речи аналогичные.

В отношении речевой подстройки особенно важно соблюдать те основные принципы, которые уже перечислялись выше, когда речь шла о ритме. Наибольшую роль всегда играют не резко выраженные особенности, а тонкие нюансы.

Синхронизируя речевые характеристики, не старайтесь быть копией, стремитесь к искусственному подобию, без учета малозначащих деталей.

### **Наведение.**

#### ***Наведение транса через описание.***

Состояние транса не есть что-то искусственное. Это естественное состояние человека, которое сплошь и рядом встречается в жизни, каждый человек в течение дня погружается в легкие трансы и выходит из них, сам того не замечая. Транс — это особое состояние сознания, при котором оно сортирует мысли и впечатления, размышляет. Задача состоит в том, чтобы использовать эту способность человека погружаться в транс, оставаясь при этом бодрствующим.

Прежде всего, следует знать, в каких именно случаях легкие трансовые состояния возникают практически гарантированно. Это:

- Воспоминания (когда человек глубоко погружается в прошлое, он как бы отсутствует в настоящем. Это, безусловно, разновидность состояния легкого транса).
- Однообразие и монотонность действия (занимаясь подобной работой, человек уже очень скоро «уходит» от нее — начинает думать о чем-то другом, как правило, сильно окрашенном для него эмоционально. Это также признак легкого транса).
- Транспорт. Как правило, долгая поездка завораживает, а точнее — слегка гипнотизирует большинство людей: они глубоко погружаются в себя, размышляя или вспоминая).

Этим перечнем далеко не исчерпаны все возможности, он приведен как показательный (наиболее типичные случаи).

Имея некоторый опыт и подстроившись к собеседнику, можно незаметно ввести его в легкий транс этим простейшим приемом: пусть он опишет какое-либо из своих личных переживаний в ситуации, которая способствует возникновению транса. Это и называется наведением через описание.

Разумеется, очень важен такой момент, как хорошее знание внешних физиологических признаков транса, умение безошибочно определить момент его наступления.

И здесь имеется очень мощный, точный индикатор состояния психики человека: это его глаза.

#### ***Глазные сигналы доступа.***

Честь этого открытия также принадлежит Милтону Эриксону. Он первый понял, что движения глаз непосредственным образом связаны с типом мышления человека.

С одной стороны, зная определенные закономерности, можно весьма точно определить тот основной способ, которым данный человек и в данный момент времени обрабатывает полученную информацию; с другой — знание этих закономерностей служит практически идеальным индикатором для определения степени и стадии наведения транса, а, следовательно, опосредованным способом, и степени его внушаемости.

Так, при общении, поворот зрачка в левую сторону под соответствующим углом связан с воспоминанием о чем-либо, а поворот вправо — аналогично — с представлением чего-либо.

Легко обнаружить, когда человек думает картинками, звуками или ощущениями. Существуют видимые изменения, которые зависят от того, каким именно способом мы думаем в каждый момент времени. Как и во всей природе человека, здесь прослеживается обратная связь: способ мышления оказывает влияние на тело, а тело, в свою очередь, воздействует на мышление в зависимости от того, как мы его используем в данное время.

*Мы систематически передвигаем свои глаза в различных направлениях в зависимости от того, как мы думаем. Неврологические исследования показали, что движения глаз по горизонтали и вертикали оказываются связанными с активацией различных частей головного мозга. Эти*

движения называются латеральными (то есть боковыми) глазными движениями. В литературе по неврологии используется сокращение (ЛГД). В эриксоновском гипнозе и в НЛП они называются глазными сигналами доступа, потому что являются визуальными сигналами, позволяющими понять, как люди получают доступ к информации.

Существует определенная внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными системами, поскольку одни и те же паттерны оказываются распространенными во всем мире.

Когда человек визуализирует что-то из своего прошлого опыта, его глаза имеют тенденцию перемещаться вверх и влево по отношению к наблюдателю. Во время конструирования картинки из слов или в то время, когда человек пытается вообразить себе нечто такое, чего он никогда раньше не видел, глаза его поднимаются вверх и вправо.

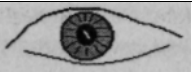
Глаза перемещаются по горизонтали влево, когда вы вспоминаете звуки, и по горизонтали вправо при конструировании звуков. При получении доступа к ощущениям типичным происходит движение глаз вниз и вправо. Когда вы разговариваете сами с собой, ваши глаза чаще всего находятся внизу слева.

Расфокусированный взгляд прямо перед собой, когда собеседник смотрит прямо на вас, но не видит, тоже говорит о визуализации.

Вероятно, вам приходилось замечать: вы задали собеседнику вопрос, требующий обдумывания, и он перестал смотреть прямо на вас. Он смотрит «сквозь вас» или «уходит в себя», либо смотрит вверх, как бы пытаясь найти ответ на потолке, либо смотрит в сторону, будто ожидая, что ухо уловит нужный ответ...

Понятно, что все это вполне четкие индикаторы типа мыслительной активности.

#### Диаграмма № 2. Глазные сигналы доступа

ВОСПОМИНАНИЯ		ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
Зрительное воспоминание.		Зрительная конструкция.
Слуховое воспоминание.		Слуховая конструкция.
Кинестетическое воспоминание.		Внутренний диалог, контроль речи.

Большинство правшей имеют паттерны движений глаз такие, как показано на диаграмме. Они могут быть перевернутыми для левшей, которые могут смотреть вправо, чтобы вспомнить образы или звуки, и влево, чтобы их сконструировать. Глазные сигналы доступа устойчивы для одного человека. Иногда они будут смотреть влево вниз, ощущая, и вправо вниз, прослушивая внутренний диалог. Всегда существуют исключения — будьте внимательны в применении к людям этих общих правил. Ответ ищите не в обобщении, а в том человеке, который перед вами находится.

#### Техника «Скажите «ДА».

Эту стратегию М. Эриксон считал одной из самых надежных способов наведения транса. Ее можно назвать техникой согласия по инерции. Сначала вы должны высказать несколько утверждений, с которыми человек согласится, а затем свое предложение. Вам следует говорить на первом этапе не просто о том, с чем собеседник согласен, а о том, что происходит в настоящий момент. Ваши первые фразы и слова погружают человека в транс и ваше последнее утверждение является утверждением ведения, т. е. предложении, которое приводит к возникновению у человека состояния транса. Он как бы вынужден его выполнить, так как второе представляется бесспорно вытекающим из утверждения присоединения, что от него и требуется. Одна из составляющих успеха при использовании этой техники — одинаковая интонация для всех вопросов или утверждений (нельзя выделять голосом то, что вас интересует). Например:

1. Сейчас вы читаете эту книгу (утверждение присоединения).
2. И, читая эту книгу, вы с нами общаетесь (утверждение присоединения).
3. И думаете о том, как вы сможете использовать все это на практике (утверждение присоединения).
4. И вы чувствуете некоторое замешательство относительно этого (утверждение присоединения).
5. И, возможно, вы захотите прочитать это место еще раз (утверждение ведения).

Думаем, что многие так и поступят — прочитают стратегию «Скажите «Да» заново.

### **Несколько слов о самогипнозе (или техниках самонаведения транса).**

Заканчивая разговор о новом гипнозе, которым мы обязаны Милтону Эриксону, нельзя не упомянуть и о таком интересном явлении, как самогипноз. Техники эриксоновского гипноза отличаются не только компактностью и некоторой технологичностью (в самом лучшем смысле этого слова), но иногда еще и просто удивительной наглядностью. Так, широко известные приемы самонаведения транса по Шульцу или, скажем, по Э. Куэ, требуют приложения серьезных усилий (в плане настойчивости и затраченного времени) — однако и при этом срабатывают отнюдь не всегда. На этом фоне рекомендации Эриксона выглядят как подобие игры — и, тем не менее, дают практически гарантированный результат. Уже такие первичные установки, что проводить их рекомендуется в одиночестве, но никаких особых условий не требуется (если не считать таковым принятие максимально комфортной позы) говорят о многом.

Правда, есть одно пограничное условие успеха, которое является общим и распространяется, в том числе, на эксперименты с самогипнозом. Вы должны заранее и совершенно четко определить для себя результаты, которых хотите добиться. Существуют даже правила для формулировки результата. Вот они:

- Цель должна быть конкретной — только достижение конкретной цели может дать конкретный результат. Каждую большую цель необходимо разбить на цепочку маленьких, последовательное достижение которых и приведет вас к главной.
- Цель должна формулироваться конструктивно, то есть: «я хочу», вместо «я не хочу».
- Критерий оценки также необходимо определить заранее и сформулировать для себя в форме ответов на следующие вопросы: «где, когда, и по отношению к кому (чему) я хочу получить данный результат?» и «где, когда и по отношению к кому (чему) не хочу такого результата?». Возможно, звучит слегка запутанно, но при первой же попытке четко сформулировать результат вы поймете, что это единственно возможный способ.
- Наконец, задействовать подсознание можно только после того, как вы определили все без исключения сознательные шаги к достижению своей цели.

А вообще, следует учитывать, что гипноз по Эриксону — это интенсивное сосредоточение внимания на внутренних образах и символах. Для того, чтобы их уловить, сначала нужно учиться «отключать» все внутренние диалоги (которые каждый человек постоянно ведет сам с собой).

Ниже вниманию читателя предлагаются две простейшие техники, и на их примере легко заметить, что прекращение внутреннего диалога достигается простейшим способом — привлекая сознательное внимание одновременно к нескольким объектам (например, правой и левой руке).

### ***Поэтанная техника («5-4-3-2-1»).***

Состоит из пяти этапов или стадий. Основной принцип — описание реально существующего в восприятии перемешивается в определённой последовательности с внушающими утверждениями о том, что должно возникать во внутреннем мире; при правильной схеме согласие с внушаемой частью происходит по инерции, а следовательно — минуя активное сознание.

- Сделайте четыре утверждения о том, что вы сейчас реально видите, и добавьте пятое утверждение внушающего характера. Затем — четыре утверждения о том, что вы слышите, и ещё одно внушение; далее четыре утверждения о своих ощущениях, и опять же внушение.
- Сделайте три утверждения о том, что видите, и добавьте два внушения. Аналогично — сделайте по три утверждения о том, что слышите и чувствуете, добавляя всякий раз по два внушения.
- Два утверждения и три внушения.
- Одно утверждение плюс четыре внушения.
- Дойдя с успехом до этой стадии, вы можете уже только внушать.

При этом сами внушения должны строго соответствовать цели (вернитесь выше, где описаны правила формулировки результата). Так, если требуется решить какую-либо конкретную проблему — внушения должны быть о том, что она, безусловно, будет решена.

На последнем этапе нужно выйти из состояния транса — постепенно и максимально



комфортным способом.

### ***Техника «поднятой руки».***

Эта техника самогипноза — модификация одного из самых старых приёмов гипнотизирования; её можно с равным успехом отнести как к эриксоновскому, так и к классическому гипнозу. Но важен не термин, а то, что этот способ оказывается простым для использования очень многими людьми. Конечно, есть и те, у кого он вызывает затруднения — не существует общих правил или законов для человеческой психики. Выполняется индивидуально, по шагам.

1. Вспомните любой пример подсознательного движения или действия (простейший пример — движение руки в карман за сигаретой или телефоном; более сложный, но и более адекватный: вы едете в такси; кто-то перебегает дорогу — и ваша нога упирается в пол, имитируя движение водителя, который жмёт на тормоз). Обратите особое внимание на то, что подобные движения, как правило, достаточно быстры, а порой (как в последнем примере — порывисты).
2. Сконцентрируйте внимание на руках. Нужно видеть и чувствовать сразу обе руки одновременно. Теперь почувствуйте то напряжение, которое есть в мышцах рук (оно есть всегда — это так называемый «мышечный тонус»). Ваша задача — не только сознательно ощутить его, но и повысить свою чувствительность.
3. Задайте себе вопрос: «Какая из рук первой начнёт подниматься, и как начнётся её движение?» — и продолжайте внимательно смотреть, отмечая любое подрагивание пальца. Начинайте представлять себе, что при вдохе ваша грудная клетка «тянет» за собой обе руки, но одна из них ощущает это лучше и реагирует сильнее. Любое движение пальца или кисти одной из рук вверх не только фиксируйте, но и мысленно поощряйте.
4. Теперь думайте о том, что поднимающаяся рука движется ко лбу — потому что это самое естественное из движений. Представьте себе, что прикосновение руки ко лбу станет очень приятным ощущением. Настолько приятным, что от него вы непременно войдёте в подобие лёгкого транса.
5. Если Вы работали правильно, всё так и произойдёт.

Вы ознакомились с простейшими методиками для самонаведения транса, которые можно считать «классическими» — они неизменно фигурируют в качестве примера в большинстве работ почти у всех авторов.

Естественно, что на сегодняшний день имеется огромное количество модификаций. Но уж коль скоро мы заговорили о привлечении бессознательных движений для наведения транса, хочется привести ещё одну, совершенно оригинальную методику начального входа в состояние самогипноза, которую создал известный российский учёный и психотерапевт С. Горин (она приводится в его замечательной книге «А Вы пробовали гипноз?» (Спб., «Лань», 1995).

### ***Техника по С. Горину.***

Сядьте удобно. Здесь важно правильное положение рук: плечи прижаты к туловищу (не с силой прижаты, а просто прилегают к нему), руки согнуты в локтевых суставах, предплечья вытянуты вперёд, на весу, ладони раскрыты параллельно друг другу.

Сосредоточьтесь на ощущениях в ладонях и представьте себе, что в этом пространстве между ладонями что-то есть — может быть, какое-то магнитное или биополе, если вам нравится экстрасенсорная терминология... Или представьте, что пространство между ладонями может менять свойства: оно может стать более плотным или более рыхлым... И это поле или это пространство может раздвигать ваши руки или притягивать их... И тогда оно становится ещё более плотным, ещё более напряжённым...

Представьте, что между вашими ладонями находится шарик, начинённый энергией... И вы можете придать ему более компактный размер... Когда ваши руки сближаются... очень медленно или немного быстрее... бессознательными движениями... И тогда энергии между вашими ладонями становится всё больше и больше... Вы можете даже увидеть её свечение...

И вы это понимаете, когда ваши руки ещё больше сближаются... И тогда этот шарик может сжаться до размеров таблетки... которую можно сделать ещё меньше... и проглотить.

Эта техника прекрасно работает, она проста и легко запоминается — все это делает её

доступной практически любому человеку.

Однако если вы намерены попробовать какую-либо из практических методик на себе, нужно хорошо запомнить следующее: никогда не ждите выраженного изменения своих ощущений. Подсознание не воспринимает сознательные приказы, и поэтому самой лучшей начальной установкой является: «мне просто будет интересно всё, что произойдёт». Никакой навык не приходит мгновенно, но после некоторой, не слишком продолжительной, тренировки результат вам практически гарантирован. Научившись вызывать у себя состояние легкого транса, этот навык впоследствии уже гораздо проще развить до желаемой степени.

## **Раздел шестой. Что такое НЛП (общее представление).**

Нейролингвистическое программирование — термин сравнительно молодой. Он включает в себя два корня: «нейро» — указывает на отношение к нервной системе; «лингве» — на определяющую роль речи, языковое воздействие на адресата. Что же касается «программирования» — то этим подчеркивается целевая направленность, воздействие по определенной программе.

Этот метод был создан как направление медицинской психотерапии, в конце семидесятых годов прошлого века.

«Отцами» метода по праву считают двух американских психологов — Д. Бэнндлера и Д. Гриндера. Однако неоценимый вклад в разработку важнейших техник был внесен и таким известным экспертом в области гипноза, как Милтон Эриксон, который определил НЛП как «систему познания и изменения человеческого поведения и мышления».

НЛП давало неплохие результаты в ряде случаев при лечении психических и нервных заболеваний и развивалось довольно интенсивно. Очень скоро выяснилось, что данные техники применимы отнюдь не для одной только терапии — это еще и превосходный метод воздействия на человека без его ведома — метод скрытого управления и манипулирования. А в сочетании с наработками Эриксона он уже может быть смело отнесен к гипнотическим формам воздействия.

Метод работает преимущественно на подсознательном уровне, воздействуя на самые глубинные составляющие человеческой личности и психики.

### **Техника воздействия.**

Скрытое управление объектом при использовании техники НЛП включает в себя следующие основные этапы:

1. присоединение — к дыханию, темпу речи и мышления (установление раппорта);
2. закрепление — поддержание наиболее комфортного для собеседника соотношения речи и молчания, постоянное подтверждение согласия с ним;
3. ведение — изменение позы, жестов, мимики, темпа речи и дыхания партнера в нужном направлении. На этапе ведения подключаются уже специальные техники НЛП (в основном речевые), которые позволяют целенаправленно воздействовать на сознание собеседника.

Если говорить о «классических» формах НЛП, то практика показывает, что приобретение знаний и навыков для скрытого управления и манипулирования этим методом вполне доступно практически любому человеку.

### **Рефрейминг — с ног на голову.**

В любом событии можно отыскать как негативные, так и позитивные стороны — это аксиома. Под воздействием манипулятора человек может менять свои решения именно в том направлении, которое требуется — и при этом быть абсолютно уверен, что все эти решения принял он сам, во здравом размышлении. Таким образом, мир остается прежним, но у человека меняется восприятие, и реакции на происходящее вокруг уже совершенно иные.

Наиболее популярные из таких техник либо вообще не требуют наведения транса, либо работают при достижении самой легкой степени транса, которого управляемый человек, как правило, не замечает.

Явление «наведенной» переоценки представляет очевидную опасность в плане скрытого управления. Правда, для этого нужно быть специалистом довольно высокого класса в области НЛП. Тем не менее, возможность скрытого рефрейминга в отношении вас следует учитывать.

## **Раздел седьмой. Защита.**

*Иногда мы забываем, что самые личные наши отношения — это отношения с самим собой. Относитесь к себе хорошо; не будьте к себе слишком строги. Помните, что вы, как и все остальные, являетесь человеком особенным, неповторимым и заслуживаете уважения.*

*Нам всегда говорят: возлюби ближнего своего, как себя самого, и ударение всегда ставится на «возлюби ближнего своего». Но если мы должны возлюбить ближнего своего, то сначала должны научиться любить себя самого. Чем сильнее мы любим себя, тем больше сможем любить и других.*

*Придайте себе силы и уверенности, чтобы вы смогли стать более сильным, любящим и здоровым. Постоянно признавайте свою уникальность. Представляйте себя преуспевающим, любящим, открытым и свободным. Поработайте над своим имиджем и сделайте его сильным и уверенным. Вы должны себе нравиться. Вы должны любить себя. Вы должны стать самому себе хорошим другом.*

Джон Кехо, «Подсознание может все».

### **Актуальность проблемы.**

Сам по себе гипноз не опасен, более того, погружение в гипнотический транс в ряде случаев полезно для здоровья как состояние, из которого организм извлекает совершенно определенную пользу.

Вопрос защиты встает лишь в случае, когда гипноз либо внушение применяются с целью причинить ущерб в том или ином виде.

Современная общедоступность информации вкупе с огромным объемом накопленных о гипнозе знаний — вот в чем лежит корень всей проблемы. Человек, овладевший этими знаниями пусть даже не в совершенстве, получает определенную власть. А нам уже известно, что использование психотехник может нанести серьезный вред не только общему психологическому благополучию, но и здоровью человека, психикой которого манипулируют.

Сегодня слишком часты случаи, когда для достижения своих целей люди используют психологические приемы.

Наиболее опасен гипнотический код, внедренный в подсознание жертвы — недаром так широко бытуют в народе понятия порчи и сглаза.

Можно ли уберечься от такого воздействия? И если можно, то как?

Простейший способ — избегать всякой возможности контактов с тем, кто может его оказать.

Поэтому надо знать, как это сделать эффективно.

Как показывает опыт, эффект дает такой комплекс работы над собой, который:

- снизит вашу уязвимость;
- позволит вовремя распознавать психическую агрессию;
- даст способы ему противостоять.

Все это и станет предметом нашего рассмотрения в данном разделе книги.

### **Защита от манипуляции.**

Разрушительному эффекту манипуляции и внушения необходимо что-то противопоставить. Об этом и пойдет речь в данной части нашей книги.

Мы постараемся выбрать наиболее правильную позицию для рассуждений: позицию стороннего наблюдателя. Потому что принять позицию жертвы либо агрессора — значит рассматривать лишь одну сторону вопроса. Позиция наблюдателя, возможно, представляется более механистичной, но она заведомо более объективна.

О чем бы мы не вели речь в плане психической защиты, постоянно приходится решать один вопрос: где преимущественно должны локализоваться ее механизмы — в каких-то внешних действиях, либо, напротив, во внутреннем мире состоявшейся или потенциальной жертвы. Обе точки зрения имеют право на существование, и этот вопрос мы также постараемся рассмотреть.

### **О смысле понятия.**

Термин «психологическая защита» был порожден школой психоанализа, но давно вышел за

рамки каких-либо теоретических систем.

Тем не менее, нельзя забывать, что открытие защитных действий как характерного аспекта человеческих взаимоотношений принадлежит «отцу психоанализа» — Зигмунду Фрейду.

В настоящее время вопросы психической защиты приобрели столь выраженную актуальность, что можно смело считать их мало или даже вовсе никак не связанными с психоанализом.

Сегодня термин гораздо чаще используется в рамках самых различных систем как групповой, так и индивидуальной психо- и самокоррекции; помимо этого, он является неотъемлемой частью психологии бизнеса: о «психологической защите» говорят, как об одной из наиболее актуальных проблем при ведении деловых переговоров. То есть в данном случае под защитой понимается конкретное умение воспрепятствовать психологическому давлению со стороны партнеров. Это вполне правомерно, однако уводит нас в несколько иную плоскость, а именно — конфликтологию, психологию конфликта.

Таким образом, содержание понятия «психическая защита» может варьировать в очень широких пределах. И желательно найти определение, которым можно смело пользоваться далее, в контексте нашей книги.

Несомненно, что само понятие описывается еледующей схемой:

- предмет защиты;
- предмет угрозы;
- предмет ущерба;
- средства достижения.

Несомненно и то, что нас интересует конкретно та психическая защита, которая порождается межличностной борьбой. Она может быть прямой (два собеседника) и косвенной (человек и СМИ), но лежит в рамках личностных проблем.

Одно из наиболее удачных и четких определений дал Е. Л. Доценко в своем труде «Психологическая манипуляция». Вот оно:

«Психологическая защита — это употребление субъектом психологических средств устранения или ослабления ущерба, грозящего ему со стороны другого субъекта».

Данное определение, хоть и выглядит не слишком просто, способно охватить весь круг явлений и процессов, связанных с вопросами психической защиты.

#### ***Виды и разновидность защиты.***

Можно выделить три основных варианта:

- межличностная или внутриличностная защита;
- направленные защитные действия;
- специфическая защита.

Внутриличностная защита возникает лишь в условиях внутреннего дисбаланса и борьбы человека с самим собой (на уровне желаний, мнений, мировоззрения, самооценки и т. д.) Это уходит в сферу терапевтической либо коррекционной психологической практики.

А вот межличностная защита — уже атрибут борьбы между людьми. Межличностные защиты необходимы для сохранения индивидуальной целостности и личностных особенностей человека, и возникают как ответ на угрозу (реальную либо мнимую) со стороны другого человека. Есть, однако, и общий момент — в конечном итоге всегда защищается индивидуальность, единство собственного «Я».

Далее — в ряде случаев оказывается более важным не сам предмет защиты, а используемые при этом стратегии и техники. Самой древней стратегией защиты следует однозначно признать бегство. К другим формам относятся: уход в укрытие, маскировка, контратака (уничтожение или изгнание противника). В последнее время сюда же прибавилась современная стратегия — перехват инициативы и контроль над агрессором. Занятно, что все эти формы можно с легкостью проследить и в «высокой» межгосударственной политике.

#### **Неспецифические и специфические защиты.**

Неспецифические защиты характеризуются тем, что человек с легкостью применяет один и тот же метод в самых различных ситуациях. Это, несомненно, достоинство. Однако есть и недостаток, который заключается в отсутствии должной гибкости. Применение метода к широкому классу

явлений неизбежно приводит к тому, что возникает определенная стереотипность в поведении.

Специфические защиты, в свою очередь, отличаются тем, что всякий раз оценивается и учитывается характер возникшей угрозы, в соответствии с чем варьируют и способы разрешения проблем. В этом случае изначально предполагается владение гораздо более тонкой и адекватной ориентировки в каждой конкретной проблемной ситуации. Но и тут есть недостаток — потенциальную опасность несет в себе скорость реакции. Если она недостаточна, а стереотипные наработки отсутствуют, человек может попросту впасть в растерянность.

#### ***Пример неспецифического типа: ритуальная защита.***

При использовании для защиты ритуальных действий любого вида всё строится на выполнении определённых физических, внешних действий. При этом изменений общего психофизиологического состояния человека не происходит.

Типичным примером (несмотря на всю его банальность и упрощённость) могут служить такие действия, когда человек для защиты от «сглаза» символически плюёт три раза через левое плечо либо стучит по дереву. В данном случае характер действия не столь важен. Важно то, что определённое действие, выполненное с определённым отношением и настроением, должно предохранить от любых негативных воздействий извне либо устранить их отрицательные последствия.

Механизм этой защиты кажется, на первый взгляд, совершенно иррациональным и не поддающимся никакому объяснению. Однако это не совсем так. При использовании физического действия мы, тем самым, объединяем два уровня бытия — вещественный и нематериальный. Всё это, разумеется, связано с воображением; но если негативный образ не имеет связи с материальным миром, то силы эмоций и воображения, направленные на защиту, как бы подкрепляются и дополняются нашим действием на чисто физическом уровне, который более привычен для рационального сознания.

К сожалению, ритуалистические действия у людей с неуравновешенной психикой нередко могут переходить в категорию так называемых «навязчивых состояний», становясь чем-то вроде наркотика. Не совершая такие действия постоянно, человек ощущает себя совершенно незащищённым.

#### **Две стратегии защиты.**

По сути, любое явление можно разделить по какому-либо признаку на два класса. Не представляет исключения и защита от манипулятивного воздействия.

В самом общем плане можно выделить две генеральные стратегии защиты, а именно: с установкой на разрушение элементов воздействия и, напротив, с изначальной установкой на использование их в своих собственных интересах.

#### ***Стратегия разрушения.***

Любым техникам, которые использует манипулятор, адресат воздействия тут же противопоставляет активную встречную деятельность, которая разрушает манипуляцию ещё на подготовительном этапе. Данная стратегия характерна установке борьбы, когда защита переходит в стремление нанести взаимный ущерб противнику. Поэтому при защитной активности данного типа в первую очередь адресат начинает искать нечто такое, в чем он имеет явное преимущество над агрессором.

#### ***Стратегия перехвата контроля.***

Вторая стратегия противопоставляет манипулятивному воздействию попытку целенаправленной трансформации. Цель при этом всегда одна: неожиданно для агрессора повернуть всю ситуацию в свою пользу.

Как пример можно привести ситуацию, в которой адресат, видя, что манипулятор пытается увести разговор в сторону, охотно его в этом поддерживает. Но при этом сразу же корректирует разговор таким образом, чтобы он либо максимально соответствовал его интересам, либо поставил в невыгодное положение самого манипулятора — и тот будет сам вынужден вернуться к изначальной теме, что называется, «несолоно хлебавши».

При этом характерно, что человек, избравший данную стратегию, всегда предпочтёт первый вариант развития событий второму.

### **Что такое «абсолютная защита».**

Любую ситуацию, которая предполагает целенаправленное психическое воздействие или агрессию, можно рассматривать с точки зрения отношений между возможным агрессором и его жертвой. При таком рассмотрении вопрос о системе верований «жертвы» принимает первостепенное, главенствующее значение. Важность этого момента не оспаривается. Однако научная психология, базируясь практически целиком на материальном восприятии любых процессов, где психические и эмоциональные реакции есть результат биохимических и физиологических процессов, протекающих в человеческом мозге, выдвигает тезис о возможности «абсолютной защиты».

Суть её сводится к тому, что агрессору для того, чтобы осуществить нападение, необходимо изначально опираться на ту или иную систему верований предполагаемой жертвы. Если же таковая отсутствует, то её необходимо создать, то есть убедить человека в самой возможности нападения на его психику. Иными словами, первоначальная задача всегда сводится к тому, чтобы овладеть воображением человека и суметь внушить ему определённые мысли и взгляды.

Если это удалось — человек сам открывает собственную психику для всевозможных манипуляций извне; кроме того, внушаемость его резко повышается. Человек воспринимает агрессора как лицо, владеющее неким «тайным знанием», которого сам он лишён. Воздействие может быть как положительным (например, в случае лечения у экстрасенса), так и отрицательным — но сама возможность его определяется системой взглядов, верований и убеждений.

Таким образом, принципиальное неверие в возможность нападения делает его попросту невозможным. Это и называется абсолютной защитой.

Однако, говоря об «абсолютной» защите, следует особо указать на то, что сам термин никак не назовешь удачным. В самом деле — если человек не верит в возможность манипуляций со своей психикой, скажем, оккультными методами или не допускает даже мысли о возможности активного внушения со стороны электронных СМИ, наверняка он «верит» в гипноз — ведь гипнотический сон является научным термином, широко применяемым в медицине.

Поэтому вернее будет сказать, что если принимать тезис о вероятности абсолютной защиты, то формулировать его следует примерно таким образом: это возможно лишь в том случае, когда намеченная жертва *активно* отрицает ту систему верований либо поведенческих реакций, которую ей пытаются навязать. И такая активность должна быть достаточно серьезно подкреплена: обширными знаниями, силой интеллекта, истовой приверженностью к принципиально иной системе взглядов.

### **А нужна ли защита вообще?**

Такая постановка вопроса может на первый взгляд показаться парадоксальной — и, тем не менее, заслуживает отдельного рассмотрения.

Усилия манипулятора искусны и сложны, они отнимают у него огромное количество психической энергии — и все лишь потому, что заранее рассчитаны на серьезное, активное сопротивление. И, если такового нет, возникает эффект «удара в пустоту».

Известный психолог М. Е. Литвак предлагает так называемую «тактику амортизации», суть которой заключается в намеренных и даже подчеркнутых уступках агрессору. Она напоминает методы отдельных боевых искусств, которые используют силу противника — только в данном случае она находится в плоскости межличностного поединка.

Другой видный специалист, Э. Берн, указывает на то, что манипуляция есть неотъемлемая часть многих «игр, в которые играют люди» — например, сексуальных, где все начинается с соблазняющих действий инициатора, которые вполне можно рассматривать и как агрессию.

По мнению Берна, очень важно хорошо отличать «хорошие» игры от «плохих» (мы пользуемся в данном случае терминологией самого Э. Берна). Кстати, существует немало «хороших игр», помимо сексуальных, и в книгах Берна это показано с большой наглядностью и тонким пониманием всех нюансов.

Любой человек, без сомнения, припомнит несколько примеров из собственной жизни, когда просто ради чувства собственного достоинства и самоуважения, к незадачливому манипулятору следует отнестись снисходительно, а иногда и просто великодушно. Причины могут быть разными: понимание мотивов другого человека, принятие его индивидуальных особенностей, и так далее — вплоть до нежелания опускаться до предложенного уровня взаимоотношений и

повышая тем самым собственную внутреннюю самооценку.

Важнейший момент: как распознать угрозу?

Существуют ли надежные способы вовремя заметить, что предпринята попытка психологической агрессии в той или иной ее форме?

Никто из нас не застрахован от того, что в какой-то момент станет адресатом или «целью» манипулятора сознанием или злонамеренного внушения.

Одной из наиболее характерных особенностей всякой манипуляции психикой является ее тайный, скрытый характер. Более того, все больше совершенствуются именно техники скрытого «внедрения» в чужую психику всевозможных программ — по типу компьютерных вирусов. Такое сравнение вполне правомерно: с целью маскировки некоторые из таких вирусов могут не проявлять никакой активности очень долгое время после внедрения — и это действительно очень серьезно затрудняет их обнаружение.

Очевидны два основных пути: тщательное отслеживание ситуации, включая и эмоциональную оценку, как пусть не идеально точный, но чрезвычайно чувствительный инструмент — с одной стороны. С другой — необходим сознательный анализ для выявления заведомо известных механизмов психологического воздействия либо манипулирования.

Средства распознавания угрозы могут быть разделены на «специфические» и «неспецифические» подобно тому, как делятся по этому признаку виды психической защиты.

Опасность психической агрессии может быть воспринята человеком как на уровне чувств, так и на уровне понимания.

Таким образом, истолкование любых сведений относится к сознанию и зависит, наряду с практическим опытом, от наличия определенных теоретических знаний — в частности, о возможных техниках воздействия, о целях, которые преследует манипуляция. И это можно считать «неспецифическими» средствами обнаружения.

С другой стороны, эмоциональная оценка, яркое интуитивное ощущение угрозы во многих случаях выходят по значимости на первый план — их следует отнести к средствам «специфическим».

Пристальное отслеживание всех изменений ситуации, в которой мы склонны видеть потенциальную опасность скрытого воздействия, позволяет обнаружить некоторые эффекты, которые характерны для него и могут считаться индикаторами.

В частности, общим признаком можно считать видимый сдвиг баланса отдельных переменных в общении.

Попытаемся их выделить, хотя это и непросто, так как каждая возможная ситуация имеет массу индивидуальных особенностей. Итак, каждого человека должно настораживать следующее:

- Когда происходит неожиданная переоценка ценностей либо резкое смещение привычных акцентов. Например: вы вдруг обнаружили, что что-то «должны» сделать, но совершенно не представляете — почему и зачем. Другой пример — вы проявляете беспечность, безответственность, халатность в вопросах, которые являются для вас приоритетными — но не испытываете при этом ни малейшей озабоченности.
- Вы убеждаетесь в том, что вложили неоправданно много сил для достижения весьма скромного результата. Конечно, такое случается по разным причинам, но нередко, проанализировав подобную ситуацию, вы вдруг видите, что приложенные вами усилия принесли вполне ощутимую выгоду кому-то другому.
- Наличие прямого психологического давления во всех случаях должно расцениваться как потенциальная возможность манипуляции или внушения — это один из наиболее действенных приемов подготовить почву для куда более опасного воздействия, которое, однако, будет скрытым. Прямое давление эффективно выводит предполагаемого адресата из психического равновесия — и при этом его очень легко списать на неизбежные бытовые, повседневные «трения».
- Повышенное внимание всегда приятно, потому и опасно. Критерий должен быть достаточно строгим: для повышенного внимания к вам (особенно со стороны не слишком близкого человека) необходимы более веские основания, нежели «внезапно проснувшаяся симпатия». В противном случае опасность налицо.
- Нестыковки в поведении собеседника. Они проявляются в противоречивости поведенческих реакций как: несоответствие слов мимике, постоянное уклонение от прямого взгляда в глаза, либо, напротив, вы можете вдруг случайно поймать на себе



слишком пристальный взгляд. Почти все исследователи фиксируют такой признак: при очень уверенном тоне речи руки собеседника проявляют совершенно излишнюю суетливость.

Само собой разумеется, что приведенный выше перечень не претендует на завершенность; он может и должен стать лишь примерной основой для составления вашего собственного списка индикаторов опасности.

### **Практикум: эффективный психологический тренинг.**

Важно выработать устойчивость психики. Поговорим теперь о важных практических навыках. Существуют проверенные методики повышения психологической устойчивости и сознательной регуляции своего психического состояния.

Эмоционально–волевая устойчивость может рассматриваться как один из важнейших показателей психологической подготовленности человека к любым проблемным ситуациям. По сути, это способность всегда сохранять благоприятное психическое состояние. Это качество проявляется определёнными следующими моментами:

- 1) наработка стереотипов поведения в сложных условиях;
- 2) умение реально оценивать степень риска при неожиданном возникновении опасности;
- 3) способность противостоять психологическому давлению со стороны окружающих;
- 4) умение вести психологическую борьбу с лицами, проявляющими агрессивность;
- 5) способность нивелировать провоцирующие ситуации, не доводя их до конфликта.

Умение снять эмоциональное напряжение, подавить чувство страха и неуверенности, сконцентрировать внимание и мобилизовать все силы, когда это необходимо — все это чрезвычайно полезные качества. Неумение регулировать свое психическое состояние может привести к невозможности контролировать действия.

#### ***Три главные составляющие.***

Развитие эмоционально–волевого самоконтроля строится на трёх основных моментах: релаксации, визуализации и самовнушении.

- Релаксация — это подготовка тела и психики к совместной работе. Именно в моменты релаксации можно услышать свой внутренний голос и ощутить неразрывную связь физического тела и мыслительной деятельности. Релаксация, или расслабление, означает освобождение тела и психики от ненужного напряжения; она оказывает на человека общее благотворное психофизиологическое влияние. Это взаимнообратный процесс: тело расслабляется по мере того, как успокаивается мозг, а мышление стабилизируется импульсами, поступающими от расслабленного и отдыхающего тела.
- Визуализация. Интуитивное мышление использует различные пути для проникновения в сознание. Основным является путь визуализации (мысленное рисование картин или образов) — создание внутреннего образа. Визуализация обозначает активизацию направленного воображения с помощью слуховых, зрительных, обонятельных, вкусовых, осязательных ощущений, а также их комбинаций. Наш мозг во многом сходно реагирует как на образы реального мира, так и на внутренние образы, продуцируемые им самим. Поэтому навыки визуализации позволяют человеку задействовать свои скрытые внутренние ресурсы, ускоряя процессы психической деятельности.
- Самовнушение. Суть его в том, что человек облакает внутренние образы в слова, которые при неоднократном повторении создают своеобразное «эхо» в сознании. Эти слова, наполненные собственной внутренней силой, воспринимаются как поддержка — глубоко на эмоциональном уровне. Такое внутреннее эхо может быть сформулировано как отношение, намерение или установка. Самовнушение, по сути, есть утверждение, выраженное от первого лица. Простейший пример: «Я могу это сделать». Слова, обращенные к себе, усиливают веру в достижение намеченной цели. Таким образом, самовнушение есть активная установка, создаваемая внутренними образами, облечёнными в словесную оболочку. Принцип самоконтроля подразумевает не только создание благоприятных психологических предпосылок в моменты активности, но и облегчение процесса перехода к отдыху.

Приведенный ниже комплекс позволит оптимально использовать весь свой внутренний потенциал.

## **Комплекс упражнений для вашего сознания.**

### ***Логика.***

Любая ситуация в первую очередь требует того, чтобы хладнокровно в ней разобраться. При этом первый шаг — осознать, насколько рационально собственное психическое состояние на данный момент, устранить неадекватное нервное напряжение. Затем, в процессе логического осмысления ситуации и устранения связанных с ней отрицательных эмоций можно пользоваться несколькими приёмами. Снять нервное напряжение нередко удаётся простым самоубеждением. Психическая защита строится на том, что трудные положения воспитывают умение даже из неудачи извлекать какую-то пользу.

### ***Образность.***

Тем, кто обладает склонностью артистичности мышления, хорошо помогает приём, основанный на игре. Например, выполняя какую-то тяжёлую и напряжённую работу, можно представить себя в образе литературного или кино-героя. Умение достаточно ярко воссоздать в мыслях образ для подражания, «войти в роль» помогает со временем обрести и собственный стиль поведения.

### ***Воображение.***

Умению настроиться или снять нервное напряжение помогает использование воображения. У каждого человека есть в памяти ситуации, в которых он испытывал покой, умиротворение, расслабление. У одних это пляж, приятное ощущение отдыха на тёплом песке после купания, у других — горы, чистый свежий воздух, голубое небо, снежные вершины. Из таких ситуаций необходимо выбрать самую значимую, действительно способную вызвать нужные эмоциональные переживания.

### ***Отвлечение.***

Могут быть состояния, когда к активным методам прибегать трудно. Нередко это связано с выраженным утомлением. В таких случаях снять груз психического напряжения можно, используя метод отключения. Средством может быть книга, которую перечитываешь много раз, не теряя интереса, любимая музыка, фильм.

### ***Управление мышечным тонусом.***

Мышечный тонус является существенным показателем общего эмоционального состояния. Как правило, психическое напряжение сочетается с напряжением мускулатуры, а это — через импульсы от мышц, поступающие в головной мозг — ещё больше усиливает нервную нагрузку. Поэтому большое значение имеет умение управлять мышечным тонусом. Стоит нахмуриться, станет действительно грустно. И наоборот, улыбка способна сделать чудо. Способность улыбнуться даже в тяжелой ситуации, убрать ненужную скованность и напряжение повышает способность человека к лучшей реализации своего потенциала.

### ***Осознаваемое дыхание.***

Как уже отмечалось выше, дыхание имеет важное значение для регуляции психических процессов. Умение правильно дышать является необходимой основой для успеха в овладении методами самоконтроля. Ниже более подробно изложены отдельные методы дыхательной гимнастики.

Но прежде хотелось бы заметить, что и самые простейшие дыхательные приёмы могут дать весьма ощутимый положительный результат, когда необходимо быстро успокоиться или, наоборот, повысить общий тонус.

Велико значение ритма дыхания. Успокаивающий ритм таков: каждый выдох — вдвое длиннее, чем вдох.

Можно также использовать такой прием, как задержка дыхания. Для этого нужно сделать глубокий вдох и задержать дыхание на 20—30 секунд. Последующий выдох и глубокий компенсаторный вдох оказывают на нервную систему стабилизирующее влияние.

### **Краткое заключение.**

Умение правильно мыслить лежит в основе всего, и навыки внушения, самовнушения, гипноза и самогипноза являются лишь естественными следствиями такого умения. В последнее время много говорят о необходимости позитивного мышления. Но что есть позитивное мышление? Можно, конечно, рассуждать очень примитивно: от плохих мыслей всё плохо, а от хороших — всё просто замечательно; да только такие рассуждения не принесут практического результата. Потому что позитивное мышление суть мышление правильное, то есть направленное; оно подразумевает обретение воли над *каждой* собственной мыслью, а отнюдь не отказ от «плохих» мыслей, что невозможно в принципе.

Сознательно ориентировать своё мышление жизненно необходимо для каждого из нас. основополагающие принципы бытия универсальны и гармоничны с окружающим миром; неверные и «штампованные», стереотипные представления такую гармонию нарушают, иногда необратимо. Очень важно и то, что мышление должно быть самостоятельным, свободным от внешнего воздействия и любого рода манипулирования со стороны других людей, либо — что не менее важно, — целых общественных институтов, созданных именно с данной целью. Решения нужно принимать самостоятельно, и это значит не просто брать на себя ответственность за них: свобода выбора есть единственная реальная свобода для человека в современном обществе. Тот, кто не реализует её, теряет себя и оказывается в состоянии внутренней пустоты.

Но если вы властны над собственными мыслями — то следующим шагом будет осознание того, что вы в той же мере являетесь полновластным хозяином своей души и подсознания, а уже далее вы обретаете удивительную способность не только сознательно формировать собственную личность, но и в значительной степени направлять свою судьбу. Это лишь кажется простым до примитивизма; однако сознательно выбрать счастье и покой способны немногие. Собственно говоря, практически любые психотехники, направленные на развитие способности диалога со своим внутренним «я», созданы именно для обучения навыкам сознательного выбора. Если выбор человека действительно свободен во всём — он способен выбрать счастье, здоровье, любовь, благосостояние и душевный покой так, что всё это воплотится в реальной жизни.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ.

### 1. Практикум: алгоритм релаксации с элементами транса.

Ниже вниманию читателя предлагается практическое руководство для проведения сеанса релаксации, в результате которого наводится состояние легкого транса, что делает его эффективным средством работы с собственной психикой и овладения некоторыми базовыми навыками в этой области. Такой результат достигается постепенным и последовательным расслаблением всех мышечных групп, что делает весь комплекс отчасти сравнимым с техниками, используемыми в медитации, но значительно более простым.

Приведенный примерный текст поначалу лучше проговаривать, при этом он может модифицироваться так, чтобы максимально отвечать вашему складу мысли.

Кроме того, и начинать вы можете с любой группы мышц, по своему усмотрению. В нашем случае расслабление начинается с мышц ног.

*Итак, ступни и ноги.*

*Вначале я ощущаю напряжение в ступнях. Я вытягиваю ноги вперед и задерживаю напряжение на 10—12 секунд. Вытянув ноги, я сжимаю их пальцы как можно сильнее, сохраняя напряжение.*

*И теперь я вспоминаю, как много пришлось мне пройти за сегодняшний день... Весь день на ногах... Но сейчас это позади, и потому я сброшу напряжение, дам ногам полный отдых.*

*Я глубоко вдыхаю, чтобы сильнее расслабиться... — и вот уже чувствую, как приходит спокойствие. А оно позволяет еще больше расслабиться. Я снова вытягиваю ноги, опять задерживаю напряжение... потом распрямляю пальцы, пятки выдвинуты вперед. Я сосредотачиваю все свое внимание на ступнях и ногах, удерживая напряжение...*

*А теперь я расслаблю мышцы — и ногам становится так легко... это очень приятное расслабление. Я делаю выдох очень медленно — и вместе с ним уходит напряжение. Ощущение расслабления позволит мне научиться давать себе такую установку и в течение всего дня...*

*Перехожу к икроножным мышцам. Я сокращаю их и плотно прижимаю ноги одну к другой. Все напряжение дня сосредоточено в них... Я делаю глубокий вдох, задерживаю дыхание; а теперь — медленный выдох, и напряжение уходит вместе с ним... с мышц снимается вся усталость, напряжения больше нет, оно ушло. Теперь перехожу к мышцам бедер; это крупные, сильные мышцы, в них скопилось много напряжения... Глубокий вдох и задержка дыхания — я чувствую это напряжение, оно усиливается в мышцах бедер... и задержу его еще немного... а теперь можно расслабиться. Я делаю медленный выдох, одновременно расслабляя мышцы бедер. Вместе с этим выдохом приходит освобождение от всякого напряжения и стресса.*

*Наконец, мышцы ног расслаблены; я чувствую себя гораздо свободнее и легче.*

Корпус.

*Начинаю с расслабления брюшного пресса и мышц поясницы. Вытягиваю живот и удерживаю его в этом напряженном состоянии до тех пор, пока нагрузка не станет неприятной... в течение дня эти мышцы напрягались множество раз, но это напряжение — на сегодня последнее. Пусть потерпят еще немного... Теперь я делаю глубокий вдох — и такой же глубокий, медленный выдох... и еще раз... и еще... и с каждым разом напряжение уходит. Еще пару вдохов и выдохов напоследок... это очень полезно, потому что диафрагма нежно массирует органы брюшной полости... А вот теперь, когда живот расслаблен, я сосредотачиваюсь на напряжении ягодичных мышц... удерживаю его... делаю вдох... И вот теперь, вместе с глубоким выдохом, всякое напряжение ушло и с этих мышц... я чувствую себя значительно комфортнее. Поэтому я повторяю все эти упражнения еще раз напоследок, чтобы быть совершенно уверенным в том, что полностью избавился от напряжения. Теперь можно расслабиться: глубокий вдох и медленный выдох... я расслабляюсь и ощущаю, как ко мне приходит спокойствие. Все это очень полезно для моего здоровья. Такой метод очень эффективен. Я чувствую это теперь, во время сеанса... и смогу теперь воспользоваться этим способом для расслабления в любое нужное время. Теперь перехожу к средней части спины и грудной клетке. Начнем с напряжения лопаток — я с силой упираюсь ими в спинку стула... Вся спина теперь напряжена, я это чувствую, но удерживаю напряжение... еще немного... Теперь — глубокий, размеренный вдох... а вместе с воздухом при выдохе уйдут и напряжение, усталость... теперь я точно это знаю... Выдох... напряжения больше нет, я расслабляюсь все полнее с каждой минутой... и я теперь гораздо спокойнее себя*

чувствую.

#### Руки, кисти, пальцы.

Перехожу к рукам — одновременно сжимаю пальцы обеих рук в кулаки и удерживаю напряжение... оно накапливается, растет... я сжимаю пальцы все крепче, но дыхание мое остается глубоким, размеренным, ровным. Теперь я его задержу — и в этот момент сожму кулаки изо всех сил. Глубокий вдох. Медленный, спокойный выдох — и одновременно расслабляю натруженные пальцы... вот я уже раскрыл ладони... И с окончанием выдоха я медленно развожу пальцы в стороны. Я чувствую в них очень приятное ощущение полного отдыха и расслабленности. Но чтобы закрепить его окончательно, я повторю это еще раз — только теперь намного короче по времени. И вот я чувствую, как все, еще остающееся в организме, напряжение, сосредотачиваясь в сжатых кулаках, уходит вместе с выдохом, когда я их разжимаю... Это очень ценная методика, она успокаивает меня, я все сильнее это чувствую. И когда я окончательно разжимаю пальцы, расслабляется все тело, по нему проходит приятная теплая волна. Теперь я вытягиваю руки перед собой и, задерживая дыхание, напрягаю бицепсы, трицепсы и другие мышцы... удерживаю напряжение какое-то время... делаю неторопливый вдох. А теперь — долгий выдох. Ушло напряжение... По мере того, как оно уходит, мне делается все спокойнее... теперь можно расслабиться полностью... это очень приятное чувство.

#### Плечевой пояс и шея.

А сейчас сосредоточу внимание на плечах и шее. Для этого я сначала поднимаю плечи как можно выше, прижимая их к шее и с силой сокращая все мышцы. Я напрягаю мышцы изо всех сил... напряжение ощущается даже в затылке... удерживаю это напряжение, весь сосредотачиваюсь на нем... Я знаю, что это поможет мне полностью избавиться от усталости. И вот я, наконец, делаю вдох... а потом — очень медленный выдох... все мышцы расслабляются, напряжение уходит... вместе с ним я избавляюсь от всех стрессов, накопившихся за день... После выдоха я чувствую необыкновенное облегчение во всем теле — ноя еще раз поднимаю плечи... делаю глубокий вдох... задерживаю напряжение плечевых мышц и шеи... — и вспоминаю все, что меня тревожит... что не дает мне покоя... Я знаю, что сейчас избавлюсь от всего этого вместе с выдохом. Вдох... Медленный выдох. Я все больше расслабляюсь, и это очень хорошо. Теперь поработаем немного и с мышцами лица — они тоже трудились весь день.

Я напрягаю мышцы рта, плотно сжимаю губы, смыкаю челюсти... Теперь, удерживая напряжение, делаю глубокий вдох сквозь стиснутые зубы... и наконец — долгий, спокойный, полностью освобождающий выдох — и приятное расслабление. Оно расходится по всему лицу, как класковая теплая волна, как тихий ветер солнечным днем. Наконец, пришел черед и бровей. Я высоко поднимаю их вверх, пока не ощущаю напряжения на лбу. Удерживаю напряжение... делаю глубокий вдох... чуть задерживаю дыхание... И теперь — вместе с выдохом — я окончательно расслабляюсь. Я освобожден. Мое сознание активно, но сердце бьется спокойнее, все пришло в норму, полное расслабление не только тела, но и сознания. В этом состоянии легче слышать тончайшие изменения в себе... но всем этим можно управлять. И поэтому я внушаю себе, что буду чувствовать себя так же хорошо, как сейчас, на протяжении всего завтрашнего дня.

Ведь теперь я умею полностью расслабляться: и всякий раз, когда захочется покоя и расслабления, достаточно лишь сделать глубокий, полный, спокойный вдох... а потом выдох.

## **2. Техника наведения транса по России.**

В эриксоновском гипнозе существует техника наведения транса, которая считается самой надежной из всех. Иногда ее так и называют — «сверхнадежная».

- Поднимите руки перед собой, согнув в локтях, ладони параллельно друг другу. Почувствуйте, что между ладонями существует магнитное поле. Дайте себе время ощутить это поле, поток энергии между ладонями.
- А сейчас я хочу, чтобы вы начали думать о слове «да», и, делая это, вы можете обнаружить, что ваши ладони начинают сближаться или удаляться друг от друга, в то время как ваше тело говорит «да».
- Теперь я хочу, чтобы вы начали думать только о слове «нет», и выяснили, будут ваши ладони сближаться или удаляться, в то время как ваше тело говорит «нет».
- По мере того, как вы почувствуете, что медленно входите в транс, ваши руки начнут медленно опускаться на колени.

- И ваше сознание может задать вопрос, на который может ответить только ваше подсознание, и это единственный вопрос, на который может ответить только ваше подсознание: «Какой палец «поднимет» ваше подсознание, получая сигнал «Да»? И вы можете думать только о слове «да» и с любопытством ждать, какой палец поднимет ваше подсознание.
- А сейчас вы можете подумать о том, какой палец «поднимет» ваше подсознание, когда вы подумаете о слове «нет». Подумайте о слове «нет» и с любопытством ждите, какой палец «поднимет» ваше подсознание.
- По мере того, как я буду считать до десяти, с каждой цифрой вы будете погружаться в транс все глубже, и когда я скажу «десять», вы сможете обнаружить, что находитесь в глубоком транс. Один, глубже, глубже... три, глубже.. еще глубже... (...) и — десять. Глубокий транс.
- Теперь, когда вы уже погрузились в глубокий транс, то есть только сейчас, в глубоком транс, вы можете понять, что способны погрузиться в транс еще глубже. И — одиннадцать... глубже... двенадцать... глубже... пятнадцать, (...) и, наконец, двадцать. В два раза глубже, чем вы себе представляли раньше.
- Наконец вы можете начать исследовать внутренний мир, открывшийся перед вами. Когда вы идете по коридору, глубоко внутри себя, на одной стене вы можете видеть образы и картины, представляющие все то, что вы любите в жизни и чего хотите... Вы говорите этому «Да». Но на другой стене вы видите картины, изображающие все то, что вам в жизни не нравится, и вы испытываете соответствующие чувства, говоря всему этому «Нет».
- И продолжая идти по коридору, который опускается вниз, вы продолжаете видеть картины на стенах. Возможно, это будут портреты людей из вашего прошлого или прошлого других людей, с которыми вас связывают определенные отношения в настоящем, или тех, с кем вы хотели бы общаться в будущем.
- Все продолжая идти, вы можете увидеть стену с картинами, изображающими все, о чем вы мечтаете, на что надеетесь, ваши мечты и надежды... Вы можете услышать музыку... это мелодия вашей жизни. Символы всего важного, что вам удалось понять в вашей жизни.
- Еще дальше и глубже вы видите зеркала на обеих стенах коридора. Зеркала отражаются в зеркалах, и вы видите бесконечное множество отражающихся друг от друга образов, видите себя в бесконечном количестве зеркал, и находитесь в бесконечном количестве мест.
- И, размышляя над одним образом, потом над другим, третьим, вы можете понять, что у вас есть все ресурсы, которые когда-либо могут вам понадобиться для того, чтобы реализовать ваши мечты и осуществить планы, которые так важны для вас.
- Дайте себе время испытать в полной мере ощущение безопасности и уверенности. Это ваше собственное чувство. И только тогда, когда вы почувствуете себя в безопасности и ощутите уверенность в том, что способны учиться и развиваться, начинайте медленно возвращаться в эту комнату, в настоящий момент.

#### *Примечание.*

В разделе о гипнозе данная техника не упоминалась в связи с тем, что ее применение возможно только в условиях психотерапевтического сеанса, а мы рассуждали о скрытых методах наведения транса.

Но здесь, в разделе дополнительной информации, привести ее будет вполне уместно: на примере этой техники внимательный читатель сможет лучше усвоить определенные особенности вербального (словесного) воздействия при наведении транса.

### **3. Реклама в свете проблемы гипноза.**

Современная психология никак не может обойти стороной такой феномен сегодняшней реальности, как реклама во всех аспектах ее проявления и воздействия на общество. Этот вид информации, не теряя связи с экономикой, становится элементом массовой культуры.

Реклама постоянно захватывает новые сферы влияния; это объясняется тем, что она самым непосредственным образом связана с одним из важнейших человеческих побуждений —

стремлением к обладанию. Уже в этой связи очевиден далеко не безобидный характер этого вида информации.

И, если говорить о самом процессе обладания, то очень важно помнить, что он всегда сопровождается положительным подкреплением, то есть удовольствием в той или иной форме.

Отсюда понятно, что главным двигателем желания обладать является предвкушение удовольствия — и в этом же кроется одна из глубинных причин силы рекламного воздействия.

Однако, мы здесь не станем обсуждать все то, что обычно входит в «обязательный набор» любой критики по отношению к методам подачи и формам рекламы. Имеются ввиду такие пороки современной рекламы, как полное игнорирование чувства достоинства адресата, завышенная частота подачи рекламных роликов, неприкрытый цинизм и пошлость самого рекламного материала.

Мы будем здесь рассматривать рекламу лишь в ракурсе нашей главной темы — процессов гипноза, внушения, манипуляции.

Мы являемся свидетелями постепенного перехода человечества к новому уровню развития: сегодня формируется информационное общество. Естественно, что в этих условиях масштабы информационных потоков растут, структура их многократно усложняется, а влияние на психику человека со стороны содержания информационной среды постоянно усиливается. Если учесть, что подавляющее количество информации поступает по каналам СМИ, можно говорить о том, что именно средства массовой информации создают «вторую», или «субъективную», реальность современного человека, влияние которой вполне сравнимо с таковым со стороны реальности объективной.

А если при этом помнить, какой процент в данном информационном пространстве занимает реклама, то связь этих тем — рекламы и манипуляционного воздействия на человеческую психику — предельно очевидна.

Еще одно необходимое замечание: сведения о товарах и услугах являются в наши дни действительно необходимым видом обеспечения жизненных потребностей. Вот почему на интуитивном уровне человек воспринимает рекламную информацию все же положительно — сколько бы ни ругал он ее вслух.

Но как раз это и делает рекламу еще более опасной в плане негативного психологического воздействия: все мы знаем, что реклама слишком часто выливается в неприкрытую и жесткую агрессию. Психикой аудитории манипулируют различными методами и средствами — и при этом практически безо всякого контроля (что значит — без какой-либо попытки учета последствий).

Утверждая, что реклама есть один из проводников демократии, ее дельцы постоянно (причем негласно) используют приемы подачи материалов и методы информационного воздействия наносящие вред здоровью населения. Более того, в нашей стране использование прямого гипногенного воздействия, для рекламы товара считается признаком «профессионализма».

Техники НЛП позволяют полностью менять сложившиеся психические установки и даже формировать навязчивые состояния, что является уже клиническим проявлением.

Сегодня полным ходом идет освоение новых частот информационного воздействия, чтобы сделать рекламу еще более агрессивной и всепроникающей — и особую опасность представляет как раз то, что растет количество способов информационного вмешательства в сферу подсознания.

#### **4. Признаки сильной личности (будьте настороже).**

Все люди разные. Одни уверены в себе, полны энтузиазма и сил, другие — нерешительны и неспособны контролировать свои эмоции. Совершенно очевидно, что эффективно манипулировать слабым человеком способен только психологически сильный, уверенный в себе человек, который зачастую ощущает в той или иной степени свое превосходство в этом плане над окружающими.

Опыт показывает, что одно такое ощущение уже само по себе способно в определенном смысле провоцировать человека к «игре», а конечной целью такой игры всегда является манипуляция — пусть не злонамеренная, но в любом случае нежелательная с позиции того, кем пытаются манипулировать.

Существует ли способ по каким-то внешним признакам выделить из окружающих личность сильную, уверенную в себе? Да, есть. Известный американский врач-невропатолог Андре Сальтер специально занимался этой проблемой. В одной из работ, помимо теоретических и научных выкладок и рассуждений, приводятся шесть отдельно выделенных характеристик, которые присущи подобной личности.

Приводим их ниже.

- Эмоциональность речи (психологически соответствует открытому, спонтанному выражению испытываемых чувств через речь). При этом Сальтер подчеркивает, что уверенный человек, как правило, «называет вещи своими именами», а не заставляет собеседника догадываться, что именно стоит за его словами. Кроме того, уверенный в себе человек выражает свои чувства в тот момент, когда они возникли, и при этом не стремится ни скрыть, ни смягчить их проявление — будь они позитивными или негативными.
- Далее следует такая характеристика, как полное соответствие между словами (речью) и любыми другими поведенческими реакциями.
- Характерной чертой также можно считать прямое выражение собственного мнения без оглядки на окружающих — иными словами, готовность, если потребуется, противостоять другим, отстаивая свое.
- Речевая самоидентификация. Люди, психологически сильные, используют местоимение «Я» заметно чаще, нежели другие.
- Эти люди способны также без стеснения выслушивать похвалу в свой адрес, потому как им не свойственна недооценка собственных качеств.
- Наконец, последней отличительной чертой Сальтер называет выраженную способность к импровизации.

Уверенность в себе формируется у личности, которая склонна позитивно оценивать собственные качества (способности, навыки, и т. д.) и считать их достаточными для достижения значимых целей, а так же адекватного удовлетворения потребностей. Основой для такой оценки служит не только мнение других, но и в значительной мере свое собственное мнение.

### **5. Упражнения на сосредоточение и концентрацию.**

Эти упражнения приводятся здесь в прямой связи с вопросами психического противостояния и защиты от манипуляции либо внушения. Дело в том, что они относятся к разряду методик, дисциплинирующих сознание. Это многократно проверено на опыте и сомнению не подлежит.

Однако точно так же не может подлежать сомнению и то, что дисциплинированным, тренированным сознанием всегда труднее манипулировать извне; труднее и скрыть саму попытку воздействия.

Концентрация является базовым навыком для всех систем работы с собственным сознанием. Поэтому, если вы освоили методики расслабления, то умение концентрироваться — это следующий этап, который нужно освоить, чтобы достичь реальных результатов.

Концентрация — неотъемлемая часть дисциплинированного сознания и проявляется как умение волевым усилием фокусировать все внимание и удерживать его на нужном объекте или процессе достаточно продолжительное время.

*Человеческий организм устроен таким образом, что фокусировка внимания на объекте вскоре вызывает слияние с ним на уровне сознания, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Существует достаточно много дублирующихся механизмов, отвечающих за своевременный разрыв установившейся цепи «организм–объект». При длительной концентрации включаются названные механизмы психики и за счёт этого человек отвлекается на другие объекты, рассеивая свое внимание. Кроме того, появляются и различные мысли прямо или косвенно ассоциированные с объектом концентрации. Иногда и физическое тело включается в процесс рассогласования и настойчиво заявляет о себе, сбивая установившееся состояние.*

*Рассмотрим это на примере. Вспомните, как выглядит входная дверь вашего дома. и концентрируйтесь на этом образе, не замечая ничего вокруг. Только образ. Большинство из вас сможет удержать данный образ в течение 10–15 секунд. а затем нахлынут воспоминания, связанные с исходным образом (или наоборот, с ним никак не связанные на сознательном уровне); захочется сменить позу или поправить одежду. Неизбежно происходит рассогласование сознания с объектом концентрации, внимание рассеивается, охватывая окружающие предметы или воспоминания.*

Ниже приводятся два действенных упражнения для развития этой способности. Ключ к успеху для каждого из них — психологическая установка «некуда спешить, все происходящее вокруг не имеет в данный момент решающего значения».



№ 1.

- Выберите вечернее время, когда в вашем помещении начинает темнеть.
- Положите на стол механические часы с секундной стрелкой.
- Сядьте удобно. Расслабьтесь.
- Следите за тем, как секундная стрелка часов делает свой оборот, концентрируясь на её кончике. Думать ни о чем не нужно — просто смотрите на стрелку, или, в крайнем случае, думайте просто о кончике стрелки.

Добейтесь такого результата, при котором за оборот секундной стрелки ни одна посторонняя мысль не прервёт вашу концентрацию. Никогда не идите на компромисс: отвлеклись — значит, упражнение не засчитывается; но и в этом случае доделайте его до конца.

Только такая практика позволит получить результат и закрепить его, как устойчивый навык.

№ 2.

- Необходимо тёмное помещение.
- Удалите все источники звука.
- Возьмите тонкую восковую свечу (подойдет церковная) и сделайте на ней отметку. Поставьте её вертикально и зажгите.
- Сядьте удобно. Расслабьтесь.
- Сконцентрируйтесь на пламени свечи и не отвлекайтесь ни на что другое.
- Ваша задача — дождаться, пока свеча догорит до сделанной пометки, концентрируясь на её пламени, не отвлекаясь ни на что иное. Всякий раз, когда у вас появятся посторонние мысли, отвлекающие вас от созерцания пламени, загнийте палец на руке. Десяти, как правило, все равно не хватит, чтобы сосчитать, сколько раз вы отвлекались. Поэтому первую отметку не стоит делать ниже, чем один сантиметр от верхнего края — для начала научитесь не отвлекаться на коротком участке. Далее увеличивайте расстояние, пока не научитесь концентрации в течение горения хотя бы половины самой тонкой церковной свечи.

## 6. Магическая сила взгляда.

Вокруг прямого пристального взгляда давно сложился некий мистический ореол, и на то есть веские причины.

Взгляд человека может обладать вполне реальной силой — это факт, но проблема слишком сложна, чтобы можно было сколько-нибудь добросовестно изложить её в двух словах.

Поэтому мы здесь ограничимся двумя простыми советами. Первый из них рассчитан на людей, склонных верить в мистические свойства пристального, «магического» взгляда, и принадлежит он перу И. Востокова. Вот что пишет он в своей книге «Секреты целителей Востока».

«Возьмите машинописный лист и в центре его начертите тушью или черными чернилами круг размером с двухкопеечную монету (1,5 см). Повесьте этот лист на расстоянии 2—2,5 м от себя и в течение 15 минут непрерывно и не мигая смотрите на этот черный круг (круг надо заштриховать черным цветом).

Делая это ежедневно, вы выработаете в себе «магический взгляд». Если таким взглядом женщина, к примеру, посмотрит на мужчину с целью его приворожить к себе, то он навсегда станет ее».

Второй совет адресован людям чисто практическим. Сложилось так, что в быту не принято смотреть чересчур пристально; многие люди от этого начинают нервничать. Считается правилом хорошего тона во время разговора периодически отводить взгляд в сторону, чтобы не смущать собеседника.

Но если вы как раз и желаете вывести собеседника из равновесия — выберите на его теле или одежде уязвимое место (например, кривые ноги, плохие зубы, грязные ногти, нечищеную обувь, пятно, и т. д.) и пристально смотрите на эту точку в продолжение длительного времени. Впрочем, чаще всего ваш собеседник начнет нервничать сразу же. Есть и более деликатный, «щадящий» метод: взгляд рассеянный, направленный мимо глаз собеседника — на его ухо, лоб, подбородок. Это также почти всякого может вывести из равновесия.

## 7. Защитные амулеты

Человеческая жизнь полна примеров использования символики и различных ритуалов (самый яркий тому пример — богослужение в церкви). Всё это вполне объяснимо и происходит от того, что определённые вполне материальные структуры могут воздействовать, при некоторых условиях, на субстанции высшего порядка. Очень важно и слово: символическое окропление водой при обряде крещения сопровождается определёнными словами, без которых сам ритуал невозможен.

К указанным методам использования материальных объектов относится и всё то, что связано с различными амулетами и талисманами.

Искусство создания талисманов из камня, металла, пергамента, древесины или других материалов, включающее в себя и правильное начертание соответствующих надписей и знаков на них, что придаёт таким амулетам и талисманам истинную силу, слишком сложный и многосторонний предмет, чтобы излагать его подробно в этой книге. Но, в связи с тем, что они относятся, несомненно, к средствам защиты, упомянуть о них вкратце представляется вполне уместным.

Амулеты, как таковые, являются далеко не первостепенным атрибутом обретения или усиления психической самозащиты. Но применение амулетов — очень и очень древняя, широко и повсеместно распространённая традиция. Не менее, а возможно, и более важно то, что амулеты в той или иной форме, но вполне реально помогают множеству людей. Они как бы являются материальным средоточием внимания к внутреннему, духовному миру.

Гравировка планетарного символа на соответствующем драгоценном камне — прекрасный, сильный амулет. Он значительно сильнее, чем, скажем, широко распространённые кольца с определённым камнем, соответствующим знаку Зодиака, которые можно приобрести в ювелирных магазинах. Гравировка на камне самого зодиакального знака усиливает силу такого кольца.

Сопоставление камней зодиакальным знакам распространено и известно намного шире, нежели сопоставление камня его планете. Здесь существуют определённые различия в толковании; тем не менее, следующий ниже список представляет наиболее традиционные связи.

- Луна: горный хрусталь, берилл;
- Меркурий: опал, хризолит;
- Венера: малахит, нефрит, янтарь, коралл;
- Солнце: топаз, циркон (белый или синий), тигриный глаз;
- Марс: гранат;
- Юпитер: лазурит, аметист;
- Сатурн: оникс.

Если камень должен стать одной из составных частей амулета — использование соответствующего металла также придаст ему дополнительную силу. Но не все металлы годятся для изготовления, скажем, колец — в силу того, что непосредственный контакт их с кожей нежелателен.

Планетарные металлы:

- Луна: серебро;
- Меркурий: сплав серебра с оловом;
- Венера: медь;
- Солнце: золото или красная медь;
- Марс: железо или сталь;
- Юпитер: олово;
- Сатурн: свинец.
- 

Разнообразные материалы традиционно применяются и как дополнительные, усиливающие действие других. Наиболее широко применяются железо и серебро — для обрамления камней или иных амулетов. Иные вещества обладают силой очищать физические предметы от незримых наслоений негативной энергии.

Обычная соль — первоклассное очистительное средство. С апостольских времен она используется в различных обрядах и церемониях, чтобы устранить отрицательную энергию физических предметов. Традиционно также и добавление соли в воду, которая используется при обрядах очищения — в отдельных случаях даже после того, как вода эта была предварительно

освящена. Но и в противном случае соль обладает свойством очищать воду от любых неблагоприятных влияний, которые она, возможно, впитала в своём естественном состоянии, таким образом, при добавлении соли в воду очищающий эффект только возрастает.

### **Приложение. Психологические тесты.**

#### **1. Тест Айзенка (характер, эмоциональная устойчивость, тип личности).**

Опросник, публикуемый здесь как образец психологического теста, составлен английскими психологами Г. Айзенком и С. Айзенк в 1964 году. Это и сегодня наиболее распространенный тест для оценки основных свойств личности. Из 57 вопросов 24 направлены на выявление степени интровертности или экстравертности человека. Оба эти понятия введены швейцарским психологом К.Г. Юнгом. Термины образованы от латинских корней «экстра» — «вне», «интра» — «внутри» и «верто» — «обращаю».

Экстраверты — это личности, в силу организации их нервных процессов обращенные наружу, требующие постоянной стимуляции со стороны внешней среды. Им свойственна тяга к новым впечатлениям, такие люди нуждаются в компании; для них характерна раскованность поведения, они общительны, беззаботны, разговорчивы и в то же время импульсивны, иногда даже агрессивны. Их чувства и эмоции не всегда поддаются контролю.

Интроверты обращены внутрь. Им не нужна значительная внешняя стимуляция, и это свойство формирует специфику поведения такого человека. Он малообщителен, друзей у него немного, но он предан им надолго. Интроверт избегает шумных компаний, медлителен, серьезен, планирует свои действия и поступки, достаточно хорошо контролирует эмоции.

«Чистых» экстравертов и интровертов практически не бывает, но все мы занимаем в этом диапазоне позицию ближе к тому или иному полюсу.

Еще 24 вопроса выявляют эмоциональную неустойчивость или, напротив, стабильность, уравновешенность. Наконец, в тест входят 9 вопросов, позволяющих оценить, насколько искренне вы отвечали на него.

Отвечая на вопросы, лучше для удобства ставить возле них «да» в случае положительного ответа и «нет» в случае отрицательного.

1. Вы часто испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться», испытать возбуждение?
2. Часто ли вы нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Вы человек беспечный?
4. Не находите ли вы, что вам очень трудно отвечать «нет»?
5. Задумываетесь ли вы перед тем, как что-нибудь предпринять?
6. Если вы обещаете что-то сделать, всегда ли вы сдерживаете свои обещания (независимо от того, удобно это вам или нет)?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Обычно вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?
9. Часто ли вы чувствуете себя несчастным человеком без достаточных на то причин?
10. Сделали бы вы почти все что угодно на спор?
11. Возникает ли у вас чувство робости и смущения, когда вы хотите завести разговор с симпатичным лицом противоположного пола?
12. Выходите ли вы иногда из себя, злитесь?
13. Часто ли вы действуете под влиянием минутного настроения?
14. Часто ли вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали что-нибудь такое, чего не следовало бы делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы обычно книги встречам с людьми?
16. Легко ли вас обидеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компаниях?
18. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы скрыть от других?
19. Верно ли, что иногда вы полны энергии, так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли вы иметь друзей поменьше, но зато особенно близких вам?
21. Часто ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, вы отвечаете тем же?
23. Часто ли вас беспокоит чувство вины?

24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли вы дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в компании?
26. Считаете ли вы себя человеком возбудимым и чувствительным?
27. Считают ли вас человеком живым и веселым?
28. Часто ли вы, сделав какое-нибудь важное дело, испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?
29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?
30. Вы иногда сплетничаете?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если вы хотите узнать о чем-нибудь, то вы предпочитаете об этом прочитать в книге, нежели спросить?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, которая требует от вас постоянного внимания?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы платили бы за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?
37. Вам неприятно находиться в обществе, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, которая требует быстроты действия?
40. Волнуетесь ли вы по поводу каких-то неприятных событий, которые могли бы произойти?
41. Вы ходите медленно и неторопливо?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что никогда не упустите случай побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Вы чувствовали бы себя очень несчастным, если бы длительное время были лишены широкого общения с людьми?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?
49. Можете ли вы сказать, что вы весьма уверенный в себе человек?
50. Легко ли вы обижаетесь, когда люди указывают на ваши ошибки в работе или на ваши личные промахи?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Легко ли вам внести оживление вдовольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли вы от бессонницы?

Чтобы судить по результатам теста о своем характере, необходимо сверить ваши результаты с ключом, приводимым здесь. Ставьте против своего ответа крестик, если ваш ответ совпадает с ответом ключевого списка.

- 1) 1,3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39,44,46,49, 53, 56 – да;  
5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51 – нет.

Эта шкала вопросов направлена на выявление степени экстраверсии–интроверсии. Если здесь вы заработали свыше 12 крестиков, можно считать, что вы выраженный экстраверт, если менее — интроверт.

- 2) 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45,47, 50, 52, 55, 57 – да.

Этот ряд вопросов направлен на выявление степени эмоциональной устойчивости или неустойчивости. Отрицательные ответы здесь не учитываются. Если здесь вы набрали менее 12 крестиков, то вы эмоционально устойчивы.

- 3) 6,24,36 – да;  
12, 18, 30,42, 48,54 – нет.

Это так называемая корректурная шкала, она позволяет проверить, насколько искренне вы отвечали на вопросы. Если здесь вы набрали свыше 4 крестиков, это означает, что вы

были не совсем честны перед самим собой, отвечая на вопросы теста.

## **2. Тест на самооценку.**

Говорят, что никакой тест нельзя считать достаточно совершенным. И все же попробуйте, ответив на предлагаемые вопросы, определить, как обстоят у вас дела с самооценкой — ведь это очень важный показатель психологической стабильности.

1. Мечтаете ли вы родиться заново и начать жизнь с самого начала? (Да — 4, нет — 16).
2. Есть ли у вас хобби? (Да — 18, нет — 5).
3. Когда ваша работа не ладится, способны ли вы сказать: «Такое может случиться только со мной»? (Да — 6, нет — 12).
4. Радуетесь ли вы, узнав о том, что кто-то вам завидует? (Да — 16, нет — 2).
5. Страдает ли ваше самолюбие, если кто-то отзовется о вас, как о скучном, несимпатичном человеке? (Да — 3, нет — 12)
6. Находите ли вы какое-либо утешение, узнав о том, что с вашим знакомым произошли те же неприятности, что и с вами? (Да — 2, нет — 16).
7. Переживаете ли вы, убеждаясь, что какое-либо дело идет гораздо лучше без вашего участия? (Да — 2, нет — 16).
8. Часто ли к вам приходит желание выиграть большую сумму в лотерею? (Да — 4, нет — 20).
9. Учащается ли ваш пульс, когда вы узнаете о том, что ваши родственники или друзья сделали дорогую покупку? (Да — 1, нет — 20).
10. Любите ли высказываться в присутствии большого количества слушателей? (Да — 16, нет — 3).

Подсчитав количество набранных баллов, расшифруйте полученную сумму.

*Более 120 баллов.* Вы исключительно довольны самим собой. Думается, однако, что вам изрядно не хватает здоровой самокритичности, способности к реальной самооценке. Попробуйте здраво разобраться и оценить это обстоятельство с помощью друзей и близких.

*От 60 до 120.* Вы в достаточной степени уверены в своих силах, однако вполне избавлены от крайнего самодовольства и самовлюбленности.

*Менее 60.* Вы себе не нравитесь. Возьмите себя в руки и наберитесь уверенности. Оглянитесь вокруг себя и поразмыслите — не исключено, что вы себя просто недооцениваете.