



# УПРАВЛЕНИЕ ПСИХИКОЙ ПОСРЕДСТВОМ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

**Сублиминальные механизмы манипулятивного воздействия  
на психику индивида и масс с целью программирования  
на совершение заданных действий**



**теории манипулирования массами**

Теории манипулирования массами

Сергей Зелинский

**Управление психикой посредством  
манипулятивного воздействия.  
Сублиминальные механизмы  
манипулятивного воздействия на  
психику индивида и масс с  
целью программирования на  
совершение заданных действий**

Издательско-Торговый Дом "СКИФИЯ"

2009

**Зелинский С. А.**

Управление психикой посредством манипулятивного воздействия.  
Сублиминальные механизмы манипулятивного воздействия на  
психику индивида и масс с целью программирования на  
совершение заданных действий / С. А. Зелинский —  
Издательско-Торговый Дом "СКИФИЯ", 2009 — (Теории  
манипулирования массами)

ISBN 978-5-903463-11-4

Книга будет интересна всем, кто хочет приблизиться к пониманию психики человека и научиться выявлять способы воздействий на подсознание с целью программирования мыслей на совершение поступков. Сила и эффективность воздействий на подкорковые (сублиминальные) слои мозга такова, что человек, подвергшийся такому воздействию, помимо своей воли начинает выполнять установки манипулятора, искренне веря при этом, что действует по собственному желанию, и слишком поздно понимая, что стал жертвой обмана манипуляций.

ISBN 978-5-903463-11-4

© Зелинский С. А., 2009  
© Издательско-Торговый Дом  
"СКИФИЯ", 2009

## Содержание

Введение	6
Информационно-психологическое воздействие как фактор внушения наяву	13
Конец ознакомительного фрагмента.	37

**Сергей Зелинский**  
**Управление психикой посредством**  
**манипулятивного воздействия.**  
**Сублиминальные механизмы**  
**манипулятивного воздействия на**  
**психику индивида и масс с**  
**целью программирования на**  
**совершение заданных действий**

© ИТД «СКИФИЯ», 2009

© Зелинский С. А., 2008

\* \* \*

*«...бессознательные явления представляют одно из важнейших достижений современной психологической науки»*  
**академик А. Р. Лурия**

*«Под термином «программирование» как формой обмана я понимаю создание таких условий, при которых ответная реакция другого человека однозначно определяется действиями обманывающего»*  
**академик В. М. Кандыба**

*«Периодически люди спотыкаются о правду и падают, но большинство затем встают и спешат дальше, как будто ничего не случилось»*  
**У. Черчилль**

*«Если мы высказываем свое мнение откровенно, честно и принципиально, то это не значит, что мы ищем конфронтации»*  
**В. В. Путин**

*«Нет ничего тайного, что не сделалось бы явным...»*  
**От Марка 4:22**

## Введение

Проблемные аспекты манипулирования как психикой индивида в частности, так и массовым психическим сознанием в целом, представляют из себя существенную часть жизни общества, социального уклада общества, в т. ч. и в контексте управления обществом посредством манипулирования психическим сознанием масс. Подобные вопросы неоднократно поднимались на протяжении как наших исследований<sup>1</sup>, так и исследований таких современных ученых, как проф. С. Г. Кара-Мурза, акад. Д. В. Ольшанский, акад. А. А. Зиновьев, проф. А. П. Назаретян, проф. Г. В. Грачев, проф. Г. С. Мельник, проф. В. Г. Крысько, проф. Г. Г. Почепцов и др., а также исследований прошлого века (профессора Ж. Тард, Г. Лебон, З. Фрейд, В. М. Бехтерев, С. Московичи, Э. Канетти, Х. Ортега-и-Гассет, К. Ясперс, В. Райх, Г. Шиллер и др.). Отдельно отметим научно-теоретические и прикладные исследования академика В. М. Кандыбы и его сына, доктора медицинских и доктора психологических наук профессора Д. В. Кандыбы.

Тем не менее, несмотря на как будто и подробный анализ подобной проблематики в трудах вышеперечисленных ученых и четырех предыдущих книгах автора по теме манипуляций, эта тема не только до сих пор не исчерпана, и, по всей видимости, безгранична, как безгранична сама психика, изучение которой еще далеко не закончено, несмотря на труды таких ученых, как Зигмунд и Анна Фрейд, К. Г. Юнг, А. Адлер, К. Хорни, К. Ясперс, Л. С. Выготский, В. М. Бехтерев, В. М. и Д. В. Кандыба, П. Я. Гальперин, У. Джеймс, П. Жане, А. Н. Леонтьев, К. Лоренц, А. Маслоу, А. Р. Лурия, Г. Олпорт, К. Роджерс, Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Вундт, П. Б. Ганнушкин, и многих др.

Также, на наш взгляд, необходимо особенно отметить труды такого ученого в области кинообразования и медиапедагогики, как доктор педагогических наук, профессор А. В. Федоров<sup>2</sup>, более 20 лет руководящий ведущей в нашей стране научной школой в области медиаоб-

---

<sup>1</sup> См. книги: *Зелинский С. А.* Анализ массовых манипуляций в России. Анализ задеирования манипулятивных методик управления массами в исследовании деструктивности современной эпохи на примере России. Психоаналитический подход. СПб., Скифия, 2008; *Зелинский С. А.* Манипуляции массами и психоанализ. Манипулирование массовыми психическими процессами посредством психоаналитических методик. СПб. Скифия, 2008; *Зелинский С. А.* Манипулирование личностью и массами. Манипулятивные технологии власти при атаке на подсознание индивида и масс (Информационный ресурсный центр по практической психологии Пси-Фактор <http://psyfactor.org/authors/zelinski.htm>), *Зелинский С. А.* Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. Средства массовой коммуникации, информации и пропаганды как проводник манипулятивных методик воздействия на подсознание и моделирования поступков индивида и масс. (Информационный ресурсный центр по практической психологии Пси-Фактор <http://psyfactor.org/authors/zelinski.htm>) и др.

<sup>2</sup> *Федоров А. В.* Доктор педагогических наук, профессор, проректор Таганрогского государственного педагогического института, президент Ассоциации кинообразования и медиапедагогики России, главный редактор журнала «Медиаобразование», член Союза кинематографистов России, Национальной Академии кинематографических искусств и наук, IRFCAM (Международного форума исследователей в области медиа, Сидней, Австралия), Международной палаты ЮНЕСКО «Дети, молодежь и медиа» (International Clearinghouse on Children, Youth and Media), ФИПРЕССИ (FIPRESCI) и CIFEJ /Международного центра фильмов для детей и молодежи, Монреаль, Канада), эксперт МОО ВПП ЮНЕСКО «Информация для всех» и Российского Фонда фундаментальных исследований (РФФИ), лауреат премии Союза кинематографистов по кинокритике и киноведению и премии Гильдии киноведов и кинокритиков России, лауреат Всероссийского конкурса ведущих научных школ РФ (2003–2005) по программе Президента РФ, гранта по Федеральной целевой программе «Развитие научного потенциала высшей школы» (2006–2008) Министерства образования и науки Российской Федерации, научно-исследовательских грантов по гуманитарным наукам (по темам медиа и медиаобразования): Российского гуманитарного научного фонда (1999–2000 и 2001–2003, 2004–2006), Президента Российской Федерации в области культуры и искусства (2001–2002), Министерства образования России (1997–2000), Программы «Университеты России» (2002–2003), Института «Открытое общество» – по различным направлениям исследований в области гуманитарных наук (1997–2002), Центрально-Европейского университета (1998, 2006), американских фондов Мак-Артуров (1997, 2003–2004) и Института Кеннана (2003), немецкого фонда DAAD (2000, 2005), Швейцарского научного фонда (2000), Фонда поддержки научных исследований Франции (2002), ECA Alumni (2004), ИНО-Центр – МИОН: Межрегиональные исследования в общественных науках» (2004–2005) и др. Автор свыше 400 научных трудов в области киноискусства и медиаобразования. Неоднократно участвовал в работе зарубежных международных научных конференций по проблемам медиаобразования (Женева–1996, 2000; Париж, ЮНЕСКО–1997, Сан-Паулу, 1998; Вена, ЮНЕСКО–1999; Салоники–1999, 2001; Торонто–2000; Лондон–2002; Монреаль, 2003; Балтимор, 2003; Будапешт, 2006 и др.). Занимался научно-исследовательской работой в области медиакультуры и медиаобразования в Центрально-Европей-

разования, а также обратить внимание на ученых, известных своими работами по исследованию влияния масс-медиа (средств массовой коммуникации) на психику индивида и масс (Ю. Н. Усов, С. Н. Пензин, В. П. Демин, О. А. Баранов, И. В. Челышева, А. В. Шариков, Р. В. Сальный, Н. П. Рыжих, Г. А. Поличко, Е. А. Столбникова, А. А. Новикова, И. А. Каруна, Е. В. Мурюкина, Н. Б. Кириллова, В. И. Быков, А. В. Спичкин и многие-многие другие)<sup>3</sup>.

Данной работой мы надеемся подняться еще на одну ступеньку в понимании такого сложного механизма психического воздействия, как манипулирование. Манипулирование психическим сознанием как индивида, так и масс посредством прежде всего воздействия на подсознание. Ибо, как известно, именно бессознательное психики индивида (как и индивидов, объединенных в массы) представляет собой тот особый пласт психики, в котором формируются паттерны, которые в последующем достаточно успешно влияют на поведение индивида и масс, фактически управляя подобным поведением (моделируя его), а значит, следует говорить и о том, что как раз в подсознании формируются те устойчивые механизмы психики (паттерны), которые программируют последующее поведение индивида, его мысли, поступки, действия (служат возникновению мыслей, влияющих в последующем на совершение таким индивидом поступков и проч.). Именно в подсознании закладываются своего рода основы, интерпретацию воздействия которых мы находим в совершаемых индивидом поступках, и вообще, как первооснову, в возникновении у индивида мыслей определенной направленности.

При этом следует обратить особое внимание, что в подсознание закладывается любая информация, которая в процессе жизнедеятельности человека не только попадала в спектр его внимания (т. е. с разной долей критичности оценивалась сознанием), но откладывается и вообще любая информация, которая проходила мимо индивида, и по сути, даже если она не могла, как казалось индивиду, попасть в сектор действия его сознания. Да это и действительно так, потому как для того, чтобы какой-либо информации отложиться в психике индивида, ей совсем необязательно (а то и вообще не нужно) быть оцененной посредством сознания. Сознание в этом случае может даже сыграть весьма отрицательную роль, потому что, например, такая структура психики, как цензура (Сверх-Я, или Идеал-Я), не пропускает всю информацию из внешнего мира в сознание. Поэтому часть информации (зачастую большая часть) попадает в психику, минуя сознание, посредством правила, открытого еще более столетия назад Зигмундом Фрейдом, что если какая-то информация миновала цензуру психики, будучи ею, например, отвергнута, она попадает сразу в подсознание, или бессознательное психики. Именно бессознательное, по мнению Фрейда и многих ведущих ученых в области изучения психики, занимает ключевое значение в психике индивида и фактически влияет на его последующее поведения в частности и адаптацию в обществе в целом.

Ответ на вопрос: «каким образом информация из внешнего мира может быть отвергнута сознанием?» – мы более подробно рассмотрим в соответствующем разделе нашего исследования<sup>4</sup>. Сейчас же сфокусируем наше внимание на предметной основе такого несомненно важного факта, как откладывание любой информации из внешнего мира, информации, в спектре действия которой находится индивид в его внутренний мир, в бессознательное его психики; чтобы после – оказывать свое, порой результирующее воздействие на специфические особен-

---

ском (Будапешт, 1998, 2006) и Кассельском (Кассель, 2000) университетах, в Центрах медиаобразования Министерств образования Бельгии (Брюссель, 2001) и Франции (CLEMI, Париж, 2002), в Институте Кеннана (W. Wilson Center, Вашингтон, США, 2003), в Университете имени Гумбольдта (Берлин, 2005). Был членом жюри (включая жюри ФИПРЕССИ) на международных фестивалях в Москве, Сочи, Оберхаузене, Орьке, Монреале, Локарно и др. Выступал с докладом на слушаниях Совета Европы по вопросам интернет- и медиаобразования (Страсбург, 2002). (Ассоциация кинообразования и медиапедагогики России. Федоров А. В. Книги и статьи по теме медиаобразования, медиаграмотности, медиапедагогики, медиакомпетентности [http://www.edu.of.ru/mediaeducation/default.asp?ob\\_no=19993](http://www.edu.of.ru/mediaeducation/default.asp?ob_no=19993))

<sup>3</sup> См.: Ассоциация кинообразования и медиапедагогики России. Кто есть кто в медиаобразовании России. [http://www.edu.of.ru/mediaeducation/default.asp?ob\\_no=1709](http://www.edu.of.ru/mediaeducation/default.asp?ob_no=1709)

<sup>4</sup> См. раздел «Защитные механизмы психики» и др.

ности образования у него тех или иных мыслей, а значит, как следствие, оказывающее влияние и на характер поступков такого индивида. Причем, учитывая такую особенность, что почти все индивиды в процессе социализации участвуют в тех или иных массообразованиях (т. е. тем или иным образом объединяются в массы), можно говорить также и о том, что таким образом (воздействием на подсознание) программируется поведение масс. А это, в свою очередь, становится возможным посредством закладывания в их подсознание тех паттернов поведения (устойчивых механизмов), которые приводят в последующем к совершенно запланированному выполнению заложенного ранее алгоритма действия, простирающегося от реагирования на какую-либо ситуацию в процессе межличностного общения до стереотипизации общества в целом. Что, с одной стороны, весьма и весьма опасно, а с другой – сплошь и рядом становится возможным с развитием (и совершенствованием) коммуникаций в обществе, с ростом глобализации.

Коммуникация в переводе с латинского означает общение. Средства коммуникации позволяют транспортировать общение на большие расстояния. Присовокупление слова «массовые» в контексте коммуникаций позволяют говорить о том, что посредством средств массовой коммуникации становится возможным задействовать в получении информации (распространяя оную) значительно большие количества индивидов, объединенных в массы.

И уже при этом в современном мире необходимо учитывать, что наибольший эффект в достижении подобного воздействия оказывают масс-медиа, под которыми понимают такие средства массовой коммуникации, как телевидение, Интернет, радио, пресса и проч. формы воздействия на массовую аудиторию, а также следует обратить особое внимание и на техники психологического (гипнотического) воздействия, достаточно эффективно применяемые при атаках на подсознание (бессознательное) как отдельного индивида, так и масс. Причем преимущества подобного воздействия известны, и помимо охвата сознания-подсознания большого количество индивидов (масс) базируются также на методиках воздействия, исходящих исключительно из суггестивного аспекта специфики психики, потому как, если психика воспринимает любого рода информацию посредством различных каналов восприятия (т. н. репрезентативных систем: зрительного (визуального), слухового (аудиального), кинестического (информация, постигаемая посредством чувств) и канала запаха (кстати, именно запах один из сильнейших способов запоминания, потому как, почувствовав тот или иной запах, мы можем вспомнить и ситуацию, связанную с ним; причем здесь возможны погружения и в глубокое детство), то уже можно не только говорить, что тот или иной индивид воспринимает окружающий мир (информацию, получаемую от внешнего мира) посредством вышеперечисленных репрезентативных (а также сигнальных) систем, но и при воздействии на него необходимо учитывать привычный для такого человека канал восприятия и подавать информацию для него именно через этот канал. В этом случае критичность на пути новой информации (цензура психики) будет заметно ослаблена, а значит, информация, подаваемая таким образом, практически беспрепятственно закрепится в психике и начнет оказывать свое результирующее воздействие на последующее поведение индивида. Не говоря уже о том, что таким образом как раз и оказывается возможным моделировать поведение индивида, управляя не только его действиями, но и мыслями. При этом, говоря о воздействии посредством масс-медиа, мы должны говорить о том, что по эффективности подобного воздействия заметно выделяется телевидение, потому как, в отличие от других форм воздействия на психику посредством получения информации, сразу задействует несколько каналов получения информации (визуальный, аудиальный, кинестетический), а значит, и эффект от подобного воздействия будет несравненно выше.

Кроме того, как обращает внимание академик В. М. Кандыба, средний человек запоминает около 20 % информации, которую он услышал, и 70 % информации, которую увидел. Если же какую-либо информацию подавать с объяснением, то одновременно задействуются два



канала репрезентативных систем (визуальный и аудиальный), и уже 80-90 % этой информации останется в памяти<sup>5</sup>. Кроме того, для того чтобы воздействие оказывалось результативным, оно должно вестись по всем сигнальным каналам (зрительному, слуховому, эмоциональному, обонятельному и тактильному)<sup>6</sup>. Это, по всей видимости, в большей мере становится возможным при очном общении манипулятора с объектом манипуляций, но частично может происходить и при медиавоздействии, причем помимо перечисленных репрезентативных систем, принимающих прямое участие в подобных формах воздействия, необходимо обратить внимание и на задействование ряда сигнальных систем, например эмоций. Кстати, человек отличается от животных как раз наличием сигнальных систем, поэтому подобные особенности психики необходимо учитывать как при оказании на другого индивида какого-либо воздействия, так и для противостояния оному.

Как известно, среди методик, базирующихся на управление психикой, важное место занимает глубинная психология, или прикладной психоанализ. Однако, отталкиваясь от подобной методики, мы тем не менее нашли возможным в некоторой степени трансформировать ее, обогатив и другими существующими способами воздействия на психику индивида и масс. Т. е. в нашем случае уже уместней было бы говорить о некоей трансформации прикладного психоанализа в контексте нашего понимания истории вопроса. И тогда уже можно говорить о том, что мы отталкиваемся не только от психоанализа как факторного подхода к исследованию воздействия на психику, но и путем отбора лучшего, что существует в других системах управления, путем трансформации подобного в контексте нашего взгляда на эффективность и действенность в системе манипулирования, участвуем в разработке того эффективного метода, который позволяет не только еще больше понять психику, разгадать механизмы ее деятельности, но и научит выявлять подноготную манипулятивного воздействия на психику, а значит, и при необходимости (если мы или кто-то оказался в спектре подобного воздействия) противостоять влиянию извне, влиянию со стороны манипуляторов, влиянию тех, кто добивается путем негативного воздействия на вашу психику реализации собственных планов, целей и задач; кто для осуществления подобного закладывает в подсознание другого индивида (или масс) ложные ценностные установки. Таких людей необходимо если и не выявлять открыто (любой агент, который стал известен, сменит тактику или на его место пришлют другого агента, неизвестного вам), но, зная их методы работы умело противостоять их манипулятивному воздействию.

При этом следует обратить внимание, что методы воздействия на психику индивида (вернее, будь-то индивиды или массы) известны давно. Несмотря на это периодически рождаются новые методики и усовершенствуются старые. Поэтому, на наш взгляд, было бы достаточно нецелесообразным ставить во главу угла одну систему или излишне критиковать существующие методы в других системах. Причем это будет неправильным еще и потому, что для каждого человека та или иная система (метод) работает (является эффективным) в зависимости от различных и зачастую индивидуальных факторов, начиная от генома отдельного человека и филогенетических схем нации, до влияния среды (общества) и индивидуального жизненного опыта каждого человека, на которого направлено информационно-психологическое воздействие. Все действительно индивидуально, даже несмотря на существование каких-то базовых правил методологии психического воздействия, которые мы тоже по возможности постараемся рассмотреть в соответствующих главах нашего исследования. При этом если говорить о манипулировании, то мы должны обратить внимание на то, что подобный вопрос вообще лежит в плоскости любых наук с приставкой психо-. Потому что любое направление психологии – это манипулирование. Психиатрия – тоже манипулирование. Психоанализ и его ответв-

---

<sup>5</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб. Издательство Университета МВД. 2001. С. 19.

<sup>6</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб. Издательство Университета МВД. 2001. С. 19.

ления – тоже манипулирование. Все, где происходит воздействие на психику человека, может объединяться под общим словом манипулирование. Какое-то различие может наблюдаться лишь в характере подобного рода воздействия на психику. Если это воздействие положительное, то подобного рода воздействие на психику простирается в области психотерапии, консультативной психологии, педагогики, и проч., если подобное воздействие несет в себе отрицательную потенцию, то подобное встречается в управлении (менеджмент), в пропаганде, в прочих формах обработки сознания посредством влияния на сублиминальные, подкорковые слои мозга, т. е. влиянию на подсознание (как, впрочем, и в случае позитивного влияния; подобное в любом случае становится возможным посредством влияния на подкорковые слои мозга). При этом если в основание выносить какую-либо этичность, то любое воздействие на психику другого индивида исключительно неэтично. Другой вопрос, что подобного рода воздействие зачастую бывает чуть ли не единственно оправданным, если учитывать природу человеческой психики с ее превалирующими деструктивными желаниями. И происходит так потому, что не у всех и не всегда сознание контролирует поведение. Если человек попадает в измененные состояния сознания (а в таких состояниях некоторые люди оказываются достаточно часто), то контроль над психикой осуществляет правомозговое, животное полушарие. И тогда человек временно утрачивает контроль над собственными поступками и реализует зачастую уголовно наказуемые желания, которые сдерживал ранее, находясь в обычном состоянии сознания, благодаря власти закона, являющегося основным сдерживающим фактором развития цивилизации. Если же закон отменяют и какое-то время не будут вообще наказывать за преступления, то человечество истребит себе сначала в рамках одной страны, а после и на всем земном шаре. Какие-то народности сдерживает церковный закон различных конфессий (мусульманский, шариатский закон и т. п.), кого-то – исключительно страх перед длительной изоляцией от общества, наказанием через уничтожение (распространено в отдельных странах Европы, Азии, ряда штатов Северной Америки) и т. п. Если же хотя бы временно отпустить контроль со стороны церкви или государства, человечество уничтожит само себя, потому что в каждом индивиде возьмут вверх его животные начала, таящиеся до поры до времени в бессознательном психики, в подсознании и подавляющиеся нормами и табу цивилизации, принятыми в обществе. И это следует понимать. Так же как и то, что специальным введением человека в транс становится возможным временно отключить его левое полушарие, с его критичностью в оценке поступающей информации, и ввести человека в ИСС, в состояние транса, оказывая воздействие исключительно на его правое полушарие. Мозг такого человека в этом случае начинает весьма неадекватно реагировать на информационно-психологическое воздействие (адекватность – прерогатива сознания, которое в этом случае временно переводится в полуспящий режим), затрудняется верификация поступающей в мозг информации, т. е. человек не сравнивает новую информацию с уже имеющейся в подсознании, этот процесс, находящийся в введении цензуры психики, временно ослабевает, поэтому практически вся подаваемая таким образом информация поступает сразу в мозг, откладывается в подсознание, человек как бы программируется на будущее возникновение у него соответствующих (заданных манипулятором) мыслей, а значит, программируется и на совершение необходимых манипулятору поступков. При этом специфика сублиминального воздействия такова, что такой человек будет искренне считать, что возникающие у него желания выполнения того или иного дела являются исключительно его. Но он ошибается. Его запрограммировали, внушив ему необходимую установку, установку на выполнение необходимых действий. Причем мы говорим о т. н. внушении наяву, когда объект подобного рода внушения как будто и находится, пребывает в сознании, но после выведения из транса совершенно не помнит, что и как с ним происходило. Несколько минут своей жизни он попросту не контролировал ситуацию (это не было зафиксировано сознанием, прошло незамеченным), и как раз в этот промежуток ему ввели необходимую информацию. Специфика подобного рода программирования пси-

хихи объекта поистине уникальна еще и потому, что позволяет активировать введенную установку не сразу, а порой и через год и через пять лет. Например, такому человеку может быть введен код на уничтожение, который должен быть активирован через три года. Значит, через три года этот человек сам убьет себя. Убьет бессознательно, например, у каждого из нас возникают в течение жизни какие-либо критические ситуации. Но контроль сознания позволяет избегать смерти. Например, когда загорается красный свет сигнала светофора для автомашин, оживленное движение останавливается и пешеходы, для которых загорелся зеленый сигнал, переходят дорогу. Но для нашего запрограммированного объекта, запрограммированного на самоуничтожение через три года, обстоятельства сложатся так, что на какое-то время, когда наступит точка отсчета, его мозг как бы случайно переведет сознание в состояние измененных состояний сознания, т. е. сознание временно отключится и такой человек, задумавшись о чем-то, например, над какими-то внезапно пришедшими ему мыслями, начнет переходить улицу как раз во время несущегося по ней транспорта. Попадет под «КамАЗ» или «джип» и погибнет. Это только один пример, и таких примеров может быть великое множество, потому что ситуаций в жизни может возникнуть столько же, сколько и нейронов в мозге человека, т. е. неисчислимое количество.

Мы также должны говорить о том, что теоретически-практическая часть воздействия на психику как индивида так и масс фактически неограничена. Как известно, профессор Зигмунд Фрейд внес неоценимый вклад в изучении психики индивида и масс. Упорядочив и выведя на новый уровень (научно преподнеся) то бессознательное психики, о котором говорилось еще задолго до Фрейда (от Геродота и древних жрецов до Лейбница, Шопенгауэра и Ницше), именно Фрейд сумел возвести разрозненную информацию и догадки философов (открещиваясь, впрочем, от философии) о бессознательном психики на поистине новый уровень понимания. При этом, нисколько не отвергая ни ключевое положение психоанализа об Эдиповом комплексе, ни теорию либидо и мортидо (Эроса и Танатоса), ни ряд других, в чем-то быть может и спорных (а еще вернее, недопонятых) гипотез профессора Фрейда, мы тем не менее должны заметить, что саму теорию либидо (особенно в контексте происхождения невроза как результата неудовлетворенного сексуального желания) необходимо, на наш взгляд, понимать более чем избирательно и не применимо ко всем индивидам без исключения. Кроме того, необходимо внести уточнение: под либидо проф. З. Фрейд понимал не буквально сексуальную энергию, а всю психическую энергию в целом. Видимо, такое понимание будет более правильным хотя бы потому, что как раз после удовлетворения сексуального желания (сексуальное желание, собственно, большинство и понимает под термином либидо) у ряда индивидов наблюдается активное функционирование мыслительного аппарата, своего рода всплеск бессознательного эмоционального возбуждения, проецирующегося чаще всего на рождение каких-либо креативных идей. Частично это то, что Фрейд понимал под сублимацией, за исключением лишь того факта, что сублимация не происходит в результате удовлетворения сексуального желания, а является активной формой замещения его, преобразовываясь, например, в какой-либо социально-общественный труд. Если же индивид не находит удовлетворения сексуального желания самым непосредственным образом (посредством контакта с другим объектом или с помощью самоудовлетворения), а также если ему не удастся сублимировать накопившуюся психическую энергию (либидо в правильном понимании), то в этом случае возможны разного рода невротические отклонения, от истерии (чаще у женщин) и депрессии (чаще у мужчин) до прочих тяжелых форм невротических расстройств. В результате же прямого удовлетворения страсти (и тем самым погашения сексуальной энергии) психика таких индивидов временно переходит в ИСС, в посттрансовые состояния. Длится такое состояние недолго, но подобное можно сравнить с тем интеллектуальным всплеском, которые дают на начальной стадии (первая фаза, длящаяся от нескольких секунд до нескольких десятков минут) употребление алкоголя или т. н. легкие наркотики (марихуана, напр.).

Мы также должны говорить о том, что учение профессора Фрейда до сих пор еще до конца не разгадано ни его учениками, ни многочисленными последователями, и по своим масштабам личность Фрейда поистине безгранична, как безгранично учение философов, классиков научного коммунизма, авторов Библии, крупнейших писателей и т. п.; потому что каждый новый человек, прочитывая эти книги, все время будет видеть что-то свое, то, что становится заметным только ему, да и притом на конкретный период времени. И то, что было отмечено таким человеком как важное, вполне может потерять актуальность для него при повторном прочтении, а то, что ранее он не заметил (по смысловой нагрузке), покажется неоценимым в понимании законов мироздания. Поэтому мы должны понимать, что всегда любое учение будет воспринято исключительно в субъективном контексте того или иного исследователя, что очень важно для понимания. Поэтому перед тем как сделать какие-либо выводы, все же рекомендуется всегда прочесть и по возможности понять что-то самому, а не основываться только на зачастую голословных суждениях отдельных лиц, чаще всего как раз или подробно с предметом не ознакомившихся, а еще вернее – помимо непонимания, присовокупив еще и проекцию собственного бессознательного, что есть изначально если и не ошибка, то уж точно – уход в сторону от правды. И так будет всегда, потому что психика всех индивидов заметно различается друг от друга в плане индивидуальных особенностей, которые зачастую в одночасье могут изменить и все представление о том или ином предмете, вопросе, выдав суждение по той или иной проблеме, которое будет даже не то что неправильно и излишне субъективно. Кроме того, любой текст несет в себе определенную смысловую кодирующую установку, которая активируется при начале знакомства с текстом другого лица помимо автора. При этом восприятие одного и того же материала будет различным. Объясняется это тем, что любая новая информация, поступающая в мозг, связывается или отклоняется уже имеющейся в памяти (память находится в введении бессознательного, если это долговременная память, или в введении сознания если мы говорим об оперативной памяти) информацией. Таким образом, знания человека или пополняются, или, если не находят отклика, вытесняются, откладываясь в бессознательном. После такие знания могут перейти в сознание (при создании благоприятных условия для данного факта), а могут годами и десятилетиями (как повезет) томиться в бессознательном. При этом необходимо помнить, что все, что находится в личном и коллективном бессознательном, рано или поздно начинает оказывать свое влияние на психику индивида посредством влияния на сознание. Причем накопление различного рода знаний происходит фактически всю жизнь, почти независимо, сознательная это была жизнь или полубессознательна, потому что всегда и во всем действует единое правило, что все, что проходит мимо индивида и угадывается его репрезентативными или сигнальными системами, неизменно откладывается в памяти, в бессознательном психики. И это, на наш взгляд, весьма важное обстоятельство, ведущее к пониманию психической жизни человека.

## **Информационно-психологическое воздействие как фактор внушения наяву**

Известно, что одна и та же информация может на одного индивида не возыметь никакого воздействия, а другого заставить чуть ли не кардинальным образом изменить жизнь. Подобное становится возможным в результате как минимум ряда обстоятельств, основная императива которых связана с особенностью восприятия индивидом информации, получаемой из внешнего мира. Как мы уже рассматривали ранее, в адаптации подобного влияния информации на психику человека оказывают влияние ряд факторов, основные из которых: коллективное бессознательное (филогенетические схемы), генотип конкретного человека, а также социальная среда, которая включает в себя достаточно много различных факторов, от воспитания, полученного в детстве, до социального окружения и информации, поступившей в подсознание человека в процессе его жизни. Т. е. другими словами, в бессознательном психики индивида формируются таким образом определенные устойчивые механизмы (паттерны), а также архетипы, установки и т. п. И воздействие на все эти составляющие бессознательного психики как раз и приводят к тому, что определенным образом преподнесенная информация оказывает суггестивное воздействие (путем преодоления Сверх-Я, цензуры психики, т. н. барьера критичности на пути новой информации), а значит, такой индивид способен на осуществления (реализацию) установок манипулятора (в роли манипулятора может выступить кто угодно, тот же гипнотизер, например, или психиатр, или учитель, или начальник, или жена, или...).

Доктор психологических наук, академик В. М. Кандыба, рассматривая воздействие на психику индивида внушения, отмечал, что закон внушения (так же как и отражения) является одним из основных законов понимания психики<sup>7</sup>. Человек испытывает внушения со стороны окружающей среды (лес, море, небо, погода, обстоятельства жизни, люди, друзья, врачи), окружающих предметов (камни, телевизор, уют, потолок, ковер, обувь), собственных мыслей, настроения и т. д. Наиболее эффективным является внушение через бессознательное. В этом случае сознание переводится в заторможенное, максимально суженное сознания. Такое сознание достигается при гипнозе, управляемой медитации, просоночных состояниях и др. Наличие суженного сознания отмечается у астеников, у некоторых глубоко религиозных и суеверных людей, у лиц, ослабленных соматическими заболеваниями, и др., а также у лиц, находящихся в удобной, располагающей ко сну позе, особенно если усилить эффект вызыванием чувства глубокого внутреннего покоя и умиротворения, приятной тяжести и тепла во всем теле, спокойного дыхания и т. д.

Способствует сужению сознания и утомление, наступающее в вечернее время, а также пасмурная или дождливая погода, слабая освещенность (полумрак). Внушению наиболее подвержены лица с сильным воображением. В этом случае с помощью дополнительного воздействия внушением включаются эмоции, а значит, воображение разыгрывается настолько, что удается внушить установку на любой психофизиологический сдвиг в работе организма как отдельного индивида, так и группы (массы).

От развитости воображения зависит качество внушения, особенно если оно обеспечено устойчивым вниманием, хорошей памятью и не критическим уровнем разума. Внушение эффективнее, когда оно имеет эмоционально-смысловую насыщенность и сопровождается соответствующей мимикой, жестами и интонацией. В этом случае ключевые слова внушающий должен произносить четче, резче, напряженнее, эмоционально насыщеннее и обязательно в повелительной форме. Классическим примером эффективного внушения является манера

---

<sup>7</sup> Кандыба В. М. Основы гипнологии. СПб. 1999, Кандыба В. М. Техника гипноза наяву. В 2-х т. СПб., 2004.

произносить заклинания магами в древности. Непрямое внушение с отставным эффектом сильнее прямого, если внушаемые представления или действия не встречают сопротивления или даже поддерживаются и усиливаются индивидом благодаря его опыту. Поэтому косвенное внушение с отставным эффектом, к тому же потенцированное по ходу ожидания результата подтверждающими воздействиями, очень эффективно. Так, например, если человек знает, что при помощи магнита можно снять боль в коленном суставе, то внушение типа «сейчас я прикладываю к колену лечебный магнит и через 2 мин. он снимает боль» срабатывает лучше, чем внушение «сейчас я сосчитаю до 5 и боль в колене пройдет». Таким образом, надо снижать порог противодействия, используя психологические приемы, незаметно включающие в игру с целенаправленным сценарием личность конкретного человека (его взгляды, опыт и мироощущение), как бы подыгрывая ему<sup>8</sup>.

Внушаемость выше у лиц в возрасте 8-15 лет, особенно у девочек, причем внушающее воздействие будет сильнее, если оно усилено уже имеющимися представлениями. При этом следует отметить, что внушаемость будет повышена к тем представлениям, которые приятны или желательны для данного человека. Внушаемая информация усиливается тем больше, чем авторитетнее для человека личность гипнотизера. Кроме того, усиливает внушаемость и вера в могущество тех или иных воздействий, поэтому предварительная демонстрация таких явлений только способствует внушению (через снятие барьера критичности, имеющегося в психике каждого индивида).

Повышают степень вербального внушения и соответствующие прикосновения к объекту – пожатия, поглаживания, и т. п. Также способствует внушаемости последовательная и целенаправленная многократность воздействий. Повышению внушения также способствует придание внушаемой информации элементов подлинности. Для этого периодически делаются ссылки на авторитеты, печать, телевидение, приводятся яркие, убедительные факты, сообщаются фамилии, адреса и т. д. Замечено, что внушаемость повышается в состоянии эмоционального возбуждения и страстного ожидания чуда. Чем выше вера и доверие, тем сильнее внушаемость.

Также следует помнить, что внушение через чувства сильнее, чем через разум. Кроме того, внушение оказывается эффективнее, если воздействие происходит сразу на большую группу (массу) людей. Причем если аудитория собралась не в первый раз и эмоционально возбуждена, то внушение более действенно. Таким образом, внушаемость в группе повышается, и чем больше группа, тем лучше, так как начинают работать такие механизмы подавления массового сознания, как заразительность и подражание, особенно если в группу внедрены специальные люди. В большой массе людей происходит психологическое заражение, причем признаки внушаемых ощущений ярче, когда однородные ожидания достигают крайнего напряжения. При коллективном внушении внушаемость отдельного человека иногда больше зависит от реакции коллектива на оказываемые воздействия, чем от его собственных психофизиологических способностей. Общность однородных переживаний большинства людей в аудитории обладает сильным дополнительным внушающим зарядом, причем психическое заражение усиливается, если оно переплетается с подражанием, особенно когда аудитория сама становится участником опытов. Сила внушения в этом случае увеличивается за счет естественного проявления различных телесных явлений – пульсации сосудов в височных областях, сердцебиения, ощущения жжения в кистях рук, тепла, магнитного поля и т. д., особенно если внушающий указывает на эти признаки как подтверждающие цель внушения.

Повышает внушаемость аудитории и специально подстроенный неумный вопрос-сомнение и убедительный умный ответ с фактической демонстрацией 100 % доказательства, а также привнесение в психотехнику внушения элементов тайны, чуда. Внушаемость повышает и пра-

---

<sup>8</sup> Кандыба В. М. Основы гипнологии. СПб. 1999, Кандыба В. М. Техника гипноза наяву. В 2-х т. СПб., 2004.

вильное построение информации, позволяющее лучше, полнее ее усваивать. Часто успех внушения во многом зависит от профессиональной подготовки, личности и поведения внушающего лица, а также от присутствия в аудитории доброжелательных эмоциональных зрителей, поэтому при необходимости надо осуществлять перестройку подсознательных установок зрителей (как объектов манипуляций психикой) с целью повышения их готовности и желания к восприятию внушаемой информации, так как предварительная установка имеет огромное значение для достижения успеха. Таким образом, от внушающего лица требуется понимание аудитории, ее особенностей, необходимо хорошо ощущать контакт, отлично владеть техникой внушения, быть уверенным во всем – в голосе, манерах, жестах, движении, действиях и т. д., а также умение быть и выглядеть искренним, но при этом соблюдая определенную дистанцию.

При индивидуальном внушении для повышения эффективности можно изучить ощущения, которые испытывает объект, и вызывать в дальнейшем их у него специально; причем внушение будет сильнее, если целенаправленно изменять сознание, активизируя бессознательное. Это достигается настойчивым вызыванием повторяющихся представлений иллюзорного феномена, в результате чего возникает обострение чувствительности и памяти, что повышает силу внушаемых представлений.

Повышению внушаемости способствуют мечтательность, установка на последующий рассказ о происходящем, а также пассивный тип воображения, так как в этом случае все противоречащее желаниям доводы разума тормозятся или полностью устраняются эмоциями. Усиливает внушение использование психотехники и приемов успешного образования условных рефлексов. Академик В. М. Кандыба обращает внимание на такой феномен, как очарование, при помощи которого достигается сверхвнушение<sup>9</sup>. Возникает такое состояние или при специальном настрое на ожидаемый суггестивный сеанс, или при неожиданном воздействии, или когда сознание и внимание человека чем-то сильно заторможены или сужены, например, внимательным чтением книги, т. е. когда имеется предварительная устойчивая концентрация сознания, резко снижающая порог критического восприятия информации. У человека в состоянии сверхвнушаемости могут наблюдаться провалы сознания, когда он действует автоматически (бессознательно), не понимая, что делает, и не помня в последующем о некоторых своих действиях. Сверхвнушаемого состояния можно достичь у большинства людей. Это подтверждают факты поведения людей в так называемых эффективных состояниях – во время стихийных бедствий, катастроф, в момент религиозного экстаза, сильного гнева, страха и др.

Рассмотрим несколько переработанные нами (в ключе нашего исследования) механизмы внушения путем обхода барьера критичности по академику В. М. Кандыбе<sup>10</sup>.

#### I. Речевые трюки.

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

##### 1) Трюизмы.

В этом случае манипулятор произносит то, что есть в действительности, но на самом деле в его словах скрыта обманная стратегия. Например, цыганка желает продать в безлюдном месте товар в красивой упаковке. Она не говорит: «Купите»! А говорит: «Ну и холод! Отличные, очень дешевые свитера! Все покупают, нигде таких дешевых свитеров не найдете!» и вертит в руках пакеты со свитерами.

Как отмечает академик В. М. Кандыба, такое ненавязчивое предложение покупки больше обращено на подсознание, срабатывает лучше, так как соответствует истине и проходит критический барьер сознания. Действительно «холодно» (это уже одно бессознательное «да»), дей-

<sup>9</sup> Кандыба В. М. Основы гипнологии. СПб. 1999, Кандыба В. М. Техника гипноза наяву. В 2-х т. СПб., 2004.

<sup>10</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

ствительно пакет и узор свитера красив (второе «да») и действительно очень дешево (третье «да»). Поэтому без всяких слов «Купите!» у клиента рождается, как ему кажется, самостоятельное, им самим принятое решение купить по дешевке и по случаю отличную вещь, часто даже не разворачивая пакета, а только спросив размер<sup>11</sup>.

#### 2) Иллюзия выбора.

В этом случае вроде бы в обычную фразу манипулятора о наличии какого-либо товара или явления вкрапливается какое-то скрытое утверждение, которое безотказно действует на подсознание, вынуждая выполнять волю манипулятора. Например, вас не спрашивают, будете вы покупать или нет, а говорят: «Какая вы симпатичная! И это вам подходит, и эта вещь отлично смотрится! Какую будете брать, ту или эту?», и цыганка с симпатией смотрит на вас, как будто вопрос, что вы эту вещь покупаете, уже решен. Ведь в последней фразе цыганки содержится ловушка для сознания, имитирующая ваше право на выбор. Но на самом деле вас обманывают, так как выбор «купить – не купить» заменен на выбор «купить это или купить то»<sup>12</sup>.

#### 3) Команды, скрытые в вопросах.

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

#### 4) Моральный тупик.

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

#### 5) Метод Штирлица.

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

#### 6) Речевой трюк «три истории».

В случае подобного приема осуществляется следующий прием программирования психики индивида. Вам рассказывают какие-то три истории. Но необычным образом. Сначала вам рассказывают историю № 1. Но в середине прерывают и начинают рассказывать историю № 2. На середине и ее прерывают и начинают рассказывать историю № 3, которую рассказывают полностью. Затем манипулятор досказывает историю № 2, а после и завершает историю № 1. В результате подобного метода программирования психики история № 1 и № 2 осознаются и

<sup>11</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

<sup>12</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.



запоминаются. А история № 3 быстро забывается и неосознается, а значит, оказавшись вытесненной из сознания, помещается в подсознание. Но вот суть-то в том, что как раз в историю № 3 манипуляторы заложили инструкции и команды для подсознания клиента, а значит, можно быть уверенным, что через время этот человек начнет выполнять введенные в его подсознание установки, но будет считать, что они исходят от него. Введение информации в подсознание – надежный способ программирования индивида на выполнение установок, необходимых вам (манипуляторам).

#### 7) Иносказание.

В результате подобного воздействия обработки сознания нужна манипулятору информация скрыта среди истории, которую манипулятор излагает иносказательно и метафорично. Суть в том, что как раз скрытый смысл и есть мысль, которую решил заложить манипулятор в ваше сознание. Причем, чем ярче и живописнее рассказана история, тем легче подобной информации обогнуть барьер критичности и внедрить информацию в подсознание. Позже эта информация «начнет работать» зачастую как раз в момент, наступление которого или было заложено изначально, или был заложен код, активируя который манипулятор каждый раз добивается необходимого эффекта.

#### 8) Метод «как только... то...».

Достаточно любопытный метод. Вот как описывает его В. М. Кандыба: «Прием «как только... то...». Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например, цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: «Как только вы увидите свою линию жизни, сразу поймете меня!» Здесь подсознательной логикой взгляда клиента на свою ладонь (на «линию жизни») цыганка логически присоединяет наращивание доверия к себе и всему тому, что она делает. При этом цыганка ловко вставляет ловушку для сознания концом фразы «сразу поймете меня», интонация которой обозначает другой, скрытый от сознания настоящий смысл – «сразу согласитесь со всем, что я делаю»<sup>13</sup>.

#### 9) Рассеивание.

Метод достаточно интересный и эффективный. Заключается он в том, что манипулятор, рассказывая вам какую-то историю, выделяет свои установки каким-либо способом, нарушающим монотонность речи, ставя в т. ч. и т. н. «якоря» (если помним некоторые приемы нейролингвистического программирования, описанные нами ранее). Выделить речь возможно интонацией, громкостью, прикосновением, жестами и т. п. таким образом подобные установки как бы рассеиваются среди других слов, из которых состоит информационный поток данной истории. А впоследствии – подсознание объекта манипуляций будет реагировать только на эти слова, интонации, жесты и проч. Кроме того, как пишет академик В. М. Кандыба, скрытые команды, рассеивающиеся среди всего разговора, оказываются очень эффективными и срабатывают намного лучше, чем высказанные иным образом. Для этого надо уметь говорить с выражением и подчеркивать – когда требуется – нужные слова, умело выделять паузы и проч.

В. М. Кандыба выделяет следующие способы манипулятивных воздействий на подсознание с целью программирования поведения индивида:

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

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

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

---

<sup>13</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

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

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

Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.»<sup>14</sup>.

#### 10) Метод «старой реакции».

Согласно данному методу необходимо помнить, что если «в какой-то ситуации человек сильно реагирует на какой-либо раздражитель или стимул, то если спустя некоторое время этого человека вновь подвергнуть действию этого раздражителя или стимула, автоматически сработает старая реакция, хотя условия и ситуация могут значительно отличаться от той, в которой реакция проявилась впервые. Классический пример «старой реакции» – это когда на гуляющего в парке ребенка неожиданно напала собака. Ребенок сильно испугался и в последующем в любой, даже самой безопасной и безобидной ситуации при виде собаки у него автоматически, подчеркиваю – бессознательно и автоматически, возникает «старая реакция»: страх»<sup>15</sup>.

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

а) Рефлективную реакцию следует по возможности несколько раз закрепить.

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

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

При необходимости установления зависимости от вас другого индивида, необходимо: 1) вызвать в процессе расспросов у объекта реакцию радости; 2) закрепить подобную реакцию любым из вышеприведенных сигнальных способов (т. н. «якоря» в НЛП); 3) при необходимости кодирования психики объекта – «активировать» «якорь» в необходимый момент. В этом случае в ответ на вашу информацию, которая вы хотите, чтобы осталась в памяти индивида, у объекта возникнет положительный ассоциативный ряд, а значит, барьер критичности психики окажется сломлен и такой индивид будет «запрограммирован» на осуществление задуманного вами после введенной кодировки. При этом рекомендуется предварительно несколько раз проверить себя перед закреплением «якоря», чтобы по мимике, жестам, изменившейся интонации и проч. запомнить рефлекторную реакцию объекта на положительные для его психики слова (например, приятные воспоминания объекта) и подобрать надежный ключ (наклоном головы, голосом, прикосновением, проч.).

Кроме того, следует помнить об управлении человека посредством провокации психики, например, вызывании сильных эмоций (слезы, гнев, и проч.). В таком состоянии индивид находится в ИСС, а значит, его психика наиболее управляема (готова, предрасположена к суггестивному воздействию). Наиболее простым способом запоминания рефлекторных реакций объекта манипуляций является диалог, во время которого клиенту задаются вопросы с заранее известным (или предполагаемым) результатом, и по его ответам (необходимо задавать вопросы с возможностью однозначного ответа по типу «да» – «нет») запоминают внешние изменения (кожи,

<sup>14</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

<sup>15</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

голоса, взгляда, жестов и т. п.). Позже становится возможным предугадывать правду или ложь, ориентируясь на подобные сигналы (коды). Считаем также важным перечислить современные формы гипноза, дабы рассеять сомнения некоторых индивидов по поводу того, что в гипнозе обязательно необходим сон индивида. Нет, это не так. Современные варианты гипноза как раз значительно совершеннее и опаснее, потому как объект манипуляций как будто находится в сознании, но мы его проецируем таким образом, что он выполняет наши установки, но при этом считает, что они не навязаны извне, а результат его собственной мыслительной деятельности как минимум.

Итак, обратим внимание, что большинство исследователей-гипнологов (Д. В. Кандыба и др.) считают, что в современной гипнологии существуют следующие виды гипноза. Академик В. М. Кандыба выделяет их таким образом<sup>16</sup>:

1. Классический (павловский) гипноз, в виде сонного торможения всей коры с сохранением бодрствующего участка (зоны раппорта). При возникновении легкого павловского гипноза глаза гипнотика закрываются и далее – по мере нарастания глубины гипноза – углубляется сонное торможение и расслабление всего тела вплоть до полного отключения сознания и засыпания. Большинство ученых называют этот вид гипноза «летаргическим».

2. Каталептический гипноз. При каталептическом гипнозе у гипнотика с открытыми глазами возникает одеревенение всех мышц тела. Тело гипнотика по мере углубления гипноза становится все более твердым и мышцы напрягаются все больше. В средней стадии возникает феномен «восковидной гибкости», а в глубокой – «каталептического моста».

3. Сомнамбулический гипноз. В этом виде гипноза глаза у гипнотика открыты, но в его поведении может наблюдаться ряд явлений автоматизма. По мере нарастания глубины гипноза гипнотик, выполняя приказы гипнотизера, может совершать самые разные движения и поступки. В глубоких стадиях гипноза гипнотик выполняет феномены регрессии возраста, сновхождения, изменения личности, внушенного ожога, положительные и отрицательные галлюцинации и др. Словесный приказ гипнотизера сильнее реальных физических раздражителей.

4. Психологический гипноз наяву. В этом виде гипноза на фоне активной коры обоих полушарий мозга в одном или нескольких участках мозга возникает одна или несколько зон сверхвозбуждения. Основными источниками вызывания и углубления этого вида гипноза являются воздействия словами на память, воображение, зрение, слух и ощущения гипнотика. Глаза у гипнотика всегда открыты, но наступают провалы памяти, провалы критического самосознания, ускорение ощущения количества времени, каталептические феномены обездвиживания на несколько секунд, нарастание подчиненности словам, жестам и чувствам гипнотизера и др.

5. Китайский парадоксальный гипноз. Этот вид гипноза основан на разрыве логического мышления методом дисассоциаций и борьбы двух сверхактивных участков коры левого словесно-логического полушария мозга.

6. Наркогипноз. Этот вид гипноза основан на применении гипнотиком различных спецмедикаментов, наркотиков, спецпрепаратов, спецпроцедур и т. д. с целью получения особого наркогипнотического измененного состояния психофизиологии и сознания, отличающегося повышенной управляемостью, повышенной заторможенностью или возбудимостью, часто с галлюцинациями и частичным или полным отключением самосознания.

7. Аппаратный гипноз. Это особый класс измененных состояний сознания и психофизиологии, которые возникают под воздействием спецаппаратов типа «Радиосон», телевидения, телефонного разговора, общения с компьютерами, радио, магнитофона, аппаратов типа «Электросон» и др.

---

<sup>16</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

8. Патологический гипноз. Это особый вид патологических трансовых состояний, которые могут вызываться произвольно или непроизвольно. Непроизвольно патологические трансовые состояния различной глубины, как правило, возникают в результате каких-либо психосоматических заболеваний, например эпилепсии, шизофрении, истерии, истероэпилепсии и др. Произвольно патологические трансы вплоть до ступора и смерти могут возникать в результате травм, приема яда, высокой температуры, отравления, инфекции и т. д.

Большинство современных ученых-гипнологов (Д. В. Кандыба, Л. Шерток, М. Эриксон, Судзуки и др.) считают<sup>17</sup>, что в основе цыганского психологического разговорного гипноза лежит феномен установления внушающего контакта (раппорта) в состоянии частичного или полного бодрствования сознания гипнотика. Подобное носит название «феномен психоэнергетической суггестии», когда внушение выполняется наяву, методом формирования устойчивого фиксированного эмоционально-энергетического возбуждения на фоне активного или частично измененного состояния сознания и измененной психофизиологии.

Психотехнической основой гипногенного (то есть порождающего гипноз) контакта гипнотизера и объекта является феномен бессознательного установления управляющего контакта (раппорта) методом синхронизации и подстройки эмоционального состояния и поведения гипнотизера к эмоциональному состоянию, психоэнергетике, движениям, позе, дыханию, способам восприятия и обработки информации, манере поведения и реагирования объекта, а также к его основным психологическим стереотипам мышления, социально-мировоззренческим установкам, жизненным идеалам, убеждениям, верованиям т. д. Поэтому цыганский метод установления раппорта внешне выглядит прежде всего как выражение сочувствия, желание помочь, желание что-то дать или сделать и т. п. Очень часто в самом начале контакта цыганский криминальный гипнотизер сразу старается чем-то необычным и логически тупиковым озадачить объект и, пользуясь секундной приостановкой логико-аналитического мышления, мгновенно перевести и изменить его сознание в правополушарный режим воображения, чувств и эмоций. При этом вводится, как правило, навязывание главного ключа к глубинной бессознательной природе человека – страха. Еще с библейских времен главнейшим фактором успешного раппорта считалась вера и доверие. Вера – это сознательное доверие, это осознанный прогноз на будущее на основании прошлых событий... Осознанная вера есть результат работы левого словесно-логического мозга, а неосознаваемое доверие есть результат работы правого, чувственно-образного мозга.

В технике цыганского гипноза преобладают две задачи: 1) усыпить или обойти критику и аналитические возможности левого полушария мозга и 2) вызвать устойчивую бессознательную связь с глубинной психоэмоциональной сущностью правого полушария мозга методом аналитического отождествления с ней и адекватной подстройкой к бессознательным проявлениям правополушарной активности: чувствам, движениям, мимике, дыханию, позе и поведению партнера.

С. А. Горин (1994), анализируя технику цыганского гипноза, считает, что для того, чтобы подействовало внушение, надо сначала создать раппорт, то есть очаг сверхбодрствования в коре головного мозга, а для этого необходимо выполнить следующие приемы<sup>18</sup>:

1. Надо принять ту же позу, что у партнера, это называется «подстройка», «отражение», «присоединение», «отзеркаливание» и т. п. Основным является тот факт, что гипнотизеру нужно сделать главную часть своего поведения похожей на аналогичную часть поведения партнера. А что касается отражения позы, то оно может быть прямым (в точности как в зеркале) и перекрестным (если у партнера левая нога закинута на правую, то гипнотизер делает это же). Для большинства индивидов существует единое правило: вы начинаете радовать его на бессоз-

---

<sup>17</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

<sup>18</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, 2001.

знательном уровне – если как бы случайно (т. е. якобы тоже бессознательно) не начинаете подражать ему, его поведению, манерам, привычкам, даже оборотам и дикции речи. Однако следует остерегаться слишком явного копирования, особенно если выбранный вами объект более внимателен, чем хочет казаться. С такими субъектами следует быть крайне настороже. И фактически дело чести все равно переиграть его, но переиграть в честной игре, да еще так, чтобы ваш объект выполнил все требования, которые вы обозначили для него на бессознательном уровне (т. е. сознание объекта не должно разгадать обман), но при этом посчитал, что это не ваши требования, а его собственные мысли. Как известно, возникающие у нас желания мы все-таки выполняем в первую очередь, нежели чем возникшие желания другого лица. Поэтому очень важно чтобы объект не заметил вашу подстройку. Ведь это уже и есть гипноз, т. е. в данном случае – установление бессознательного доверия и раппорта.

Подстройка к позе – это первый навык активного, форсированного создания бессознательного доверия. Но здесь есть и обратная связь: если люди уже доверяют друг другу, то они обычно разговаривают (или молчат) в состоянии подстройки к позе. Иногда бывает нужно оценить, в каких отношениях находятся два данных разговаривающих человека. Так вот, если во время разговора они подстраиваются к позе собеседника, то все нормально, по обсуждаемому вопросу мнения у них совпадают, а если в наблюдаемой паре подстройки к позе нет, то согласие, выраженное на словах, не должно вас обмануть – внутреннего согласия там нет. Подстройка всегда происходит сама собой, автоматически, там, где есть согласие или хотят согласия, и наоборот, где нет или не хотят согласия, там нет и подстройки. В таких случаях желательно помнить правило: если во время спора вам нужен компромисс, то всегда умышленно сохраняйте подстройку и ваш спор обязательно закончится компромиссом, и наоборот, если вы разорвете подстройку, то ваш спор обязательно закончится конфликтом.

2. Надо подстроиться к дыханию объекта, т. е. надо скопировать манеру, частоту и глубину его дыхания. Подстройка к дыханию бывает прямая и косвенная. Прямая подстройка – вы просто начинаете дышать так же, как дышит ваш объект, в том же темпе. Косвенная подстройка – вы согласуете с ритмом дыхания объекта какую-то другую часть своего поведения; например, вы можете качать рукой в такт дыханию объекта или говорить в такт его дыханию, то есть на его выдохе. Прямая подстройка считается более эффективной для возникновения раппорта. Здесь следует иметь в виду, что у женщин дыхание грудное, а у мужчин – брюшное.

Подстройка к позе и дыханию объекта считается успешной тогда, когда она переходит в так называемое «введение». То есть вы незаметно меняете свою позу и дыхание и вдруг обнаруживаете, что у вашего объекта автоматически произошли аналогичные изменения и в позе, и в дыхании. Раппорт состоит из двух фаз: «присоединение» и «ведение». В первой части вы «присоединяетесь» методом копирования позы и дыхания, а во второй части – меняя позу и дыхание, вы добиваетесь соответствующих бессознательных изменений в позе и дыхании партнера, что и называется «ведением», т. е. фактически вы завершаете формирование бессознательного управления объектом. Следует помнить, что люди обычно говорят на выдохе, и если вы говорите как раз на их выдохе, то ими это бессознательно воспринимается как иллюзия своей внутренней речи, им тогда это легче понять и принять. При очень большой разнице в ритме и глубине дыхания у вас и у объекта вы можете отслеживать его дыхание «через раз» (например, при частом дыхании вы копируете вдох, пропускаете выдох и второй вдох, копируете второй выдох); может быть, это легче понять через метафору: когда вы идете по часто расположенным шпалам, то не наступайте на каждую – наступайте через одну или как-то иначе, но ритм в их расположении вы все равно учитываете и подстраиваетесь к нему.

Итак, для создания раппорта (бессознательного доверия) вы отражаете собой поведение объекта. Это называется подстройкой или присоединением. Когда вы присоединились к какой-то части наблюдаемого поведения объекта, то меняете эту часть поведения у себя (при прямой подстройке), и объекта следует за вами – с этого момента вы им управляете, ведете его. В

идеале подстройка должна стать вашим рефлексом на нового человека – просто так, на всякий случай. Надо учиться и тренироваться общаться не столько с сознанием объекта, сколько с его бессознательным.

3. Необходимо учиться подстраиваться к движениям объекта. В любой беседе человек обычно как-то жестикулирует, меняет позу, кивает или качает головой, мигает и т. д.; все это может быть предметом для подстройки и присоединения к его бессознательному. Подстройка к движениям более сложна, чем подстройка к позе и дыханию, которые относительно постоянны и их можно спокойно рассмотреть и приступить постепенно к копированию. А движение – это быстрый процесс, здесь нужны наблюдательность и осторожность, чтобы партнер не смог осознать, что к нему подстраиваются.

Любые движения можно подразделить на большие (походка, жесты, движения головы или ног) и малые (мимика, мигание, мелкие жесты, подергивания или подрагивания). Лучше всего подстраиваться к жестам рук партнера с помощью движений своих пальцев – отслеживайте пальцами примерное направление движений рук объекта и делайте какую-то разницу в амплитуде; здесь нужна скорость реакции. Не копируйте движения рук объекта зеркально, намечайте их, не заканчивая. Например, объекта почесал правой рукой лоб, а вы соответственно погладьте свой подбородок. Из мелких движений хорошо выбрать для подстройки мигание, этого никто не осознает. Мигайте с той же частотой, что и ваш объект, а потом вы можете прекратить мигать, чтобы у объекта прекратилось мигание, или можете закрыть глаза, чтобы объекта сделал то же самое. И то и другое способствует возникновению гипноза.

Рассматривая вопрос психологического воздействия, академик В. М. Кандыба выделял следующие последовательные элементы:

1. Перевод сознания объекта манипулирования со словесно-аналитического левомозгового в чувствительно-образное правомозговое.

2. Осуществление т. н. подстройки (отождествления себя с личностью объекта). Таким образом, оказывается возможным воздействие на правое (язык символов и образов) полушарие мозга. Манипулятор в данном случае не только отождествляет себя с объектом, но и путем мысленного приказа создает вымышленный образ отдаваемого объекту приказа, а после и переходит в тело объекта, внушая ему (себе) обязательное выполнение данного приказа. Кроме того, для наибольшего результата воздействия на другого индивида необходимо уделять особое внимание развитию зрения, слуха, развивать тактильные ощущения.

Важное значение, на наш взгляд, также можно уделить и некоторой недоговоренности, которая всегда присутствует в словах. В этом случае, исходя из того, что каждый желает услышать то, что он хочет услышать, правильно подобранными фразами становится возможным формировать некое ложное информационное пространство вокруг объекта манипуляций. Позже он, конечно (если сопоставит факты), сможет обнаружить обман, в связи с тем, что большинство людей мнительным и неуверенным в себе, объект манипуляций вполне может и не сделать правильных выводов, подозревая во всем, по привычке, только себя.

Кроме того следует помнить, что для удачного воздействия на выбранный нами объект необходимо обязательное соблюдение ряда условий, одним из которых является твердая уверенность в своих мыслях и действиях и всегда однозначные уверенные ответы на все поставленные вопросы, даже если чувствуете, что где-то и не правы. Это важный принцип психологии воздействия. Вспомним примеры гитлеровской Германии и того влияния, которое оказывали вожди 3-го рейха на массы в целом и на каждого отдельного индивида в частности. Вспомним также приводимое нами в одной из предыдущих книг по манипулированию психикой высказывания Черчилля, который признавался в своих мемуарах, что в присутствии И. В. Сталина ему всегда хотелось встать и «вытянуться в струнку». Кроме этого надо давать утвердительные команды (приказы), чтобы в самих приказах был посыл к действию, а не к размышлению над необходимостью одного. Также следует акцентировать внимание объекта на его внутрен-

нем мире, что предусматривает введение объекта в состояние определенного транса. А если не достигается последний – воздействуя на его эмоции вывести таким образом его из себя и путем утвердительной команды внушить приказ к осуществлению оной.

Помимо вышеперечисленного мы должны обратить внимание на то, о чем уже писали в предыдущих книгах человек бессознательно не только готов подчиняться, но и в иных случаях жаждет этого. Вопрос – что вы должны создать ему эти условия, помня о том, что прежде всего любой индивид слышит себя, а если и слушает других то стремится услышать то, о чем думал (думает) и сам. Таким образом, происходит верификация новой информации с уже имеющейся в бессознательном человека, а значит, цензура психики пропускает новую информацию, и она усиливая старую – участвует в дальнейшем программировании его поступков посредством рождения соответствующих мыслей и идей в психике (мозге) такого человека. Кроме того, в течение некоторого времени после наступления раппорта выбранный нами объект манипуляции будет пребывать в состоянии повышенной суггестии, а значит, преподнесенная в такой момент информация найдет благозвучный отклик в его душе, и после можно быть уверенным, что объект манипуляции выполнит установки манипулятора.

Можно также подловить человека в состоянии погружения в собственные мысли (период размышления с самим собой на людях, время погружения в книгу, которую объект читает в общественном месте, состояние неуверенности в себе и т. п.), и воздействовать на него, потому как в подобных ситуациях также явно снижен барьер критичности цензуры психики на пути информации, воспринимаемой с внешнего мира. Как обращает внимание С. А. Горин<sup>19</sup>, наступления того, что человек готов к воздействию внушения, можно заметить по следующим характеристикам его внешности (изменения во внешности):

1) наблюдается расслабленность мышц лица и тела; лицо становится более симметричным, на лице разглаживаются складки и морщинки;

2) успокаивается и углубляется дыхание, возникает состояние психологического покоя (состояние безмыслия);

3) временно прекращаются произвольные движения и человек замирает (сохраняет неподвижную позу, а часто и неподвижный взгляд с заметно расширенными глазами);

4) лицо розовеет или бледнеет, обмякает, кожа становится заметно более влажной, иногда появляются капельки пота;

5) на фоне общей расслабленности мышц можно наблюдаются непроизвольные, неосознаваемые и не имеющие сознательной цели автоматические движения; эти движения бывают мелкими, вроде подрагивания или шевеления пальцев и кистей рук, а бывают и крупными – кивание головой, движения руками, вздрагивание всего тела;

6) почти прекращается слюноотделение. Способом усиления воздействия также является проговаривание вслух наблюдаемых у объекта изменений во внешности.

Академик В. М. Кандыба также приводит семишаговую модель суггестивного воздействия на психику, предложенную в свое время М. Эриксоном<sup>20</sup>:

1. Постараться поместить человека в удобную для него позу.

2. Сконцентрировать внимание гипнотизируемого на каком-либо внешнем или внутреннем процессе, объекте, мысли или воспоминании.

3. Построить свою речь так, чтобы разделить сознание и бессознательное гипнотика.

4. Сообщить гипнотизируемому о тех признаках транса или любых иных реакциях, которые гипнотизер у него наблюдает.

5. Дать гипнотику установку на «ничегонеделании».

6. Использовать трансовое состояние гипнотика для целей гипнотизера.

---

<sup>19</sup> Кандыба В. М. Техника гипноза наяву. В 2-х т. Т. 1. СПб., Лань. 672 с.

<sup>20</sup> Кандыба В. М. Техника гипноза наяву. В 2-х т. Т. 2. СПб., Лань. 416 с.

## 7. Вывести гипнотика из транса.

«Есть у цыган и еще один интересный и быстрый способ наведения цыганского гипноза наяву, – пишет В. М. Кандыба, – который заключается в том, что цыганка ловит момент, когда кто-то увлеченно говорит о том, что его волнует или сильно беспокоит. Тогда цыганка присоединяется к этому человеку и, активно ему сочувствуя, сопереживая, своими словами и вопросами специально разжигает и все больше и больше детализирует проблему рассказчика, все больше и глубже погружая в мир его переживаний, проблем и воспоминаний. Затем цыганка начинает стимулировать воспоминания этого человека, навязывая ему близкую его проблемам галлюцинацию. Заполучив видение, цыганка развивает его в глубочайший цыганский гипноз с сильным безотказным раппортом. Итак, погружаясь в проблемы, человек погружается в транс, который даже не требует углубления – достаточно присоединиться к нему, помочь создать хорошую и знакомую ему воображенную картину (галлюцинацию) и воспользоваться этим»<sup>21</sup>.

Р. Ронин приводит следующие правила<sup>22</sup>, которые необходимо учитывать при манипулятивном воздействии на выбранный объект (заметим, что эти методы предполагают применение в спецслужбах, но, на наш взгляд, подобное часто встречается и в обычной жизни, поэтому необходимо иметь о них представление, дабы защититься от манипуляторов или по крайней мере снизить воздействие на вашу психику). Важнейшим умением для специалиста является овладение психотехнологией результативного общения. Полезность взаимодействия с интересующим вас человеком складывается из умения правильно строить с ним индивидуальные контакты. Общение является результативным при том условии, что оно подчинено достижению ряда целей, например таких, как:

- изучение психологии объекта;
- диагностика объекта;
- установление более тесных контактов;
- обеспечение сотрудничества;
- обсуждение конкретной проблемы;
- получение нужной информации;
- передача своей фактуры, или дезинформации;
- убеждение в чем-то;
- принуждение к чему-либо.

В ходе полноценного взаимодействия можно выделить перетекающие друг в друга фазы, включающие:

- предварительную подготовку;
- начало разговора с обеспечением подходящего психоэмоционального настроения собеседника;
- проведение своей темы и направление беседы в предусмотренном направлении;
- завершение диалога с закреплением достигнутого результата.

На этапе предварительной подготовки занимаются:

- прояснением того, что нужно достичь в результате разговора, отмечая предпочтительный максимум и приемлемый минимум;
- получением изначальной информации (о партнере и затрагиваемой проблеме);
- обдумыванием тактики контакта (сообразно с психологией объекта и иными действующими здесь факторами);
- отработыванием выигрышных компонентов общения (выбор подходящего момента, места, обстановки и обстоятельств свидания).

---

<sup>21</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, Академия права, экономики и безопасности, 2001. 448 с.

<sup>22</sup> Кандыба В. М. Криминальный гипноз. СПб, Университет МВД, Академия права, экономики и безопасности, 2001. 448 с.



Начало разговора с поддержанием соответствующего психоэмоционального настроения у объекта строится на пресечении негативных эмоций и отбрасывании всевозможных барьеров, затрудняющих необходимое взаимопонимание.

Негативные реакции собеседника засекают по различным внешним проявлениям (резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков...) и снимают различными психологическими приемами (выбором особо действующих слов, мимикой, телесным копированием...). Проведение избранной темы и подстройка беседы к колебаниям диалога опираются на исходную тактику с постоянным наблюдением за различными (жесты, выражения лица, взгляд...) реакциями партнера и коррекцией, исходя из них, своего последующего поведения.

Завершение беседы с закреплением достигнутого результата подразумевает, что данный акт общения скажется необходимым образом на мышлении и поступках собеседника, не заставив его поменять суждение о визави на негативное.

Готовясь к перспективному контакту, следует учитывать, что:

- в холодные и сухие дни человек лучше работает, тогда как слишком жаркая или влажная погода заметно притупляет интеллект;
- встречи «на море» ввиду особого воздействия свежего «морского» воздуха (чуть соли и чуть йода) весьма благоприятны для проведения деловых переговоров;
- в районе 19 часов нервно-психическое состояние людей становится довольно неустойчивым, что может проявиться в излишней раздражительности и вспыльчивости;
- там, где нет толпы и музыка звучит не очень громко, легче придать беседе интимно-доверительный характер;
- любая радость увеличивает альтруизм, обида или разочарование – уменьшает его;
- большинство людей всегда притягивают знающие и опытные люди;
- вы расположите к себе другого человека, если одобрите его выбор в отношении его друзей;
- чем чаще мы контактируем с объектом, тем выше вероятность, что он нам понравится, но при этом чрезмерные контакты могут и снизить привлекательность;
- люди часто ценятся лишь в той степени, в какой они могут помочь в реализации личных целей партнера;
- чем больше кто-либо обладает властью, тем меньше этот индивид стремится к дружеским контактам;
- человек чаще всего придерживается принципа: «пусть друзьям во всем сопутствует успех, но в том, что важно для меня, – не более, чем мне».

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

- твердое уверенное рукопожатие, сопровождаемое взглядом в глаза, обычно нравится почти всем;
- дипломатичное поведение предполагает осторожность, тактичность и элементарную учтивость;
- банальное начало ориентирует на банальность всей беседы;
- субъекта более всего оскорбляет, когда сообщают, что не помнят его имени, ведь этим ему как бы намекают, что он не имеет совершенно никакого значения для вас;
- люди, познавшие эмоциональные потрясения, нередко ищут в собеседнике лишь «резонатора», а не советчика (неплохо выражает понимание и сочувствие, к примеру, обычное прикосновение руки);
- начав беседу, попытайтесь организовать благожелательную атмосферу такими вопросами, на которые человек ответит «да» с заметным удовольствием; тем самым завоевывается доверие партнера;

- доброжелательная установка (готовность слушать) рождает состояние свободы и непринужденности; чем менее мы судим говорящего, тем более самокритичным он проявится, высказывая свои мысли и чувства гораздо откровеннее, чем в ситуациях с осознанным контролем;
- люди обычно любят говорить о собственной личности и подчеркивать свою значительность;
- беседовать с объектом желательно на его привычном «языке», не злоупотребляя незнакомыми словами (что раздражает) и не высказываясь чрезмерно упрощенно (вас могут заподозрить в низком уровне интеллекта);
- на первый план в ходе общения необходимо выдвигать суждения и устремления собеседника (вместо «я бы хотел...» – «вы хотите...»), поскольку он охотнее поддерживает разговор о собственных проблемах и желаниях;
- приятно беседовать с людьми, имеющими оживленное лицо и экспрессивные жесты, а также с теми, кто спонтанно принимает непринужденную позу;
- чтобы наладить полное взаимопонимание и породить непринужденность при контакте, желательно копировать как позу, так и жесты собеседника; такое «отзеркаливание» сообщает объекту, что вы поддерживаете его мнения и взгляды, и располагает человека к вам;
- полезно также отображать эмоциональные переживания объекта, показывая, что отлично понимаете его психическое состояние; это очень приятно и улучшает доверительные отношения;
- когда человек эмоционально возбужден, он часто выражается излишне экспрессивно и как бы нападает на собеседника, хотя это совсем не так;
- устойчивый контакт глазами с говорящим вызывает заинтересованность и вдохновляет визави на продолжение монолога;
- простейшие нейтральные слова («конечно», «разумеется») с сочувственным наклоном головы подбадривают собеседника и вызывают у него желание продолжать общение;
- ничто так не нравится безмолвствующему партнеру, как предложение высказать свое суждение, которое, конечно же, надо внимательно выслушать;
- когда человек видит, что его слушают, он с симпатией настраивается на собеседника и, в свою очередь, старается прислушиваться к нему;
- любому человеку нравится, когда ему сообщают приятные вещи, в особенности это ценят женщины; однако необходимо по возможности остерегаться женщин, ибо из-за присущей им природной хитрости они могут раскусить ваш обман;
- немалое значение для приведения объекта в доброжелательное (и предсуггестивное) состояние всегда имеет умно сказанный комплимент;
- лесть не воспринимается болезненно, когда она не выглядит как слишком явная ложь (хотя здесь мы должны и помнить слова Гимmlера, отчасти цитировавшего, в свою очередь, Гитлера, о том, что чем явственнее ложь – тем легче в нее верить);
- не стоит задавать излишнее количество вопросов, поскольку это может помешать вам обрести необходимое доверие (хотя и ряд вопрос «невыпадет» может помочь сбить противника с его психологического состояния, а значит, на миг он окажется в состоянии потери психологического равновесия и повышения суггестивного барьера; ваши слова в таком случае пройдут в его психику, минуя барьер критичности, и таким образом вы сможете запрограммировать объект на выполнение необходимых вам в последующем действий со стороны этого человека-объекта вашего психологического воздействия);
- безудержная очевидная хвастливість, как правило, неэффективна, и прибегать к ней есть какой-то смысл только тогда, когда доверие партнера уже обретено, или же намеренно, дабы усыпить внимание объекта;
- красивый энергичный жест, подчеркивающий главенствующую мысль, может сыграть важную роль в установлении последующего воздействия на объект;

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

- для обретения дружелюбности нужна непринужденность и избыточность в сообщении разных сведений.

Ведя разговор, не забывайте, что людей обыкновенно раздражают:

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

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

- пассивность (поддакивание собеседнику и нежелание высказывать обдуманное мнение);

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

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

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

- серьезность (полное отсутствие улыбки и принятие всего всерьез);

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

- отсутствие тактичности и скоропалительные выводы (излишние перебивания собеседника и субъективные оценки по первому же впечатлению; все это заставляет объект принять оборонительную позицию, препятствующую нормальному общению);

- повышенная отвлекаемость (увеличение от рассматриваемой проблемы по любому поводу, использование в разговоре сленга);

- притворство (разыгрывание заинтересованности или сопереживания; отсутствие какого-либо интереса и скука отлично вычисляются по выражению лица, как бы его владелец ни изощрялся, а это иной раз воспринимается как оскорбление);

- высокомерие (надменность и пренебрежение к собеседнику, «процеживание» слов сквозь зубы);

- грубость (отчетливое и достаточно неучтивое противоречие);

- болтливость;

- непрошенные советы (дача советов, когда об этом совершенно не просят, особенно если советующий не очень-то разбирается в затрагиваемом вопросе);

- решительность утверждений (безапелляционные замечания с небрежным отметанием чужого мнения; такое отношение вызывает подсознательный протест и может привести к ссоре);

- закрытые вопросы (т. е. вопросы, требующие однозначного – «да» или «нет» – ответа; они ведут к созданию напряженности в беседе, поскольку ограничивают у партнера пространство для маневра, и он может почувствовать себя как на допросе).

При установлении контакта с объектом необходимо учитывать, что:

- первым чаще всего вынужден говорить более слабый или в чем-то заинтересованный; поэтому если надо – покажите ваше безразличие, или же наоборот – покажите мнимую слабость, ранимость, неуверенность, чтобы когда противник «раскрылся» – уничтожить его имеющейся у вас информацией («сбить с волны», пробить оборону его цензуры психики);

- для поддержания интереса к себе можно интриговать партнера своей осведомленностью;

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

- в конфликтных ситуациях накал эмоций зачастую удастся снять, дав человеку просто высказаться;

- чтобы с успехом что-либо внушить, надо уметь заставить себя слушать;
- обман целесообразен тогда, когда он наверняка не может быть разоблачен;
- даже небольшая ложь способна породить большое недоверие, поэтому вводить в заблуждение объект необходимо умеючи;
- можно оказаться обманутым самому, если ошибочно считать себя хитрее других;
- нечетко сформулированный вопрос нередкостораживает собеседника (желательно, чтобы он все понимал, вернее чтобы ему казалось, что он все понимает, так легче усыпить бдительность объекта и подготовить момент для нанесения решающего удара);
- опасно игнорировать предубеждения объекта;
- полезно давать объекту шанс продемонстрировать свои познания в какой-нибудь области;
- люди болезненно относятся к напоминаниям о тех ошибках, которых они уже не совершают;
- критические замечания принимаются, если объект осознает, что критикующий сочувствует ему, или критика выражается в тактичной форме;
- одно и то же критическое замечание, произнесенное спокойным ровным тоном, способно вызвать: возбуждение у холерика, прилив энергии у сангвиника, потерю настроения у меланхолика и совершенно не воздействовать на хладнокровного флегматика;
- не следует воспринимать молчание как внимание; нередко это может быть лишь погруженность человека в свои мысли.

Заканчивая диалог, учитывайте, что:

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

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

- смысл фраз, составленных в среднем более чем из 7-10 слов (иногда до 13), сознание обычно не воспринимает, поэтому нет смысла их применять;
- речь можно понимать лишь при ее скорости, не превышающей 2,5 слов в секунду;
- фраза, произносимая без паузы дольше 5–6 секунд, перестает осознаваться;
- мужчина в среднем слушает других внимательно 10–15 секунд, а после начинает думать, что бы ему добавить к предмету разговора;
- любое эмоциональное возбуждение (за исключением «сопереживания») затрудняет понимание других;
- обычно наш собеседник слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- люди, имеющие склонность к самоанализу, неважно понимают тех, кто не задумывается над своим внутренним миром;

– при контакте с ранее вам известным лицом следует помнить, что обычно слышат в таких случаях то, что хотят услышать, поэтому если ваше сообщение выпадает из спектра ранее рассматриваемых тем – необходимо или акцентировать на нем внимание, или отложить на другой раз во избежание искажения или непонимания озвученного вами материала;

– несоответствие употребляемого выражения стандартному значению или стилистическим канонам может вызвать негативные эмоции, сводящие на нет всю пользу от беседы (излишне выпренные выражения смешат, банальные – раздражают, ошибочная лексика настраивает на иронию);

– у большинства людей есть некие критические слова, особенно воздействующие на психику, так что, услышав их, объект внезапно возбуждается и теряет нить ведущегося разговора;

- мгновенный переход от дружелюбия к немотивированной враждебности способен вызвать растерянность, оцепенение, страх и даже эмоциональный шок;
- когда нужно воздействовать на чувства человека – ему говорят преимущественно в левое ухо, когда на логику – в правое;
- людей, охваченных внезапным гневом, заметно легче рассмешить, чем в обычном настроении, в этом состоит один из ценных способов нейтрализации конфликтов;
- активность восприятия в огромной степени зависит от способности полученной информации разбередить в памяти человека таящиеся там воспоминания;
- то, что всецело ново для объекта и никаким образом не стыкуется с его познаниями, не вызывает у него и особого интереса, а чем больше индивид знаком с предметом, тем более его интересуют частности и нюансы;
- когда субъект вообще не знаком с каким-либо вопросом, последующее восприятие предмета обычно сильно обуславливается первичным сообщением о нем, потому что полученному первым гораздо больше доверяют, чем информации, полученной позже;
- люди обычно преувеличивают информационную ценность событий, подтверждающих их гипотезу, и недооценивают информацию, противоречащую ей;
- человек высказывает 80 % из того, что хочет сообщить, а слушающие его воспринимают лишь 70 % из этого, понимают – 60 %, в памяти же у них остается от 10 до 25 %;
- чтобы партнер смог воспринять передаваемую информацию, необходимо постоянно повторять ему главенствующие там мысли и положения;
- чем лучше мы осознаем предмет беседы, тем легче ее запоминаем;
- обычный человек удерживает в памяти лишь 20–25 % информации, услышанной пару дней назад;
- лучше запоминается последняя часть информации, несколько хуже – первая, тогда как средняя – чаще всего забывается;
- память человека способна сохранить до 90 % из того, что человек делает, 50 % из того, что он видит, и 10 % из того, что он слышит;
- прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются в два раза лучше, чем законченные;
- слишком значительный объем информации плохо усваивается;
- стоящий человек иногда имеет психологическое преимущество над сидящим;
- взаимодействуя в условиях большого шума, необходимо смотреть на говорящего, использовать лишь хорошо знакомые слова, слегка растягивать слоги, глаголы типа «запрещаю» ставить в начало фразы, типа «разрешаю» – в ее конец;
- при импульсивном эмоциональном реагировании обычно понимается не более чем треть от воспринимаемой информации, поскольку возникающий при этом стресс готовит для активного ответа тело (выбрасыванием в кровь адреналина, активизацией дыхания и пульса, задействованием резервов сахара и жира), блокируя работу мозга;
- женщина рассматривает разговор как способ установления контакта, высказывания чувств или симпатий – антипатий, а главное – как способ поиска решения различных проблем;
- мужчины больше любят говорить о собственных успехах, чем слушать о чужих, женщины – наоборот;
- мужчина озабочен личным статусом во мнении окружающих и смотрит на общение как на возможность обмена информацией, а не переживаниями; он жаждет утвердить здесь свою собственную независимость;
- женщины ориентируются на внутреннее содержание (мысли, намерения, чувства и отношения) беседы, усматривая всевозможные намеки во всяких безобидных репликах; они верят словам обычно больше, чем поступкам.

Готовясь к беседе, примите во внимание, что:

- необходимо превосходно ориентироваться в той проблеме, которую вы собираетесь серьезно обсуждать; воздерживайтесь от необоснованных суждений;

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

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

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

Общаясь с человеком, осознавайте, что:

- люди нередко начинают мыслить лишь в тот момент, когда они заговаривают;

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

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

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

- испытывая прессинг спешки или сильнейшего желания отправиться в туалет, субъект оказывается не в состоянии разумно мыслить;

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

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

- для женщин характерно восприятие мелких событий как крупных;

- ошеломляя человека, иной раз удастся получить довольно неожиданные материалы;

- перемежая своей фразой «не может быть» высказывания объекта, вы провоцируете его на откровенность: «люди только тогда сообщают интересующие нас сведения, когда мы противоречим»;

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

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

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

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

Для сохранения нужной вам доброжелательности объекта необходимо помнить, что:

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

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

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

- учтивость обхождения не преуменишит ясности ни просьбы, ни приказа, но явно воспрепятствует возникновению у объекта подспудного сопротивления;

- весьма нехорошо на атмосферу делового разговора воздействует презрительное отметание аргументов собеседника без всякого желания понять их настоящий смысл;

– когда высказывается всецело неприемлемая для вас позиция, не стоит отвергать ее огульно, лучше сказать, что вам она пока что непонятна.

Выстраивая композицию контакта, важно учитывать, что:

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

– в любом общении надобно предусмотреть как «взлеты» (с концентрацией внимания объекта), так и «спады» (для организации и закрепления его мыслей и ассоциаций) разговора;

– беседу следует периодически перемежать обоснованными паузами, чтобы давать возможность передохнуть и закрепить достигнутое;

– умело расставляемые паузы иной раз могут оказать заметно большее влияние, чем общий поток слов;

– темп подачи материала и размещение остановок определяются с учетом психологии объекта, при этом наиболее эффективен «квантовый» метод передачи информации (т. е. дозируемыми порциями);

– не очень приятные моменты и факты желательно чередовать с благоприятными, а начало и конец беседы должны быть несомненно позитивными;

– по мере приближения к завершению чаще всего рекомендуется повысить насыщенность контакта;

– желательно не допускать впечатления, что собеседник сдался или заметно отступил от собственных позиций.

Желая убедить объект в чем-то:

– старайтесь выявить у собеседника все пункты внутреннего колебания или же те, где разыгрывается борьба мотивов, и именно на них сконцентрируйте свое воздействие;

– воздействуйте лишь теми аргументами, какие человек способен воспринять;

– не ограничивайтесь голым приведением фактов и доводов, а четко раскрывайте весь их смысл;

– сначала попытайтесь дать ответ на аргументы объекта, а после уж высказывайте собственные доводы;

– не игнорируйте противные резоны, а загодя, предполагая их, продумайте свои контр-аргументы;

– всегда имейте про запас один хороший аргумент на тот случай, если объект в момент принятия решения вдруг станет колебаться;

– полезно придавать отдельным утверждениям форму нейтрального вопроса (иной раз риторического, а то и на обдумывание), тогда объект не ощутит стороннего давления и связанного с ним глубинного контекста и сможет воспринять подобную подачу как собственное мнение;

– воздерживайтесь от вопросов, на которые собеседник может ответить «нет» (когда субъект публично сообщил о своем мнении, оно становится довольно стойким ко всем последующим атакам на него);

– склоняя человека на свою сторону, смотрите ему между глаз и представляйте именно ту реакцию, которую вы ожидаете от собеседника;

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

– отслеживайте невербальные реакции объекта, подстраивая собственное поведение к его психическому состоянию (так, если объект заинтересовался предлагаемой проблемой, он вынет сигарету изо рта или склонит голову набок; теряя интерес к беседе, он станет разрисовывать бумагу либо забросит ногу на подлокотник кресла; в момент принятия решения парт-

нер поглаживает подбородок, а оказавшись в затруднении и неуверенности – почесывает ухо, щеку или нос, а также потирает глаза).

В манипулировании фактами используют такие способы, как:

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

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

- опаздывание на встречу;
- насмешки, оскорбления, обвинения;
- демонстративное пренебрежение;
- сообщение чего-то неприятного;
- разыгрывание «непонимания»;
- давление «нехваткой времени»;
- ошеломление напором;
- установление нереальных сроков;
- затягивание переговоров.

Когда по позе человека вам станет совершенно ясно, что он намеревается окончить разговор, берите инициативу в свои руки и первым предложите завершить контакт, поскольку это позволяет сохранить психологическое преимущество и ваш контроль над ситуацией.

Люди, как правило, высказывают одно, а думают совсем другое, поэтому очень важно понимать их истинное состояние.

При передаче информации лишь 7 % от нее сообщается посредством слов (вербально), процентов 30 выражается звучанием голоса (тональностями, интонацией) и более 60 % идет по прочим невербальным (взгляд, жесты, мимика) каналам.

Для правильного понимания говорящего оценивать произносимое желательно в неразрывной связи слов, речи, пантомимики и других «сопроводителей» общения, доводя свое восприятие до некоторой завершенности.

Испытываемые в душе эмоции люди обычно выражают:

- конвенционально (стандартно принятым в данной среде общения способом);
- спонтанно (непроизвольно).

Когда объект стремится не выдать свое отношение к сообщению, он может ограничиться простым конвенциональным невербальным намеком, бывающим иной раз истинным, но чаще дезориентирующим. Люди нередко взвешивают свои слова и контролируют мимику, однако человек способен следить одновременно не более чем за двумя-тремя из всех рождаемых внутри реакций. Благодаря такой «утечке информации» при наличии у вас определенных знаний и опыта имеется возможность выявлять те чувства и стремления, которые объект предпочел бы утаить. Непроизвольно возникающие у людей реакции сугубо индивидуальны и хорошо читаются лишь при отменном знании объекта. Непонимание сего момента способно привести к фатальному самообману в познании другого человека.



Оценивая персональную экспрессию, в учет берут не только врожденные различия, но и влияние традиций, воспитания, среды и общей жизненной культуры. Осознавать желательно как фоновое состояние (настроение) индивида, так и его реакцию на некий появляющийся стимул (поступок, ситуацию). Эмоции значительно отчетливее просматриваются у женщин, чем у мужчин. Успешность в сокрытии своих чувств зависит от натуры человека (холерику это труднее, чем флегматику), сопутствующих обстоятельств (неожиданности) и опыта воспринимающего. При стимулировании личных чувств для большей убедительности необходимо использовать все экспрессивные средства. Также необходимо помнить подобное, оценивая искренность других людей и изображая собственные переживания.

Эмоциями человека управляет правое полушарие мозга, а логикой и речью – левое. Кроме того, каждое из этих полушарий координирует свою всегда разноименную сторону тела. Поэтому все то, что человек старается продемонстрировать другим, отображается на правой половине его тела, а то, что он в реальности переживает, – на левой.

Переживания, возникающие в душе какого-либо человека, высвечиваются в его облике и движениях вполне определенным образом. Под действием испытываемых индивидом чувств рождаются скоординированные сокращения и расслабления различных лицевых структур, которые определяют выражение лица, прекрасно отражающее переживаемые эмоции. Поскольку состоянием лицевых мышц несложно научиться управлять, отображение эмоций на лице нередко пробуют маскировать, а то и имитировать. Об искренности человеческой эмоции обычно говорит симметрия в отображении чувства на лице, тогда как чем сильнее фальшь, тем более разнятся мимикой его правая и левая половины. Даже легко распознаваемая мимика иной раз очень кратковременна (доли секунды) и зачастую остается незамеченной; чтобы суметь перехватить ее, нужна порядочная практика или специальная тренировка. При этом положительные эмоции (радость, удовольствие) узнаются легче, чем отрицательные (печаль, стыд, отвращение).

Особой эмоциональной выразительностью отличаются губы человека, читать которые совсем несложно (усиленная мимика рта или закусывание губ, к примеру, свидетельствуют о беспокойстве, ну а скривленный в одну сторону рот – о скепсисе или насмешке). Улыбка на лице, как правило, выражает дружелюбие или потребность в одобрении. Улыбка для мужчины – это хорошая возможность показать, что он во всякой ситуации владеет собой. Улыбка женщины значительно правдивее и чаще соответствует ее фактическому настроению.

Так как улыбки сплошь и рядом отображают разные мотивы, желательно не слишком полагаться на их стандартное истолкование:

- чрезмерная улыбчивость – потребность в одобрении;
- кривая улыбка – знак контролируемой нервозности;
- улыбка при приподнятых бровях – готовность подчиниться;
- улыбка при опущенных бровях – выражение превосходства;
- улыбка без подъема нижних век – неискренность;
- улыбка с постоянным расширением глаз без их закрывания – угроза.

Типичные выражения лица, сообщающие об испытываемых эмоциях, таковы:

- радость: губы искривлены и их уголки оттянуты назад, вокруг глаз образовались мелкие морщинки;
- интерес: брови немного приподняты или опущены, тогда как веки слегка расширены или сужены;
- счастье: внешние уголки губ приподняты и обычно отведены назад, глаза спокойные;
- удивление: поднятые брови образуют морщины на лбу, глаза при этом расширены, а приоткрытый рот имеет округленную форму;
- отвращение: брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой, глаза как бы косят; человек словно подавился или сплевывает;

– презрение: бровь приподнята, лицо вытянуто, голова возвышена, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз; он как бы отстраняется от собеседника;

– страх: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты и через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад, натягивая и распрямляя губы над зубами (последнее как раз и говорит об интенсивности эмоции); когда в наличии лишь упомянутое положение бровей, то это – контролируемый страх;

– гнев: мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, образуя угрожающее или нахмуренное выражение глаз, ноздри расширены и крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет;

– стыд: голова опущена, лицо отвернуто, взгляд отведен, глаза устремлены вниз или «бегают» из стороны в сторону, веки прикрыты, а иногда и сомкнуты; лицо довольно покрасневшее, пульс учащенный, дыхание с перебоями;

– скорбь: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ иной раз несколько опущены. Знать выражения лица при различных эмоциях полезно не только для того, чтобы понимать других, но и для тщательнейшей отработки (обычно перед зеркалом) своих рабочих имитаций.

Откровенно говорят о внутренних переживаниях человека его глаза, недаром опытные манипуляторы пытаются скрывать их выражение за стеклами темных очков.

Людей обычно выдают:

– какие-либо изменения в обычном выражении глаз – возникновение некой эмоции, сигнал реагирования на стимул;

– произвольные движения глаз (заметно «бегающие глаза») – тревога, стыд, обман, страх, неврастения;

– блестящий взгляд – горячка, возбуждение;

– остекленелый взгляд – чрезвычайная слабость;

– увеличение зрачков – ощущение интереса и получение удовольствия от информации, общения, фотографии, партнера, пищи, музыки и прочих внешних факторов, принятие чего-либо, но также и сильное страдание; употребление некоторых лекарств и наркотиков (марихуаны, кокаина...);

– сужение зрачков – накачивание раздражения, злобы, ненависти и сходных отрицательных эмоций, неприятие чего-либо; действие определенных наркотиков (морфия, героина...);

– сумбурные движения зрачков – знак опьянения (чем больше таковых движений, тем человек пьянее);

– усиленное моргание – возбуждение, обман.

Люди предпочитают смотреть с близкого расстояния на тех, кем они явно восхищаются, или на тех, с кем у них близкие взаимоотношения; женщины при этом проявляют больший визуальный интерес, чем мужчины.

В ходе общения чаще всего смотрят партнеру в глаза, когда слушают, а не когда говорят, хотя, осуществляя внушение, иной раз применяют прямой взгляд в глаза в момент произнесения диалога.

Модификации контактов глаз имеют следующую расшифровку:

– «отсутствующий» взгляд – сосредоточенное размышление;

– переключение взгляда на окружающие предметы и в потолок – падение интереса к беседе, излишне длинный монолог партнера;

– настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки сужены) – признак враждебности и явного желания доминировать;

– настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки расширены) – знак сексуальной заинтересованности;

– отвод и опускание взгляда – стыд, обман;

– взгляд сбоку – недоверие;

– взгляд то отводится, то возвращается назад – отсутствие согласия, недоверие.

Значительную информацию о внутреннем настрое человека дает статическое положение его тела. При этом часто повторяемая поза сообщает об устойчивых особенностях личности. Поскольку в перепадах чувств люди обычно лучше контролируют свое лицо, чем тело, нередко вовсе не мимика, а поза способна рассказать об истинных переживаниях индивида. Возможные привязки положений тела к психическому состоянию человека таковы:

– руки заложены за спину, голова высоко поднята, подбородок выставлен – чувство уверенности в себе и превосходства над другими;

– корпус подан вперед, руки (подбоченься) на бедрах – уверенность в своих силах и готовность к активным действиям, агрессивность, взвинченность при разговоре, стремление отстаивать свою позицию до конца;

– стояние, опираясь руками о стол или стул – ощущение неполноты контакта с партнером;

– руки с расставленными локтями заведены за голову – осознание превосходства над другими;

– закладывание больших пальцев рук за пояс или в прорези карманов – знак агрессивности и демонстрируемой уверенности в себе;

– высовывание больших пальцев рук из карманов – знак превосходства;

– скрещенные конечности – скептическая защитная установка;

– нескрещенные конечности и расстегнутый пиджак – установка доверия;

– наклон головы в сторону – пробуждение интереса;

– наклон головы вниз – отрицательное отношение;

– легкий отклон головы назад – знак агрессивности;

– сидение на кончике стула – готовность вскочить в любой момент, чтобы либо уйти, либо действовать в создавшейся ситуации, либо унять скопившееся возбуждение, либо привлечь к себе внимание и подключиться к разговору;

– закидывание ноги на ногу со скрещиванием рук на груди – знак «отключения» от разговора;

– забрасывание ноги на подлокотник кресла (сидя на нем) – пренебрежение к окружающим, потеря интереса к разговору;

– скрещенные лодыжки у сидящего – сдерживание неодобрительного отношения, страх или взволнованность, попытка самоконтроля, негативное защитное состояние;

– положение (сидя или стоя) с ногами, ориентированными на выход, – явное желание прекратить разговор и уйти;

– частая перемена поз, ерзанье на стуле, суетливость – внутреннее беспокойство, напряженность;

– вставание – сигнал о том, что некое решение принято, беседа надоела, что-то удивило или шокировало;

– сцепленность пальцев рук – разочарование и желание скрыть отрицательное отношение (чем выше расположены при этом руки, тем сильнее негатив);

– кисти рук соединены кончиками пальцев, но ладони не соприкасаются – знак превосходства и уверенности в себе и в своих словах;

– руки опираются локтями о стол, а их кисти расположены перед ртом – скрывание своих истинных намерений, игра с партнером в кошки-мышки;

– поддержание головы ладонью – скука;

- пальцы, сжатые в кулак, расположены под щекой, но не служат для опоры головы – признак заинтересованности;

- подпирание большим пальцем подбородка – знак некоей критической оценки;

- выпускание дыма от сигареты: вверх – положительный настрой, уверенность в себе; вниз – негативный настрой, со скрытыми или подозрительными мыслями.

Следует также обращать внимание на жесты, которые в большинстве случаев являются латентными (скрытыми, бессознательными) производными мыслей на рассматриваемый момент времени. Распространены следующие схожие жесты у различных людей, по которым можно судить о внутренних размышлениях объекта:

- активная жестикуляция – частый компонент положительных эмоций, понимаемый другими как выражение дружелюбия и заинтересованности;

- чрезмерная жестикуляция – признак беспокойства или неуверенности.

При определении мыслей и эмоций индивида следует отмечать лишь непроизвольную жестикуляцию:

- демонстрация открытых ладоней – показатель откровенности;

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

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

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

- потирание пальцем века – ложь, но иной раз – ощущение подозрительности и лжи со стороны партнера;

- потирание и почесывание различных фрагментов головы (лоба, щек, затылка, уха...) – озабоченность, смущение, неуверенность;

- поглаживание подбородка – момент принятия решения;

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

- пощипывание ладони – готовность к агрессии;

- покусывание ногтей – внутреннее беспокойство;

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.