

# ПРИЕМЫ В ОБЩЕНИИ

ГИПНОТИЧЕСКИЕ

ГИПНОТИЧЕСКИЕ  
ПРИЕМЫ  
В  
ОБЩЕНИИ



• манипуляция, как она есть

• "классический" гипноз

• эриксоновский гипноз

• что такое НЛП

Михаил Бубличенко

**Гипнотические приемы в общении**

«1000 бестселлеров»

## **Бубличенко М. М.**

Гипнотические приемы в общении / М. М. Бубличенко — «1000 бестселлеров»,

Данная книга ни в коей мере не является ни учебным пособием, ни руководством к практическому применению. В любом случае предпочтительны совет и консультация квалифицированного специалиста. Автор и издательство не несут ответственности за возможные негативные последствия от практического применения информации, представленной в данной книге.

© Бубличенко М. М.

© 1000 бестселлеров

## Содержание

От автора	5
Раздел первый	7
ВЕК МАНИПУЛИРОВАНИЯ ИЛИ «ПРАВЬ, ИНФОРМАЦИЯ»!	7
ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНУШАЕМОСТИ НЕМНОГО ФИЛОСОФИИ	9
КОМПЬЮТЕР КАК СРЕДСТВО ВНЕДРЕНИЯ В ПСИХИКУ	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11
	12

# Михаил Михайлович Бубличенко

## Гипнотические приемы в общении

### От автора

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

Ведь, по сути, практически все эти книги либо дают массу специфической информации, для восприятия которой у рядового читателя попросту не хватает знаний, либо (особенно это относится к всякого рода самоучителям типа «как овладеть гипнозом за три дня») вообще не представляют ни познавательного, ни практического интереса.

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

Думается, это далеко не открытие – и большинство людей прекрасно все понимают. Однако интерес – налицо.

Бесспорно, часть аудитории рассуждает примерно так: раз умные люди пишут о том, что психика способна творить чудеса, и существуют способы, доступные практически каждому человеку, научиться каким-то конкретным техникам (в нашем случае – гипнозу), то почему бы и не попробовать? В данном случае не уделяется должного внимания основополагающему закону: для того, чтобы любая техника или метод принесли результат, нужно хорошо понимать, каким именно образом они работают. Механическое следование рекомендациям попросту ничего не даст.

Однако пусть даже многие рассуждают не вполне серьезно; тем не менее, интерес к проблеме гипноза охватывает слишком широкий спектр читательской аудитории, чтобы считать на этом вопрос исчерпанным.

Именно поэтому то предисловие, которое вы читаете в данный момент, совершенно необходимо.

Каждый автор, помимо знания предмета своей книги, должен четко отдавать себе отчет в нескольких вещах: прежде всего, почему он взялся писать на эту тему, далее – что он хотел бы в конечном итоге сказать (даже если человек всего лишь хочет популярно описать какое-то явление, он вкладывает в такую популяризацию, как неотъемлемую часть, и свое собственное отношение). Наконец – и тут-то мы, возможно, подходим к самому главному – автор просто обязан понимать, к кому он обращается, на какого читателя рассчитывает. Потому что угодить всем в равной степени невозможно.

И если говорить о данной работе, хочется сразу дать представление о том, зачем, для кого и как она написана. Очень хорошо бы было прочесть эти строки до того, как вы купите эту книгу, чтобы не испытывать потом разочарования.

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

Так что вы вполне сможете почерпнуть здесь для себя и кое-что несомненно полезное в плане чисто практическом.

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

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

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

И начнется книга с того, чтобы попытаться для начала хоть в какой-то степени обрисовать весь контур того поистине огромного и очень сложно взаимосвязанного спектра проблем, которые объединяют в себе термины «гипноз», «внушение», «манипуляция сознанием». Если вы, читатель, не отложите книгу теперь, а перевернете страницу, то во вступительной части сможете ознакомиться с попыткой такого обобщения. Насколько удачной – судить только вам.

*Автор.*

## **Раздел первый**

# **ПОПЫТКА ОХВАТИТЬ ПРОБЛЕМУ В ЦЕЛОМ**

## **ВЕК МАНИПУЛИРОВАНИЯ ИЛИ «ПРАВЬ, ИНФОРМАЦИЯ»!**

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

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

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

Суть в том, что манипуляции сознанием внезапно ворвались в нашу жизнь в таком количестве, что стали, по сути, «нормой жизни» – однако бедный человеческий мозг не готов к эволюционному приспособлению и изменению с такой скоростью. В результате можно наблюдать слишком много отрицательных явлений, сопутствующих нарастающему процессу информатизации, что это заставляет задуматься очень о многом.

И рекламная, и политическая информация доставляется потребителю бесплатно, ее изготовление оплачивает заказчик, а его цель – всегда формирование психики в каком-то плане. Как минимум, это формирование спроса на товар, и не суть важно – «памперсы» это, «сникерсы», или «идеи о демократии».

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

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

Поскольку технологиями манипулирования успешно охвачена значительная часть потребителей информации, то есть населения страны, в той социальной формации, которую принято называть демократическим обществом, монопольное право на информацию прекрасно заменяет любые «недемократические» виды правления.

Если власть не учитывает интересов общества, в этих условиях неизбежны кризисы доверия к информации, а в информационном обществе это означает торможение нормальной адаптации людей к глобальным изменениям. Конечным итогом может стать социальный катаклизм.

Таким образом, очевидно, что умелое манипулирование информационными потоками является одним из главных условий глобального развития в желаемом направлении. Все, связанное с возможностью манипулировать информацией на уровне не только отдельных социальных слоев, но и общества в целом, отныне относится к сфере наиболее современных, передовых систем государственного управления как такового.

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

Здесь мы и подходим к первому из тех моментов, которые вкуче должны составить общую картину обсуждаемого в нашей книге вопроса.

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

Подобно тому, как в медицине используется эффект «плацебо» для изучения реального воздействия того или иного лекарства, сегодня проводятся акции глобального внушения лишь затем, чтобы узнать как можно больше обо всем, что связано с внушаемостью населения и процентного определения той части общества, которая поддается (или, напротив, нет) внушению посредством новых технологий.

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

Интерактивные опросы показывают, что нужные представления удается внушить довольно высокому проценту людей – от 50 до 75 %.

Правда, социологические опросы лишь тогда можно считать вполне корректными, когда в них представлены пропорционально все слои населения. Такие опросы также проводились неоднократно, и результат их, хоть и несколько ниже, все равно достаточно высок – до 40 % всего взрослого населения прекрасно поддается внушению.

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

## ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНУШАЕМОСТИ

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

Когда говорят о внушаемости, под этим термином принято понимать степень готовности человека менять свои мысли либо поведение за счет воздействия особых, специально сконструированных речевых или прочих методик либо техник психического манипулирования. Таким образом, внушаемость – понятие, которое может рассматриваться не обязательно в контексте гипноза, но показатель общего склада личности. Это одна из психических характеристик, и потому нельзя рассматривать (за исключением отдельных особых случаев) как свойство «плохое» или «хорошее». Здесь может сыграть роль лишь уровень, при котором следует говорить уже о патологической внушаемости – которая, как правило, присуща лишь не вполне здоровым людям.

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

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

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

## НЕМНОГО ФИЛОСОФИИ

Буквально на глазах одного поколения произошел полный крах формировавшейся в течение столетий системы передачи и организации информации, основанной на письме и чтении.

Современная система, масс-медиа и электронные СМИ основное внимание уделяют иллюстративности, благо возможности их здесь поистине безграничны. Главным источником получения информации становится экран – и маленькие дети, и студенты ВУЗов сегодня гораздо более охотно черпают знания из компьютерных программ, Интернета и телепередач, нежели из книг.

Развитие и прогресс – вещи естественные, эти процессы не могут быть взяты под контроль либо пересмотрены заново. Тем не менее, желательно вполне отдавать себе отчет во всех последствиях.

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

Чтобы разобраться, какие негативные последствия могут последовать, необходимо понять, как устроена новая система коммуникации и чем она отличается от прежней в принципе.

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

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

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

## **КОМПЬЮТЕР КАК СРЕДСТВО ВНЕДРЕНИЯ В ПСИХИКУ**

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

Далее стали появляться и специальные программы, созданные с целью вызвать тот или иной эффект – релаксацию, успокоение, вплоть до подобия гипнотического транса. Эффект, как правило, был основан на сочетаниях видео– и аудиоэффектов, которые вызывали я резонанс на альфа-частоте головного мозга.

С виду это безобидные цветные полосы, складывающиеся в никогда не повторяющиеся узоры и спокойная музыка с четким ритмом. Однако специалисты быстро поняли, какие перспективы это открывает.

Нужная цветовая гамма и музыка способна действительно «гипнотизировать», вводя человека в транс. Эти программы получили название псионических.

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

Основной вопрос для размышления – не исключено, что подобного рода программы могут распространяться по сети Интернет и попадать на компьютер вместе с вирусом (или в виде его). Не вызывает никаких сомнений, что данная технология в ближайшее время будет всячески развиваться и совершенствоваться.

## **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.