

**Манипуляция  
сознанием**



**Гипноз**

# **Илья Валерьевич Мельников**

# **Манипуляция сознанием**

## **Серия «Гипноз»**

*Текст предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=6057396](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6057396)*

### **Аннотация**

Пока методика цыганского гипноза была достоянием относительного узкого круга лиц, не заинтересованных в рекламировании своих исключительных способностей и тщательно хранивших тайну криминального ремесла, всеобщая неосведомленность о скрытом оболванивании публики не могла вызвать беспокойство общества. Из этой книги вы узнаете основные принципы манипуляции человеческим сознанием.

# Илья Мельников

## Манипуляция сознанием

*Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

Пока методика цыганского гипноза была достоянием носительного узкого круга лиц, не заинтересованных в рекламировании своих исключительных способностей и тщательно хранивших тайну криминального ремесла, всеобщая неосведомленность о скрытом оболванивании публики не могла вызвать беспокойство общества. Отдельные истории обмана граждан с помощью гипноза вроде тех, которые рассказаны в начале книги, воспринимались как экзотика, а жертв этого обмана считали беспредельными простофилями. Основная же масса мошеннических «подвигов» с применением цыганского гипноза с гипнозом как особым состоянием психики не связывалась вовсе: жертва гипнотического воздействия просто-напросто не находила объяснение случившемуся.

Положение существенно изменилось после открытий Ми-

лтона Эриксона и его последователей. Оказалось, что традиционный гипноз – это лишь вершина айсберга, что гипнотические внушения могут быть произведены в состоянии бодрствования, а специальные методики позволяют наводить транс в обыденной обстановке и практически незаметно для непосвященных. Открытие гипнологов, руководствовавшихся в своих исследованиях прежде всего интересами психотерапии, быстро распространилось в других сферах деятельности человека. И это не удивительно. Что может быть притягательнее, скажем, для политика или бизнесмена, возможности эффективно влиять на действия других? Массовыми тиражами были изданы соответствующие учебные пособия, уверявшие в аннотациях потенциальных покупателей в том, что освоить гипноз способен каждый, и это, скажем прямо, чистая правда. Гипнотизерам, хотя бы немножко, захотели стать торговцы, пропагандисты, рекламные агенты и т. д. и т. п. Но, увы, не только они. Было бы в высшей степени странным, если бы специфический интерес к доступному гипнозу не проявили люди с авантюрным и криминальными наклонностями. Для них открытие ученых – золотая жила. Так что сегодня наткнуться на «гипнотизера» можно не только на вокзале, в парке, на рынке, но и в кабинете руководителя уважаемой фирмы, на художественной выставке, в театре и казино, в сауне и на пляже. Внешность его может быть и цыганской, но это совсем не обязательно, русые, курносые, голубоглазые осваивают науку мо-

шенничества ничуть не хуже горбоносых брюнетов. Можно сказать Эриксону «Спасибо!» за то, что он помог разгадать тайну цыганских манипуляций с нашим сознанием, однако надо признать, что его исследования подняли свою волну мошенничества и преступлений: к гадалкам подключилась целая армия джентльменов удачи, промышляющих в самых разных сферах общества. Это обстоятельство требует ознакомления читателя с более сложными техниками, используемыми и для наведения транса, и для внушения в состоянии бодрствования.

Как уже не раз отмечалось, специфика цыганского гипноза заставляет мошенника «обрабатывать» клиента окольными путями. Он не дает прямых команд сделать то-то и то-то, а подталкивает человека сделать это так, как будто он действует по собственной инициативе. Мошенник комментирует, спрашивает, советуется и – добивается своего. За его поведением – определенная стратегия. Одна из них – предположение. Фраза стоится таким образом, что какое-то явление, действие или предмет подается в ней так, как будто оно реально принято. Например, у вас спрашивают: «Вы заплатите долларами или рублями?» Вопрос невинный, но вы еще не сказали, что вообще намерены приобретать эту вещь. Вопрос предполагает, что такое решение вы уже приняли и остается решить пустячок – платить рублями или долларами, над чем вы и начинаете размышлять.

Предполагаю, что прочитанное вызвало у читателя ирони-

ческую улыбку: примитивная уловка, видимая, как говорится, невооруженным глазом. Не торопитесь с выводами. Напомню, что «продавец» к вам уже подстроился и ведет, ваше сознание уже не столь критично, как при чтении этих строк.

Следующий маневр – команда, скрытая в вопросе. Уверен, что такие команды каждый из нас не так уж редко и дает, и получает. Мы говорим приятелю, жене, мужу, брату, сыну: «Ты бы не мог (ла) бы подать мне спички?» Вопрос предполагает ответ «да» или «нет», но нам подают спички. В определенной ситуации вам могут сказать например, так: «Любопытно, вы уже знаете, что уступите мне эту вещь?» Слово «знаете» в дано контексте очень коварно – это ловушка для сознания. Вы начинаете размышлять над ним, совершенно упуская из виду главное: уступать или нет то, о чем вас просят.

# 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.