

УДК 316.3

А.П. Синявская, Ю.Н. Семенюк (1 курс, каф. НБ),  
А.В. Дружинин, к.т.н., зав. каф. “НБ”

## СУГГЕСТИЯ, КАК ФЕНОМЕН УПРАВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТЬЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ

Суггестия – это феномен, лежащий в основе сложноорганизованных общекосмических информационных процессов. Так как физическая природа проявленного и непроявленного Космоса – это информация, то суггестия есть высшее состояние наиболее высокоорганизованной и развитой космической материи. Суггестию следует понимать как общекосмический феномен всеобщей взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности любого пространственно–временного проявления материи с любой другой пространственно–временной точкой Вселенной. Поскольку материя существует только в виде изменяющегося процесса, то плотность и сложность именно информационных процессов и определяет уровень развития материи, то есть ее конкретную форму и способ существования.

На уровне столь высоко организованного способа существования материи, как феномен человека, во Вселенной появляется и наиболее сложный вид высокоорганизованной общекосмической суггестии, то есть общекосмического информационного взаимодействия – феномен внушения. Таким образом, явление внушения – это лишь частное проявление общекосмических информационных процессов.

В известном смысле происходит постоянное диалектическое взаимодействие между отдельным локализованным информационным процессом и всеобщим космическим информационным взаимодействием. Это значит, что вершиной такого диалектического взаимодействия частной и всеобщей информации являются отношения “внушения” и “суггестии”. Здесь “внушение” – это наиболее развитый способ существования материи (информации) на уровне человека, а “суггестия” – это наиболее развитый способ информационного существования всего материального Космоса. Таким образом, каждый человек постоянно находится под прямым или косвенным (опосредованным) воздействием других объектов и субъектов, то есть все люди постоянно подвержены прямой общекосмической суггестии и многочисленным частным внушениям от других людей, прямым и опосредованным. Можно говорить, что каждый человек днем и ночью как бы загипнотизирован реальностью, взаимодействует с ней в силу своего объективного существования.

В обычной обстановке на человека сильнее воздействуют внешняя и внутренняя среда и в меньшей степени – Космос. Но в измененных по специальной психотехнике состояниях мозга, отключившись от влияния близкой среды, можно хорошо прочувствовать общекосмическую суггестию – космическое внушение. В нашей Вселенной только человек может освободиться от закона всемирного внушения.

Упрощая некоторые положения, можно сказать, что человек испытывает внушения со стороны окружающей среды (леса, море, небо, погода, обстоятельства жизни, люди, друзья, врачи), окружающих предметов (камни, телевизор, уют, потолок, ковер, обувь), собственных мыслей, настроения и т.д.

Технической основой внушения является умело выстроенная игра на развитом воображении и чувстве веры, поэтому внушаемость выше у тех, кто живо и активно включается в предлагаемую игру и старательно разыгрывает предлагаемую роль. Благодаря эмоциональной поддержке воображение разыгрывается настолько, что легко удается внушить установку на любой психофизиологический сдвиг в работе организма отдельного человека или целой группы людей. От развитости воображения зависят достоверность и качество внушения,

особенно если оно обеспечено устойчивым вниманием, достаточно хорошо работающей памятью и необходимым не критическим уровнем восприятия.

Внушение эффективнее, когда оно имеет эмоционально–смысловую насыщенность и сопровождается соответствующей мимикой, жестами и интонацией. Причем ключевые слова внушающий произносит четче, резче, напряженнее, эмоционально насыщеннее и обязательно в повелительной форме. Классическим примером эффективного внушения может служить манера древнерусских жрецов произносить заклинания.

Непрямое внушение с отставным эффектом сильнее прямого, если внушаемые представления или действия не встречают сопротивления или даже поддерживаются и усиливаются слушающим благодаря его опыту.

Внушаемость выше у детей в возрасте 6 – 12 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 приняты или желательны для данного ученика. И, кроме того, чем полезнее и более ожидаема внушаемая информация, тем авторитетнее для ученика личность обучающего.

Природа феномена внушаемости лежит в предсоциальной жизни древнего человека (архантропа), который унаследовал свою биологическую зависимость от стадного чувства и чувства автоматического подчинения более опытному вожаку в стаде предлюдей, которые жили обычно по 20 – 30 особей с жестко установленным вожаком.

Действенности внушения служит придание внушаемой информации оттенка сугубой фактичности и подлинности, для чего постоянно делают ссылки на авторитеты, печать, телевидение, приводят 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. Внушение через чувства сильнее, чем через логические умозаключения.

Внушение намного эффективнее, когда воздействие оказывают не на одного человека, а на большую 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 взаимовнушаемость и подражание, особенно если в группу внедрены “специальные” люди. В большой массе людей происходит психологическое заражение, причем признаки внушаемых ощущений ярче, когда именно однородные ожидания достигают крайнего напряжения. При коллективном внушении внушаемость отдельного человека часто 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, тепло магнитного поля и т.д., особенно если внушающий специально 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 или чуда. Так, иногда сообщение о мистических, чудесных фактах биографии и родословной внушающего лица усиливает его воздействие на аудиторию.

Правильное построение информации, позволяющее лучше ее понимать и усваивать, повышает ее внушающий эффект.

Внушение – это процесс воздействия на психическую сферу человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием целенаправленного активного его понимания, развернутого логическо-

го анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта. Содержанию сознания, усвоенному по механизму внушения, в дальнейшем присущ навязчивый характер, оно с трудом поддается осмыслению и коррекции, представляя собой совокупность внушенных установок (Д. Узнадзе).

Контрвнушение – это объективно существующие свойства личности, которые в процессе любого общения стремятся осознанно или неосознанно влиять на процесс общения с целью влияния на партнера по общению. Это естественное свойство личности в норме позволяет сохранять личность в социуме. Но у очень многих людей контрвнушаемость развита настолько, что они всегда, в любой обстановке и при любых обстоятельствах, стараются навязать и внедрить в сознание своего партнера по общению только свои мысли, идеи, аргументы и т.д., при этом совершенно игнорируя ту информацию, которую пытается навязать противник.

Оказывается, что сопротивление и контрвнушаемость (то есть желание сохранить свои убеждения и навязать их собеседнику) на 60% зависят от эмоциональной составляющей, а именно: на сколько симпатичны или несимпатичны друг другу участники общения. С древних времен люди научились использовать эту закономерность, например, участником “общения” подставляли красивую девушку без комплексов, и “противник” не мог “сопротивляться”. Или, например, еще более сильный способ снижения эмоциональной устойчивости личности и автоматического появления чувства взаимной симпатии – совместный прием алкоголя. Выпили вместе..., и все “вопросы” решаются, в том числе и те, с которыми “противник” никак ранее не соглашался. И наоборот, можно загубить любые “переговоры”, если “партнер” вызывает явную антипатию. Поэтому во всем мире при общении принято улыбаться, следить за своей привлекательностью, внешностью и как-то стараться понравиться, иначе никакие другие последующие аргументы не сработают. Но самой сильной эмоциональной “зажигательной смесью” является совместное использование обоих стресс-факторов – “девушки” и “вина”; редко кто сопротивляется такому аргументу.

История знает немало тому примеров, когда великие императоры, цари, полководцы, мудрецы и т.д. не устояли перед такого рода “аргументами” и проигрывали “вещи”, о которых потом могли сильно сожалеть и которые каким-либо другим способом, включая пытки (!) добиться от них было невозможно... Умные, сильные, опытные – а “проигрывали”. А уж если “симпатия” перерастет в “любовь”, или выпивка “выполнена” несколько раз, то с “противником” можно делать вообще все, что угодно...

Волевая контрвнушаемость действует на сознательном уровне психики и выражается в анализе внушаемой информации, сопоставлении ее со своими установками, социальным и иным опытом, убеждениями, взглядами, принципами, возрастными особенностями психики, характером, темпераментом, волевым тонусом и др.