

УДК 159.923:316.6

Т.И. Серова, Е.А. Соловьева (1 курс, каф. НБ),  
А.В. Дружинин к.т.н., зав. каф. “НБ”

## УЧЕТ ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Для того чтобы не стать объектом внушения, необходимо узнать, что повышенной внушаемости способствуют некоторые психофизиологические состояния, которые внушающий может использовать или вводит в них внушаемых. Рассмотрим психофизиологические состояния, которые способствуют повышенной внушаемости:

1. Пассивное состояние сознания, отсутствие активной мыслительной деятельности.
2. Наличие СК или иных видов нормальных или патологических изменений или суженных психофизиологических состояний.
3. Глубокое психологическое состояние умиротворенности и внутреннего покоя.
4. Мышечная релаксация (локальная и общая).
5. Эмоциональный стресс (положительный или отрицательный).
6. Состояния эмоциональной эйфории и экстаза (религиозного, творческого, мистического и т.д.).
7. Состояния легкого эмоционального возбуждения или эмоционального утомления.
8. Комфортная, удобная поза, помогающая состоянию внутренней комфортности и гармонии.

Повышению внушаемости способствует и ряд внешних обстоятельств:

1. Мягкая, приятная, негромкая музыка.
2. Отсутствие иной, кроме внушения, информации.
3. Мягкое полутемное фиолетовое освещение.
4. Наличие в воздухе небольшого количества трансгенных ароматов.
5. Внушительный и авторитетный вид и голос внушающего.
6. Ситуация полной неосведомленности и некомпетентности для внушаемого в обсуждаемой информации.
7. Неопределенность самой ситуации.
8. Внезапное действие суггестивных факторов с дефицитом времени для принятия решений (например, паника).
9. Разнополость и привлекательность участников внушения.
10. Привлечение к совместному “обсуждению” и других легковнушаемых лиц, которые своим поведением способствовали бы успеху внушения.
11. Совместный с внушаемым прием алкоголя или пищи. Или хотя бы совместное участие в каком-либо мероприятии, эмоционально положительно окрашенном.
12. Многократное касание тела внушаемого, особенно кистей его рук, головы, плеч, талии (можно в танце).
13. Прямой взгляд в глаза внушаемого.
14. Уверенное “игровое” поведение внушающего.
15. Выраженная превосходящая физическая и нервная сила внушающего.
16. Профессионализм и общая эрудиция внушающего.
17. Безвыходность положения внушаемого.
18. Удобное время суток для внушения (вечер, ночь).
19. Использование внушающим направленных магнитных полей, “расшатывающих” психику и волевые качества внушаемого.

20. Использование внушающим направленными электромагнитными излучениями СВЧ 5 – 7 мм диапазона, изменяющих исходную внушаемость человека или группы людей.

21. Использование внушающим направленными электростатическими полями, вызывающими ощущение непреодолимого страха, почти безумия, и делающих психику человека сверхуправляемой и податливой любым командам.

22. Использование внушающим незаметных жидких (испаряющихся), аэрозольных и воздушных направленных психотропных препаратов, вызывающих у внушаемого на заданное время (например, на время беседы) резкое сужение сознания, выключение памяти и самосознания и делающих процесс внушения на 100 % эффективным и безопасным, с незаметным для внушаемого возвращением его психики в норму через заданное внушающим время.

23. Применение по отношению к внушаемому специальных процедур, резко “ломающих” его волю и вызывающих особое сверхсуггестивное состояние сознания (длительное лишение сна, двигательная фиксация и сенсорная изоляция, уколы специальными препаратами и т.д.).

В начале 1999 года в Санкт–Петербурге появилось несколько организаций (“фирм”), которые приглашали на презентацию избирательно и только мужа и жену вместе. Осуществлял эту акцию человек, уже состоящий в организации, как правило, сообщалось знакомым, что проводится презентация фирмы, где дают работу. Иногда сообщалось, что средний заработок 500 долларов в месяц, вербовщик говорил, что билетов мало, но вам я постараюсь достать, при этом не сообщалось что за фирма, ссылаясь на секретность. Когда “клянувшаяся” пара прибывала на место, сообщалось, что по техническим причинам начало будет задержано минут на 10, а пока можно выпить сока и послушать музыку (сок с веществами, способствующими сужению сознания, музыка успокаивает, убаюкивает, расслабляет), создавалось синеватое освещение.

Затем проводилась беседа, в которой предлагались способы зарабатывания денег, из зала выкрикивали, скандировали: “Нам никто не поможет, мы сами заработаем”. Делался перерыв, в котором всем предлагалось подписать обязательство о неразглашении презентации и фирмы. Женщинам преподносились цветы (бесплатно!), которые взбрызгивались ароматическими маслами для приглушения чувства осторожности и создания лёгкой эйфории.

Во втором акте выступали уже работающие в фирме и предлагали сдать по 3000 долларов на организацию. Всем предлагалось подписать документ о передаче указанных денег фирме с полным правом ими распоряжаться, если кто–то не подписывал, его направляли на беседу с менеджером. Менеджер осуществлял силовое внушение или гипноз и “жертва” была готова на всё. При попытке покинуть презентацию проводилось лёгкое запугивание дюжими охранниками.

В заключение вечера в баре обмывали сделку коньяком с наркотическими веществами, после чего с вербовщиком ехали за деньгами домой или к знакомым взять в долг. Фирма за вечер имела от 30 до 60 тыс. долларов, а “жертвы” — психическое расстройство и постоянные звонки ночью (производилось запугивание, чтобы не обращались в правоохранительные органы), вербовщик получал по 500 долларов за приведённого человека, с которым сделка состоялась.

Существует аксиома безопасности: “Человек, информированный о возможной опасности, уже наполовину защищён”,– если бы наша пара знала о внушении и психофизических воздействиях, то указанного случая в их жизни могло бы и не быть.

Таким образом, требуется, в том числе и создание законодательной базы для защиты человека и общества в целом от психоинформационных опасностей, так как использование указанных воздействий уже носит массовый характер.