КНИГА: «ПСИХОЛОГИЯ ПОДСОЗНАНИЯ. ВСЁ О ПОДСОЗНАНИИ ЧЕЛОВЕКА»





Дорогие коллеги, в дополнение к посту о программе обучения как влиять на подсознание, сегодня представляю очередное пособие для реализации этой программы: как подсознание предупреждает Вас о беде, предвидит Ваше будущее, работает на Вас «детектором лжи» и управляет Вашим поведением…
Проф. Александр Панасюк

ОГЛАВЛЕНИЕ
Введение 8
1. Подсознание собеседника как неинструментальный полиграф 8
2. Кто управляет нашим поведением? 10
3. Общение на «автопилоте» или В режиме «ручного управления»? 12
4. Подсознание и сознание: сравнение их влияния на поведение человека 15
5. Подсознание… подсознание… вся жизнь на подсознании? 17
6. Почему для советской психологии подсознание «не существовало», или О месте подсознания в сознании наших соотечественников 17

6.1. О подсознании — подпольно 18
6.2. Заглянем в современные учебники по психологии… 19
6.3. Заглянем в современные словари по психологии… 23
6.4. «В интернете есть все». Действительно, все, кроме описания феномена «подсознание» 25
6.5. А что же наука? 26
7. Познавая этот мир подсознания… 28
Глава 1. Подсознание: что это такое? 29
1.1. «Подсознание и память», или «Подсознание или память» — как правильно? 29
1.2. Подсознание — не только хранилище, но еще и «управляющий» этим хранилищем 32
1.3. Определение подсознания 34
1.4. Термин «подсознание» — его синонимы и «синонимы» ... 34

1.4.1. Соотношение терминов «подсознание» и «бессознательное», или Почему Фрейд не любил термин «подсознание»? 35
1.4.2. Соотношение терминов «подсознание» и «предсознание» 37
1.4.3. Соотношение терминов «подсознание» и «подкорка», или И.Павлов: «Я не знаю что такое психология» 38

1.4.4. Соотношение терминов «подсознание» и «иррациональное» 40
1.4.5. Другие синонимы (и синонимы синонимов) 40
1.5. Психология подсознания
и физиология высшей нервной деятельности 41
1.5.1. Подсознательное поведение и рефлекторное поведение. . 41
1.5.2. Подсознательное поведение и инстинктивное поведение. . 42
1.6. Сознание как «визави» подсознания,
или Что такое сознание? 43
1.6.1. К пониманию термина «сознание» 43
1.6.2. Определение сознания 50
1.6.3. Термин «сознание» — его синонимы и «синонимы» ... 51

1.6.3.1. Термины «сознание» и «психика» — почему в отечественной лексике их часто отождествляют? 51
1.6.3.2. Соотношение терминов «сознание» и «рациональное» 52
1.6.3.3. Другие синонимы термина «сознательно» (в контексте «сделал», «получилось»…) 52
1.7. Основные источники информации для подсознания,
или Как создается подсознательная информация 52
1.7.1. Внешняя среда как источник информации 53
1.7.1.1. Что первично для поступающей к человеку из
внешней среды информации — его сознание или
подсознание? 53
1.7.2. Сознание как источник информации 57
для подсознания 57
Притча «О профессорском галстуке». . 57
1.7.3. Внутренняя среда как источник информации 62
для подсознания 62
1.7.4. Иные (гипотетические) источники информации 63
для подсознания 63
1.7.4.1. Гипотетическое Внемировое информационное поле как источник информации. . 63
1.7.4.2. Прежние жизни как источник информации 65
1.8. Как подсознательная информация может
проявляться вовне, или Принципиальные способы
познания подсознания 66
4
Глава 2. Подсознание: зачем оно нам,
или основные функции подсознания 68
2.1. Об управленческой функции подсознания 68
2.1.1. Он и не знал, почему решил голосовать за Лебедя! 69
2.1.2. Сравнение влияния подсознания и сознания на принятие человеком решения 73
2.1.3. Почему он выбрал профессию юриста, или Кто же управляет выбором профессии — сознание или подсознание? 80
2.1.4. Человек никогда ничего не делает случайно 88
2.1.5. Человек никогда ничего не говорит случайно 105
2.1.6. И кирпич на голову падает не случайно… 109
2.1.7. Почему Айвазовский писал море? 116
2.1.8. Кистью художника управляет подсознание! 117
2.1.9. Почему Пушкин не написал «Войну и мир»? 118
2.1.10. Откуда появляется мода? 120
2.1.11. О модельерах и их подсознании 120
2.2. О месте подсознания за столом переговоров,
или О психодиагностической функции подсознания 123
2.2.1. Что нам важнее знать о человеке 123
2.2.2. Всегда ли можно доверять информации, оцениваемой как подсознательной? 124
2.2.3. Актерские способности
и подсознательные программы поведения 125
2.2.3.1. Почему великий И. Смоктуновский
не справился с ролью Ленина? 126
2.2.4. Самый лучший экспромт — заранее подготовленный экспромт 128

2.2.5. О дистанционной психодиагностике 129
2.3. Аналитико-прогностическая функция подсознания 130
2.3.1. О названии раздела, или Определимся с терминологией 130
2.3.2. Об источниках информации о будущем 131
2.3.3. Обладает ли подсознание «даром предвидения»? ... 133
2.3.4. Сновидения как источник предвидческой информации 136
2.3.5. Еще об одном источнике предвидческой информации, или Верить или не верить в суеверия? 141
2.4. Психологическая защита, или Как подсознание
защищает нас от «психогенных микробов» 152
2.4.1. Как природа защищает нас
от вредоносных воздействий 152
2.4.1.1. О болезнетворных (патогенных) микробах и биологической защите 152
2.4.1.2. О «психических микробах» и психологической защите 153

2.4.2. Почему Лиса сказала глупость, или О защите «Рациональное объяснение» 155
2.4.3. « Я забыл» или «У меня забылось» — как правильно говорить, или О подсознательной защите «Вытеснение» 158

2.4.3.1. Я ничего не могу забыть 159
2.4.3.2. Что мы лучше помним: хорошее или плохое? ... 161
2.4.3.3. Как подсознание защищает нас от памяти, или О механизме защиты «Вытеснение» 165
2.4.3.4. Забыл позвонить — тоже из-за защитной функции подсознания? 169

2.4.4. Почему человек, не выдержав, «взорвался», или о защите «Вымещение» 173
2.4.5. Почему люди видят не то, что есть, или О защите «Уход от реальности» 178
2.4.6. «Двойная бухгалтерия» родительской любви, или Еще раз о подсознательной защите «Уход от реальности» 181
2.4.7. Зачем она заболела, или О защите «Уход в болезнь» 189
2.4.8. Почему «многие знания печаль умножают», или О защите «Когнитивная блокада» 194
2.5. Педагогическая функция подсознания. . 207
2.5.1. Педагогическое воздействие на подсознание —
допустимо ли, Или Воздействие на подсознание помимо
воли человека — суть манипулирование личностью? 207
2.5.1.1. Ч вание? 208
2.5.1.2. Может ли цель оправдывать средство? 210
2.5.1.1. Что такое манипулирование?
2.5.1.2. Может ли цель оправдывать средство?
2.5.1.3. Допустимо ли воздействием на подсознание (манипулированием) располагать человека к себе помимо его воли? 211
2.5.1.4. Допустимо ли воздействием на подсознание (манипулированием) воспитывать ребенка вопреки его воле? 214
2.5.1.5. О ситуациях
«рационально неразрешимых противоречий» 218
2.5.2. Место подсознания в процессе обучения — формирования знаний, умений и навыков 226
2.5.3. Психотехнологии обучения и воспитания с помощью подсознания, или Что такое суггестопедия? 236

2.5.3.1. Метод внушения наяву с воспитательными целями, или «Дайте ребенку славы взаймы и он станет великим человеком» 237
2.5.3.2. Метод внушения наяву с целью обучения 240
2.5.3.3. Гипнопедия как обучающее внушение во сне ... 240
2.5.3.4. Что такое зомбирование? 245
2.5.3.5. «Гипнопедия» и «зомбирование» — соотнесение понятий. . 250
2.5.3.6. Субсенсорное воздействие, или Что такое «Эффект 25-го кадра»? 251
2.5.3.7. Обучение на принципе «Эффекта 25-го кадра» 253

2.6. Место подсознательной сферы психики во врачебной практике, или Терапевтическая функция подсознания 255
2.7. Коммуникативная функция подсознания 257
2.8. Функции подсознания: резюме 259
Глава 3. Можно ли управлять подсознанием? 261
3.1. Зигмунд Фрейд:
«Человек не хозяин в собственном доме» 261
3.2.Судья: «Когда нужно будет,
я сумею управлять своим подсознанием» 262
3.3. Школа йогов и школа дипломатов — что общего? 263
Глава 4. Подсознание как звено между миром горним
и миром земным, или О будущем науки о подсознании 268
4.1. Подсознание и интуиция — подтверждение синонимичности 268
4.2. «Интуиция как окно в мир горний», или Эзотерическая психология об интуиции 271
4.3. Интуиция и подсознание — парапсихологические феномены? 279
4.4. Подсознание как окно в иные миры 279
4.5. О прошлом и будущем науки о подсознании 280

ПРИЛОЖЕНИЕ
1. КНИГИ АВТОРА (и о том, как их можно приобрести)
2. ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ (и о том, как можно пройти такое обучение у Вашего покорного слуги)



ВВЕДЕНИЕ
1. ПОДСОЗНАНИЕ СОБЕСЕДНИКА
КАК НЕИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ ПОЛИГРАФ



Вначале — о полиграфе.

Полиграф — это прибор, с помощью которого можно узнать то, что человек хотел бы скрыть от других. Вообще об этом инструменте можно рассказать много интересного. Однако большинство людей в такую способность полиграфа просто не верят. Спрашиваю их: «А Вы верите в аппарат, измеряющий кровяное давление?». Смешной вопрос. А вот для моих студентов здесь мало смешного, ибо на экзамене им приходится попотеть, чтобы доказать профессору: с помощью «детектора лжи» действительно можно узнать то, что человек пытается скрыть. И как это делать — рассказывают, и что можно узнать, и у кого узнать нельзя (у йогов), и все это доказывают (они у меня молодцы!), поскольку у них-то совкового отношения к подобным «заморским диковинам» («буржуазным выдумкам»), слава Богу, нет.

Давайте предположим, что Вы ведете деловую беседу. Вы предлагаете Вашему партнеру новый вариант... или Вы просите Вашего партнера выделить Вам... или Вы убеждаете его, что лучшим будет такой-то путь, или — ни в коем случае нельзя…

И давайте предположим, что он высказывает Вам свое несогласие с Вашей позицией, он, допустим, не принимает ее. И Вы — на грани провала со своей идеей. Но, к счастью, психологами разработан целый арсенал психотехнологий, которые помогли бы Вам сделать так, чтобы партнер принял Вашу позицию; все зависит от причины, почему сейчас не принимает. А причин может быть две (или две группы): не принимает, потому что его настроили лично против Вас (он ошибочно думает, что Вы замышляете что-то неладное), или не принимает, потому что ему не нравится сама Ваша

идея. И если будет первая причина — то необходимо использовать психотехнологии формирования аттракции1 , а если вторая — психотехнологии рациональной аргументации. Вот только бы знать, из-за чего… Посадить бы его за полиграф, окрутить бы его проводами с ног до головы, и причина будет видна как на ладони (у настоящего профи, разумеется).

Но тут вот какое «но». И даже не одно. Во-первых, не у всех есть этот самый детектор лжи, во-вторых, не у всех есть специалист, умеющий на нем работать, ну а, в-третьих, — и здесь это самое главное — далеко не всегда есть возможность посадить Вашего собеседника за этот прибор. Ну какой уважающий себя деловой партнер согласился бы на это!? Даже подумать странно.

Но не все так плохо! Есть такие «полиграфы», которые невидимы для человека. Только они называются не детектором лжи, а… подсознанием. А еще его можно назвать неинструментальным полиграфом, ибо не из железа он и не из проводов, хотя посылает сигналы о состоянии психики не менее надежные, чем идущие по проводам к самописцам (так было раньше, теперь — к экрану компьютера). Проблема здесь

только одна — научиться читать эти сигналы, овладеть системой кодировки и перекодировки, хотя это уже, как говорится, дело техники.
Но, прежде чем овладеть этими техниками, нужно хотя бы иметь представление о том, что из себя представляет этот самый полиграф, именуемый подсознанием, которое, как оказывается, может не только «открывать другим» самое сокровенное в психике человека2 , но еще и управлять поведением (и через поведенческие акты тоже доносить до нас информацию о состоянии его психики), защищать нас от разных бед, предупреждать о них, помогать лечиться и учиться — и может еще многое иное, о чем будет речь впереди. А пока о том, что оно из себя представляет — это подсознание. Поговорим.
В психологии – эмоциональное притяжение одного человека к другому. О чем у нас будет очень подробный и специальный разговор.



2. КТО УПРАВЛЯЕТ НАШИМ ПОВЕДЕНИЕМ?
Если быть формалистом, то на вопрос — кто нами управляет — необходимо ответить так: нашим поведением могут управлять другие люди (начальник, дежурный), законы («правила поведения в...»), и мы сами. Но применительно к описываемой ситуации, допустим, — беседе двух свободных деловых партнеров, когда действия, высказывания каждого из них вполне добровольны, мы не будем рассматривать ситуации принудительного поведения.
Итак, в ситуации беседы двух свободных партнеров, собеседников наше поведение определяется нашим же состоянием, т. е. нами самими. Значит, когда нас никто не заставляет насильственно что-либо делать, мы сами управляем нашим поведением, т. е. мы вольны делать так или иначе, поступать таким-то образом или по-другому. Мы управляем своими словами, интонацией, темпом, движениями. Я захочу — пожму руку собеседнику, не захочу — не пожму; я захочу — сделаю ему комплимент, не захочу— не сделаю; я захочу — буду говорить мягко, захочу — резко. Как я захочу, ибо в этой ситуации я свободен в выборе поведенческих актов (никто мною не командует — ни начальник, ни учитель, ни родитель, ни милиционер). Но что значит «я хочу»?
— Ну ясно же — это моя воля! «Я хочу» — значит, это мое желание! И не стоит здесь теоретизировать, уважаемый автор! Если мне не запрещают правила или другие люди, то я поступаю так, как я хочу.
— Ах, если бы это было так! Впрочем, не будем спорить, а лучше обратимся к практике, которую, как известно, именуют критерием истины.
Вы идете по улице. Идете и думаете о чем-то своем. Погода хорошая, весна наступает, скоро будет тепло. Красота! Ваше поведение ничем не отличается от поведения обычного прохожего. Назовем его «поведением прохожего». Итак, Вы идете, идете, скользите взглядом по лужицам, по лицам встречных, по витринам магазинов. И вдруг среди прохожих мелькнуло вроде бы знакомое лицо. Вы посмотрели повнимательнее и тотчас узнали: да это Ваш бывший одноклассник, друг детства! И он Вас узнал! Господи, сколько лет, сколько зим! Надо же, какая неожиданная и приятная встреча — друг детства! Ведь когда-то Вы с ним... Стоп! Сейчас не очень интересно знать, что Вы с ним лазили за яблоками в чужой сад или ухаживали за одной девчонкой. Сейчас для нас важно Ваше поведение. Итак, Вы увидели знакомое лицо, вспомнили, узнали — друг детства, обрадовались... И Ваше поведение — это уже не «поведение прохожего», а «поведение при радостной встрече»: Ваше лицо расплывается в улыбке, Вы широко разводите руки, затем обнимаете Вашего друга, затем хлопаете его по спине, еще ткнули кулаком в грудь («Ух, какой ты стал здоровый!»), и все это сопровождается словами: «Откуда ты здесь! Господи, да я тебя и не сразу узнал! Ну здоровяк! Ты как в нашем городе оказался, я же знаю, что ты теперь...» и т.д. Итак — целый комплекс поведенческих актов под названием «Радостная встреча». И вопрос: кто управлял этими поведенческими актами?
— Ну конечно, я! Кто же еще?!
Наивные все-таки люди! Они думают, что они собой управляют!
Если бы так...

…Вы идете по улице и в толпе увидели знакомое лицо — друг детства, с которым Вы не виделись двадцать лет. Впрочем, друзьями вы никогда и не были, хотя и жили в одном доме, хорошо знали друг друга, но чаще — соперничали, нередко дрались, как это бывает у мальчишек. И вот теперь — эта встреча (откровенно говоря не очень-то приятная, все-таки противный он был тип!). Как себя вести? «Ладно, если подаст руку — пожму, все-таки столько уже лет прошло, а то ли было в детстве. Нечего старое поминать, хотя он был, конечно, кляузник... Ну да ладно, чего уж там». И Вы делаете вежливую улыбку, в ответ протягиваете руку (а в мыслях: «Ладно, кто старое помянет... А о чем говорить-то? Наверное, он здесь в командировке, а может быть, здесь и живет?»). «Ты как в нашем городе оказался? В командировке или как?» И здесь перед нами тоже целый комплекс поведенческих актов, но под названием «Вежливая встреча» .

Правда, здесь Вы, прежде чем что-либо сделать (подать руку, улыбнуться ли, спросить), сначала думали, делать это или не делать. И вся-то разница. Но и здесь тот же вопрос: кто управлял этими Вашими поведенческими актами?

— Ну конечно же, я! Не он же!

— Верно, не он.

А теперь давайте сравним эти две описанные выше ситуации: ситуацию «Радостная встреча» и ситуацию «Вежливая встреча». Во второй ситуации Вы каждый свой поведенческий акт совершали преднамеренно, осознанно, т. е. сначала обдумывали — сделать так или не

11

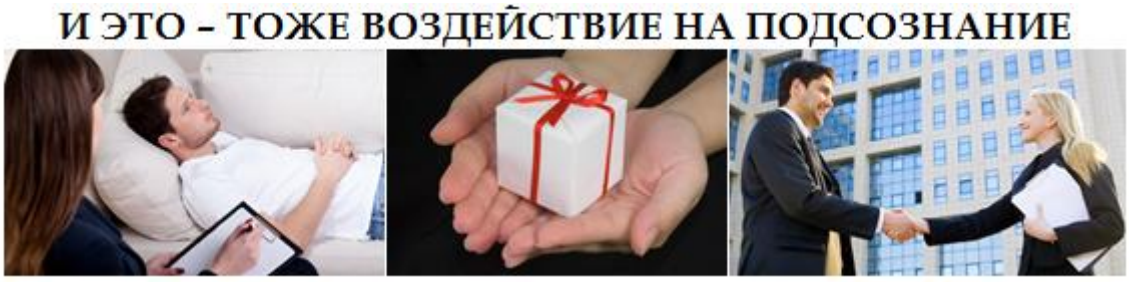
сделать, а в первой — не задумываясь, автоматически, машинально. «Автоматически» — значит как-то «само собой»: и распростертые для объятия руки (Вы об этом вовсе предварительно не думали), и радостная улыбка на лице и т.д. И все это делалось как-то помимо воли, как-то само собой. Здесь не надо было предварительно обдумывать: подать руку или не подать. Все работало как бы на «автомате».

И тогда получается, что в первом случае («Радостная встреча») поведение определялось уже сформированной давным-давно программой (она называется «стереотип поведения при встрече с хорошим человеком»), и все поведенческие акты разворачивались как бы «сами собой», без поэтапных конкретных команд сознания, а во втором случае («Вежливая встреча») поведение, точнее, те или иные поведенческие акты, каждый из них в отдельности, регулировались, управлялись сознанием.

И в том, и в другом случае Ваш ответ: «Конечно же, это я управляю», верен, но оказывается, что этих «я» как бы два: одно управляет, что называется, на «автопилоте» («кнопку» нажал, а дальше все само собой), другое — в режиме «ручного управления». Как видно, наше «я» имеет довольно сложную архитектуру. Какова же она? Какое же «я» и когда управляет нашим поведением?

3. ОБЩЕНИЕ НА «АВТОПИЛОТЕ»

ИЛИ В РЕЖИМЕ «РУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ»?



Постараемся свести к минимуму теоретические положения и будем отталкиваться от практики, от обыденного осознания этого «я». «Я сделал это автоматически (машинально, непроизвольно, бессознательно, неосознанно)». Что же это такое? И еще: если «автоматически», «непроизвольно» — то уже не я? Попробуем разобраться (не забывая, для чего все это нам надо знать: можно ли по поведенческим актам узнать, что на самом деле испытывает наш партнер, когда стремится имитировать совсем другие отношения).

... «Станция работает в автоматическом режиме», «летчик перевел управление на автопилотирование», «космонавты перешли на ручное управление» — эти фразы нам хорошо знакомы и относительно понятны: либо управление кораблем, самолетом происходит по заранее заложенной программе, либо — по воле оператора (космонавта, летчика).

12

Но, как оказывается, в автоматическом режиме могут работать не только технические системы, но и... человек. Самый простой пример такой работы человека в «автоматическом режиме»: Вы случайно коснулись горячего предмета, и Ваша рука тотчас же отдернулась. (Тут уж не скажешь «я отдернул руку», рука «сама», помимо воли, отдернулась.) Сработала автоматика3 (а физиологи скажут — обычный безусловный рефлекс), без участия сознания, ибо Вы и подумать ни о чем не успели. Отметим, что этот поведенческий акт осуществился не только без участия сознания, но даже и без контроля с его

стороны («непроизвольно отдернул»). Еще пример — из практики опытного водителя: на проезжую часть внезапно выбегает человек, и нога водителя тотчас же давит на педаль тормоза! Сработала автоматика (а психофизиологи скажут — обычный условный рефлекс), сработала без участия сознания («Я даже подумать не успел, как нога вдавила педаль в пол!»). «Без участия сознания» — это не значит, что человек находился в бессознательном состоянии. Нет, человек был в сознании, и в момент торможения он молил Бога только об одном — чтобы хватило тормозного пути! Но в его сознании не было задачи: «Надо правой ногой нажать на среднюю педаль». Такой команды сознание не давало. (Равно как не было такой команды, когда человек отдернул руку, коснувшись горячего предмета.) Сработала автоматика. И еще один пример, который я уже приводил: радостная встреча со старым другом: «Старик! Откуда ты здесь, как я рад!..» — руки сами потянулись к нему, кисти рук при этом почему-то развернулись тыльной стороной книзу, голова отчего-то склонилась чуть набок и подалась вперед, а мышцы лица образовали ми-мику под названием «радостная улыбка». И опять — сработала автоматика, ибо и в этом случае человек вовсе не размышлял: протянуть руки или нет, не говоря уже о положении кистей рук, головы и т. п. Психологи скажут — это стереотипное поведение.

Итак, «безусловный рефлекс», «условный рефлекс», «стереотипное поведение» — это работа нашей автоматики.

— Значит, то, что называется «автоматикой», распространяется на руки, мышцы лица, т. е. на наши движения? Но ведь отношение человека проявляется не только в движениях?!

3 В данном контексте под термином «автоматика» понимается совокупность следующих элементов психологической системы (психики): поступление информации в психику, соотнесение этой информации с хранящимися в психике программами поведения, обнаружение соответствующей этой информации программы, что ведет к её запуску, внешние действия человека.

— Не спешите, ибо мы не рассмотрели еще один пример, когда за нас тоже работает наша автоматика. Итак, пример из рассказа: «Сто им мы с ним на улице, разговариваем, а я все думаю, где же мы с ним раньше встречались: лицо знакомое, а где, когда — не помню! Я ему: «Как поживаете?», а сам все перебираю в мыслях ситуации: где мы с ним могли раньше встречаться?» Обратите внимание: «Разговариваем, а я все думаю». Но, если я думаю, т. е. мое сознание занято мыслями о том, где мы с ним встречались, то тогда кто же ведет разговор: «При вет, как дела, как работа?» Оказывается, и здесь тоже работает авто матика — по программе вербальных (речевых) стереотипов.

Получается, что в одних случаях мы что-то осуществляем преднамеренно, осознанно, а в других — непроизвольно, автоматически, неосознанно.

И здесь важен вопрос: где формируется программа действий под названием «Вежливая встреча»? В сознании. А где находилась, откуда извлекалась программа действий «Радостная встреча»? Она была вне сознания. Где же тогда?

Психологи называют эту сферу психики «подсознанием» или «бессознательным»4 . И вывод: поведение человека (его действия, последовательность этих действий) может регулироваться либо программами сознания, либо программами подсознания.

— Скажите, автор, а что больше нами управляет — наше сознание или подсознание? То есть, по-Вашему, по каким программам мы все делаем чаще — по программам сознания или подсознания?

— Прекрасный вопрос. И психологи, конечно же, не могли обойти его молчанием, не исследовав. А американские психологи даже в цифрах выразили удельный вес того и другого в нашем поведении. По их данным, вполне осознанно мы совершаем 20% всех поведенческих актов, а неосознанно, по программам, находящимся в подсознании, — 80%. Но! Даже соглашаясь с другими исследователями, Ваш автор всегда стремится иметь доказательства или доказывать самостоятельно…

Итак, чем же наше поведение в большей мере управляется — программами подсознания или программами сознания? Ответив на этот вопрос, мы будем знать, что же важнее для понимания человека — его подсознание или его сознание? Американские психологи говорят — подсознание, наши, отечественные, судя по учебникам психологии, с этим совершенно не согласны! Кто прав? Поговорим.

4 О соотношении этих двух понятий — «подсознание» и «бессознательное» — позже.

4. ПОДСОЗНАНИЕ И СОЗНАНИЕ: СРАВНЕНИЕ ИХ ВЛИЯНИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

***

7. ПОЗНАВАЯ ЭТОТ МИР ПОДСОЗНАНИЯ…



— Простите, автор, но так и хочется сказать: а не слишком ли большое значение Вы придаете подсознанию?
— Дорогой мой оппонент, с Вашей точки зрения вопрос подобного рода вполне правомерен…
— Скажете сейчас — «от незнания», да?
— Не скажу. Лучше я напишу книгу об этом знании, приведу аргументы в обоснование роли в нашей жизни этого атрибута психики — подсознания, существование которого для многих жителей нашей планеты настолько же естественно, как для нас с Вами — история родного края. А познав этот необыкновенный мир подсознания, Вы многое откроете не только в себе, но и в людях, с которыми Вы имеете дело! И забудете фразу: «Да это у него случайно получилось», ибо будете знать, что это «вырвалось» у него вовсе не нечаянно, а проявило — нет, даже не нынешнее его состояние, а его сущность… А знать об этом важно не только специалистам, работающим с людьми, но и всем… поскольку все мы все равно «работаем» с людьми, от общения с которыми в на-шей жизни зависит очень многое.
Вот почему я решил написать эту книгу… А поскольку я знаю, что сразу не смогу дать ответы на все возможные вопросы моих оппонентов, то вот мое предложение: если при чтении этой книги у Вас, уважаемый мой читатель, возникнут вопросы (или даже откроются проблемы), которые, с Вашей точки зрения, Ваш автор помог бы прояснить или разрешить — я всегда к Вашим услугам, в доказательство чего презентую Вам свою визитную карточку:

Глава 1.
ПОДСОЗНАНИЕ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ?



Глава 2.
ПОДСОЗНАНИЕ: ЗАЧЕМ ОНО НАМ, ИЛИ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ПОДСОЗНАНИЯ
До сих пор мы только выясняли, что такое подсознание, «как оно выглядит», «из чего состоит» и даже немного узнали о том, как оно образуется, а также о его сущностной части — подсознательной информации. И вот теперь — о том, зачем оно существует, для чего оно создано Природой, или иначе — каковы основные функции подсознания. Об одной из них мы уже начали разговор в самом начале книги, когда описывали две встречи: «Радостную встречу» и «Вежливую встречу». Это — функция управления, когда подсознание управляет нами, нашим поведением, появлением наших желаний, установок, ценностных ориентаций.
2.1. Об управленческой функции подсознания
— А ты сам-то знаешь, почему решил так поступить?
— Конечно, знаю! Из диалога двух приятелей.
«Знаю» — значит, причина осознается, находится в сознании. Значит, его поведением управляет его сознание. Так ему кажется... А на самом деле…
— Сейчас, небось, автор, опять скажете, что все делается на подсознании, да?
— Не скажу. Лучше покажу, а Вы, дорогой мой оппонент, сами решите, кто же на самом деле управляет нашим поведением.
Для начала рассмотрим вопрос о том, чем вызывается принятие человеком какого-либо решения: его сознанием или его подсознанием? А затем покажем это на примере поведения избирателя в ходе выборной компании и, таким образом, подойдем к решению вопроса о том, кто же управляет поведением человека (в частности, его выбором при голосовании: его сознание или его подсознание).
Подобный анализ поможет нам вывести правило, которое должно звучать примерно так: «Из двух основных детерминант поведения человека — его сознания и его подсознания — поведением человека чаще управляет его…».


68
2.1.1. Он и не знал, почему решил голосовать за Лебедя!
Вначале в качестве примера будет приведен диалог с одним из моих родственников.
Спрашиваю своего дальнего родственника:
— Почему ты решил голосовать за А. Лебедя (дело было во время президентских выборов 1996 года)53 ?
— Ну, потому что мне нравится... он такой энергичный.
— Но ведь В. Жириновский54 не менее энергичный, ведь так?
— Может, и так, только Лебедь мне больше нравится. (Остановимся, чтобы провести небольшой контент-анализ сказанного. Во-первых, указанная им причина симпатии — «энергичный»— им уже не отстаивается: раз есть согласие, что этот фактор («энергичность») есть и у тех, которые не нравятся (у Жириновского), значит, это не причина чтобы нравиться. И мой собеседник, понимая это, возвращается на круги своя — «больше нравится», и все тут!)
— Но почему он «больше нравится»?
— Ну, потому что он такой (пошли по второму кругу)... он правду говорит всегда (вот это уже что-то новое).
— А ты что, прямо ловил на лжи других кандидатов в президенты — того же Г. Зюганова или офтальмолога С. Федорова55 ? Было такое?
— Нет, не было. Просто мне нравится, как он говорит. (И опять смена позиции: со «что говорит» на «как говорит».)
— И как он говорит?
— Ну, правду, это во-первых (хотя уже проходили). А кроме того... мне кажется, что он будет настоящим президентом.
Конечно, можно было бы опять задать вопрос «а почему ты считаешь, что он будет настоящим президентом?», но не стоит — мой родственник опять придумал бы что-нибудь типа: «а потому, что он мужественный (будто только он один такой был)». Не стоит еще и потому, что, как видим, мой родственник не располагает в своем сознании аргументами в обоснование своей позиции, а на нашем языке — «осознаваемой информацией», сформировавшей его позитивное мнение о Лебеде. Не было таких аргументов в его сознании, а значит, не знал он, почему решил голосовать за генерала. Вот и придумывал на ходу: сначала — «энергичный», потом — «правду говорит»… По этим показателям он в равной мере мог бы выбрать и того же Жириновского, и того же Федорова… Но нет, выбрал Лебедя, значит, у Лебедя было что-то такое, чего не было у других кандидатов. Что же? Не назвал. Значит, сам не знает. Ему бы сказать: «Мне интуиция подсказывает, что Лебедь будет настоящим президентом» — вот тогда бы была правда, и автор этих строк полностью с ним согласился бы. Согласился бы потому, что, назвав в качестве причины выбора интуицию, он таким образом честно сказал бы, что истинную причину своего выбора не знает. А значит, причина выбора — в подсознании. А значит, не сознание, а подсознание управляло его выбором.
И можно было бы, заглянув к нему в подсознание, поискать и — возможно — найти эту причину невольного притяжения моего родственника к этому генералу. Я понимал, что не осознаваемая информация управляет его выбором (раз придуманное им легко опровергалось), а неосознаваемая, подсознательная информация, о которой он определенно не знал. Узнал я это, поскольку некоторое время тому назад вне связи с разговором на эту тему я протестировал этого своего дальнего родственника и обнаружил, что он — довольно-таки авторитарная, агрессивная личность, человек, склонный к силовым решениям трудных ситуаций... А в психологической науке известен феномен идентификации избирателя с кандидатом, один из аспектов которого сводится к следующему положению: «Человеку нравится в других людях помимо всего прочего и то, что свойственно ему самому». Вот этот-то феномен

и сработал в психике моего собеседника, который увидел в Лебеде то, что свойственно и ему самому: агрессивность, авторитарность, склонность к силовым решениям. Что и послужило возникновению аттракции (притяжения) к этому кандидату.
Но, откровенно говоря, сейчас для нас (для нашей темы разговора о роли подсознания в управлении поведением человека) важно не столько то, что конкретно в подсознательной сфере психики этого человека притянуло его к Лебедю, сколько то, что его рука, опускавшая в урну бюллетень, управлялась подсознательной информацией.
— Ладно, автор, это понятно. А как Ваш родственник-то — убедили Вы его, что на самом деле-то он и не знал, почему принял такое решение — голосовать за этого генерала?
— Нет, Боже упаси, это был бы бесполезный разговор, очень похожий на разговор о зонтике…
— ???
— Послушайте притчу, которая так и называется — «О зонтике».
Притча «О зонтике»
Некая женщина лечилась у психотерапевта от нервного заболевания. Он лечил ее гипнозом. Женщина пришла на очередной сеанс. Правда, день был дождливый, поэтому она пришла с зонтиком, сложила его, повесила в приемной на вешалку и прошла к врачу в кабинет. Тот ее усадил в кресло, усыпил (т. е. выключил сознание, оставив функционировать только ее подсознание) и стал ей внушать то, что было положено по лечению, посылая соответствующую информацию в ее подсознание. А затем решил провести небольшой эксперимент. Помимо всего прочего внушил, что, когда она проснется и выйдет в приемную, она возьмет в руки свой зонтик и раскроет его. Вот такую программу будущего ее поведения заложил в ее подсознание. Естественно, женщина об этом ничего не знала, она проснулась, поблагодарила врача, вышла в приемную, сняла с вешалки зонтик и... раскрыла его.
— Простите, зачем Вы это сделали? — спросил ее врач. Женщина была в замешательстве, ибо она сама не знала, почему она так сделала (программа «раскрыть зонтик» была только в ее подсознании, врач не сказал ей об этом, т. е. не вывел эту информацию в ее сознание). Но надо знать психологию людей! Наверное, больше всего на свете они не любят говорить, что не знают, почему они поступили так, а не иначе. «Что ж, я уж совсем того, что ли...» — и придумывают объяснение. Придумала и эта женщина. Но поскольку она была еще в некотором замешательстве, то сначала придумала явную нелепость:
— Доктор, я хотела посмотреть, нет ли в нем дырки.
— Да, но ведь это Ваш зонтик, — продолжал вести свою «игру» врач, — и Вы знаете, что в нем никакой дырки нет.
— Верно, верно, доктор! Конечно же!.. Я раскрыла его… раскрыла, чтобы… вот, вспомнила: чтобы посмотреть, высох он или нет, — наконец нашлась женщина (хотя вспоминать-то ей было и нечего).
56 Точнее — делавшая отметку в этом бюллетене…

Понятно. Женщина придумала вполне приемлемое объяснение своему поведению. Точнее, не она, а ее подсознание, которое не могло терпеть, чтобы человек мучился, испытывал бы внутренний конфликт из-за того, что не знает, почему он сделал так, а не иначе. Сработала подсознательная психологическая защита «рационализа-ция»57 . Но не только это интересно. Возникает другой вопрос (в связи с вопросом о возможности доказать моему родственнику, что его выбором управляло подсознание): можно ли, не прибегая к помощи врача, ей доказать, что она придумала это объяснение, что она говорит неправду? Увы, нет и нет. Ибо она сама теперь в это придуманное объяснение верит. В самом деле, возможно ведь такое, что мы открываем зонтик, дабы убедиться, что он уже просох? Вполне возможно. Следовательно, это придуманное объяснение в отличие от первого (посмотреть, нет ли в нем дырки) может иметь право на существование. А раз может — «значит, имеет!». И теперь женщина свято верит в это объяснение, на костер пойдет, убежденная, что именно поэтому она его раскрыла в приемной.
Но мы-то с Вами, уважаемый мой читатель, знаем, что это не так. Но доказать ей — невозможно (не прибегая к помощи того же врача). Как невозможно доказать и моему родственнику, что его выбор продиктован его же подсознанием, а вовсе не его сознанием. Ибо сколько бы «почему» я ему не задавал, результат был бы одинаков: он придумывал бы все новый и новый ответ.
Такова практика. Но, как известно, примеры ничего не доказывают кроме того, что вот такой-то факт имел место быть (мой родственник на самом-то деле и не знал, почему он решил голосовать за Лебедя); пример — не доказательство, пример — это лишь иллюстрация некой закономерности («поведением человека чаще управляет его подсознание»), которую еще надо вывести, обосновать, доказать. А сделать это можно двумя способами: либо статистикой («анализ 1000 случаев показал, что в 85% поведением управляло подсознание, и лишь в 15% — поведение было детерминировано сознанием» — так делают в науке), либо теоретическим анализом рассматриваемой проблемы. Разновидностью этого способа в науке является моделирование ситуации…
57 О чем у нас будет специальный разговор позже. 72
2.1.2. Сравнение влияния подсознания и сознания на принятие человеком решения



Давайте предположим такую вполне реальную ситуацию: по телевидению ведут дискуссию два политика — кандидаты в депутаты. Выступая, говоря о себе и о своей программе, каждый из них при этом посылает телезрителям, будущим своим избирателям, как вполне осознаваемую информацию (т. е. что-то они на экране делают вполне преднамеренно), так и не осознаваемую (ибо они не проходили специальную школу ни у Гуру, ни в ФСБ, где бы их определенно учили осознанной блокировке части неосознаваемой информации).

Рассмотрим подобную ситуацию с позиции одного из телезрителей-избирателей, у которого и будет формироваться мнение, за кого из этих двух кандидатов голосовать, а значит — будет формироваться определенная форма поведения.

Телезритель выслушал одного из них (кандидата «А»), проанализировал его программу и пришел к выводу: «Правильно говорит, верно, именно так и надо поступать». Таково у него вполне осознаваемое и вполне положительное мнение об этом кандидате «А». И уже хотел было этот избиратель об этом положительном мнении рассказать другим (своим домашним), как вдруг почувствовал, что что-то его останавливает, что-то мешает ему легко и свободно высказать свое «за», похвалить этого кандидата. Прислушавшись к своей интуиции, он вдруг обнаружил, что чем-то все-таки этот кандидат «А» ему не нравится: «что-то в нем такое все-таки неприятное, подозрительное есть». «Что-то», «чем-то»… Телезритель не может знать истинной причины такого неприятного чувства, поскольку не является профессиональным психологом и не изучал теорию и практику подсознания… А если бы изучал, то узнал бы, что возникло такое негативное чувство к кандидату «А» по нескольким причинам. Как оказалось, выступавший был не очень опрятно одет (по телевизионным меркам), что невольно вступало в противоречие с установками на одежду людей данного телезрителя («невольно», т. е. помимо воли этого телезрителя); в жестикуляции кандидата проскальзывали движения, характерные для агрессивных людей, что опять же «улавливалось» подсознанием телезрителя; его речь изобиловала нелегитимными словами типа «как бы», он с трудом подбирал слова и

т. п. Все это данный телезритель видел-слышал, но по понятным причинам не обращал внимания на эту информацию, ибо все его сознание, как сознание любого обычного избирателя, было поглощено другой информацией, исходившей от этого кандидата — информацией о его программе («Как нам обустроить…») и анализом этой программы. А вот если бы обратил, — сказал бы, что? ему не нравится, тогда наверняка отозвался бы негативно. Но — не обратил, и потому эта негативная информация не достигла сферы его сознания. А поскольку эта негативная информация была все-таки воспринята органами чувств, то и оказалась в подсознании этого телезрителя, а в его сознание проникло лишь «смутное» чувство: «что-то в нем такое неприятное, настораживающее есть».

В итоге, в сознании этого телезрителя оказалось положительное мнение об этом кандидате («правильно говорит, только так и можно вывести..»), а в подсознании — отрицательное, что и проявилось в виде «непонятно откуда появившегося» и «непонятно чем вызванного» чувства неприятного. Запомним это.

Затем этот телезритель стал слушать и анализировать второго кандидата — «В» — и обнаружил, что хотя его программа ему не нравится («Если так делать — то можно и дров наломать»), но при этом чувствовал какую-то непонятную симпатию к этому человеку: «… что-то все-таки в нем такое привлекательное есть».

Причина возникновения подобного «смутного» чувства симпатии аналогична предыдущему случаю: слушая выступление кандидата «В», анализируя его программу, думая над ней, телезритель не обращал внимания ни на кинетику кандидата (а у него было чаще всего то положение головы, которое вызывает чувство приятного у большинства людей), ни на его одежду (а кандидат был одет не просто опрятно, но и со вкусом, что, в принципе, всегда нравилось данному телезрителю), ни на мягкую тональность речи,

что свойственно и самому этому телезрителю. Но поскольку сознание телезрителя было занято переработкой программы кандидата, то все эти положительные (приятные) сигналы: кинетические, габитарные, паравербальные не достигали сознания телезрителя, а проникли в его подсознание; в сознании же эти сигналы проявились лишь в виде «какого-то смутного, непонятно откуда взявшегося» чувства симпатии.

В итоге, в сознании этого телезрителя о кандидате «В» было отрицательное мнение, а в подсознании — положительное (что и

74

проявилось в «непонятно откуда появившемся» и «непонятно чем вызванным» чувстве симпатии).

В итоге: кандидат «А» оценивается телезрителем в сознании со знаком «плюс», в подсознании со знаком «минус», кандидат «В» оценивается телезрителем прямо противоположным образом: в сознании — «минус», в подсознании — «плюс». И важный вопрос: за кого из них он скорее всего проголосует на выборах58 ?

А по сути своей этот вопрос означает следующее: чем обычно в большей мере руководствуются люди при выборе того или иного действия — тем, что у них в сознании, или тем, что у них в подсознании? Кто «сильнее» влияет на поведение человека — его сознание или подсознание?

З. Фрейд, основоположник теории бессознательного, не задумываясь, сказал бы, что победит, конечно, подсознание, ибо, по его мнению, человек не хозяин в собственном доме, понимая под «домом» сферу своего сознания, сферу волевой активности.

И тогда — по Фрейду — получается, что данный телезритель скорее проголосовал бы за кандидата «В», поскольку подсознательно «В» оценивался им положительно, а в сознании — отрицательно. И подобной позиции Фрейда можно дать вполне логичное теоретическое обоснование.

Как известно, человек — это одновременно и биологическое (его именуют термином «индивид»), и социальное существо (его именуют термином «личность»). Подсознание человека стоит прежде всего на страже индивида — биологической, а не социальной сущности человека, и для него — подсознания — интересы индивида важнее, чем интересы личности — социальной сущности человека (если эти интересы опять же не затрагивают интересы индивида). Так обстоит дело потому, что личность — это более позднее в эволюции образо-вание, чем индивид, равно как и подсознание — более древнее образование, чем сознание. Если погибнет личность, то это еще не значит, что погибнет индивид (то же сумасшествие — это гибель личности при сохранении индивида), а вот если погибнет индивид, то определенно погибнет и личность. Такова уникальность природы существа homo sapiens. Этим и объясняется постоянный приоритет подсознания перед сознанием: информация, хранящаяся в подсозна-

Будем исходить из равной силы этих знаков.

75

нии, для человека более важная, чем информация, хранящаяся в его сознании. И именно этим объясняется экспериментальный факт более частого (80%) руководства информацией, хранящейся в подсознании, чем в сознании. И именно это, вероятно, лежало в основе позиции Фреда о приоритете подсознания в управлении поведением человека (хотя Фрейд о подобном теоретическом объяснении примата подсознания, насколько известно Вашему автору, не писал).

А теперь перенесем эту теорию на анализируемую нами ситуацию поведения нашего избирателя при выборе кандидата. Данные не только психологических экспериментов, но и теоретическое их объяснение дают основание утверждать: есть большая вероятность (80%), что данный телезритель скорее проголосует за кандидата «В», чем за кандидата «А», поскольку в подсознании телезрителя «В» оценивается положительно, а «А» — отрицательно. Только…

— Простите, автор, но я ведь точно могу сказать, почему я выбрал именно этого кандидата, я точно это знаю, а значит, если я знаю, то — по-Вашему — этим моим поведением управляет вовсе не подсознание, а именно сознание!

— Позвольте прежде закончить фразу: …только знать он об этом не знает, как и Вы, уважаемый мой оппонент, хотя по-своему Вы правы.

Возможно, мой оппонент прав, в его сознании действительно была положительная оценка этого кандидата, точно такая же, как и в подсознании (сознание «услышало», как он хорошо говорит, «заметило», как он отлично одет, а его подсознание еще «уловило» весьма позитивные жесты, о которых кандидат вовсе и не думал, «отметило» приятную паравербалику и т. п.). Такое — совпадение оценок сознания и подсознания — вполне возможно. Но ведь возможно, что эти оценки и не совпали бы…

Ведь если бы тому телезрителю сообщить, что его желание голосовать за «В» детерминировано не им, т. е. не его сознанием, а подсознанием, то он скорее всего не согласится и начнет приводить вполне рациональные доводы в подтверждение «разумности» своего выбора (как и Вы, дорогой мой оппонент, готовы мне сейчас доказывать, что Вы выбрали потому, что…). Но специалистам в области бессознательного очевидна еще одна особенность подсознания — способность камуфлировать свою роль с помощью специальных

психологических инструментов — особых психологических защит, в частности, такого вида психологической защиты, которое обычно именуют «рационализацией»59 . Суть этой защиты в том, что человек придумывает себе объяснение того поступка, который фактически детерминирован его подсознанием. Покажем, как это может быть при попытке телезрителем объяснить (пусть и самому себе), почему он не стал голосовать за «А», хотя в сознании «А» оценивался положительно, и почему он решил голосовать за «В», который в сознании оценивался отрицательно.

По поводу кандидата «А». Напомним: когда телезритель слушал и оценивал кандидата «А», у него возник некий внутренний конфликт: с одной стороны, на уровне сознания «А» оценивался положительно («правильно говорит»), а с другой стороны, на уровне подсознания, кандидат оценивался отрицательно («что-то в нем такое нехорошее есть, а что — не знаю»). А надо заметить, что состояние внутреннего конфликта для любого человека — это нежелательное состояние, вредное для человека60 . И чтобы это состояние не развивалось по нежелательному направлению, у человека помимо его воли срабатывает психологическая защита: выбирая то, что в подсознании (ибо в подсознании всегда более важная информация для человека — индивида), он придумывает объяснение, почему он поступил вопреки тому, что у него в сознании. Подобное придумывание, в которое он потом сам будет верить свято (точно как в истории с зонтиком), создано этой защитой, именуемой «рационализацией». Вот как под влиянием этой защиты телезритель будет оправдывать свой выбор — не голосовать за этого кандидата (у телезрителя, напомним, в сознании «плюсовая» оценка этого кандидата, а в подсознании — «минусовая»); вот какие мысли у него при этом появятся для оправдания:

«(1) Конечно, говорит он все правильно и его идея даже очень стоящая (это оценка телезрителем осознаваемой информации о кандидате)…

(2) Но чувствую, что здесь все-таки что-то не то, что-то не чисто («что-то» — потому что из подсознания)...

59 Подробнее о видах психологической защиты см. ниже в разделе о защитной функции подсознания.

60 Подробнее в том же разделе о защите.

(3) Скорее всего он защищает не демократическую идею, а себя в этой системе (объяснение самому себе возникшего чувства неприятного от этого кандидата, ибо истинная причина ускользнула от его внимания61)... А как придет к власти — так только держись, вон как от него исходит что-то настораживающее (опять об отрицательной информации в подсознании)...

(4) Интуиция меня еще не подводила ни разу (объясняет, почему склоняется в пользу подсознательной информации, в пользу — «не голосовать за него»).

(5) Нет, Бог с ней, с этой его идеей (отстраняется от положительной оценки в своем сознании), лучше от греха подальше, а то проголосуешь, а потом сам не рад будешь (принятие решения «не голосовать» на основе подсознательной информации),

— то бишь: подальше от этого кандидата «А».

(А теперь — все эти мысли уже без комментариев: «Конечно, говорит он все правильно и его идея даже очень стоящая. Но чувствую, что здесь все-таки что-то не то, что-то не чисто. Скорее всего, он защищает не демократическую идею, а себя в этой системе... А как придет к власти — так только держись, вон как от него исходит что-то настораживающее. А интуиция меня еще не подводила ни разу. Нет, Бог с ней, с этой его идеей, лучше от греха подальше, а то проголосуешь, а потом сам не рад будешь.»)

И вопрос: откуда у него возникла эта мысль: «Скорее всего, он защищает не демократическую идею, а себя в этой системе»? Были для этого основания? Нет, ни в выступлении этого кандидата, ни в ранее полученной о нем информации подобного не было. Придумал? Попробуйте только сказать ему эту правду, и услышите: «А Вы что, не знаете, что все они только о себе и пекутся!?», и дальнейший спор будет бесполезен, ибо мнение уже сформировано, сформировано подсознанием, о чем сам телезритель не знает62 .

61 Допустим, увидел, но не обратил внимания на положение головы — «головы агрессора», на пятно на рукаве, на еще какой-либо подобный сигнал…Помните притчу «О профессорском галстуке»? Увидел, но не обратил внимания, и тогда эта информация ушла в его подсознание. Но там-то, в той притче информация о цвете галстука была малозначима для человека, а здесь информация об особенностях кандидата весьма значима. Вот почему там информация о цвете галстука могла и не проявить себя в сознании, а здесь — проявила, пусть и завуалированно, лишь фразой «что-то такое в нем нехорошее есть», но — пробилась в сознание, ибо — значима.

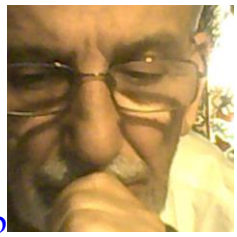
62 Как и та женщина будет доказывать, что открыла зонтик посмотреть, высох ли он; на костер пойдет убежденная в этом! Ибо другого, истинной причины не знает!

А теперь посмотрим, какие мысли появились у телезрителя в отношении кандидата «В», который в сознании оценивается отрицательно, а в подсознании положительно.

Дорогой мой читатель, продолжить чтение можно, написав об этом автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу – на ПОЧТУ 08-11-40@mail.ru

А пока с удовольствием отвечу на Ваши вопросы, или на высказанное Вами мнение, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу на его почту 08-11-40@mail.ru или позвоните мне +79166840920. Благодарю.

А также смотрите ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html

Ваш автор 

Ключевые слова: #психология, #общение, #подсознание, #бессознательное, #психотехнологии, #сознание, #подкорка #зомбирование, #манипулирование, #эзотерическая_психология, #дистанционное_обучение, #управление_поведением, #прогнозирование, #интуиция, #гипнопедия, #гипноз, #А_что_у_него_в_подсознании, #психический_дискомфорт, #проф_А_Панасюк, #коммуникация, #профессиональная_коммуникация, #подсознание_управляет, #подсознание_защищает, #подсознание_предвидит, #книги_по_подсознанию, #психология_подсознания_Всё_о_подсознании_человека.