

LBRIS

We know
books

C.K. Nicolau

Curs practic de hipnoză

Editor Aldo Press, București

© by Dexon Office, 2014

Toate drepturile pentru această versiune aparțin Dexon Office

Informații, comenzi ramburs, comenzi
pentru editare și tipărire de cărți și broșuri

Email dexonoffice@gmail.com

www.aldopress.ro

C.K. NICOLAU

CURS PRACTIC DE HIPNOZĂ

HIPNOTISMUL ÎN STARE DE VEGHE STUDII PRELIMINARE¹

Studiul hipnotismului se împarte în două părți distincte: hipnotismul în stare de veghe sau influența personală² și hipnotismul propriu-zis, care se ocupă cu producerea hipnozei în stărilor ei speciale.

Hipnotismul în stare de veghe se împarte și el în două secțiuni: prima se ocupă cu studierea efectului produs de sugestia noastră asupra altei persoane. Acest studiu se numește știința etero-sugestiei și formează adevărata materie a hipnotismului în stare de veghe. A doua secțiune este studierea efectului produs de propriile sugestii asupra noastră; precum și de sugestiile străine formând materia “magnetismul personal” sau “autosugestia”.

Am arătat în studiul nostru asupra Magnetismului Personal și Sugestiei cele mai uzitate experiențe de hipnotism în stare de veghe. Ele constau în a face pe cineva să nu poată executa o acțiune oarecare ca de exemplu să nu-și poată desface mâinile, să nu poată îndoi un braț, un picior, să nu poată da drumul unui baston din mână etc.

Pentru o reușită completă atât în hipnotism, cât și în aceste experiențe, trebuie să aveți o mare încredere în capacitatea voastră, o voință energetică și o vorbire hotărâtă; în acest mod cuvintele voastre vor avea efectul dorit și astfel vor deveni ceea ce se numește “sugestie”. De asemenea persoana cu care faceți experiența trebuie să aibă absolută

¹ Practicarea hipnotismului are două perioade: “Perioada de inițiere”, când elevul învață această știință când atât el, cât și cei din jurul său nu pun multă încredere în puterea lui de a hipnotiza. În această perioadă elevul trebuie să se conformeze exact celor arătate de noi. A doua este “Perioada de adaptare”, când el cunoaște bine știința, iar cei din jurul său recunosc în el un bun hipnotizator, adică el posedă “Filosofia Influenței Personale”. În această perioadă hipnotizatorul nu mai are nevoie de a se ține strict de preceptele arătate în carte, el are facultatea de a se conforma propriei experiențe, adică de a se servi de metoda care ar găsi-o el cea mai bună, fie aceasta chiar o metodă originală.

² Vezi cursul de “Magnetism Personal și Sugestie” care tratează pe larg Știința Influenței Personale, cheia formării unor buni hipnotizatori.

încredere că dumneavoastră cunoașteți această știință.

Ca orice învățătură aflată la început, hipnotismul prezintă unele dificultăți din cauză că majoritatea elevilor nu au destulă energie de voință sau au socotit hipnotismul drept o forță absolută și cu care el ar putea opera cu cea mai mare siguranță. Acești elevi au părăsit instrucțiunile noastre imediat ce au văzut simplitatea lor, cerându-ne cărți care să le dea formule așa-zise "magice", adică care fără nici un efort să producă efectele voite. Facem cunoscut tuturor acestor elevi că ei sunt victima imaginației și a lenevirii și că nimic în viață nu se obține decât prin muncă, voință și speranță. Unii dintre ei au făcut două-trei încercări și, nereușind, au părăsit studiile socotind hipnotismul drept șarlatanerie. Este de datoria noastră a le arăta că hipnotismul în privința aplicării pare a prezenta câteva inconveniente, din care sau născut două întrebări:

I — poate oricine deveni un bun hipnotizator?

II — orice om poate fi hipnotizat?

La prima întrebare vom răspunde fără nici o ezitare că absolut oricine poate fi un hipnotizator perfect. Această condiție depinde de cauze care aparțin legilor acestor științe.

Astfel, un copil nu poate niciodată să hipnotizeze pe un adult. Cea mai bună vârstă este de la 18 la 45 de ani, adică imediat ce omul începe a exercita oarecare influențe în jurul său, durând atât cât el este în plină vigoare și sănătate. Femeile și copiii pot fi și ei hipnotizatori perfecți. Ideea că ochii sau vreun alt agent exterior ar avea înrâurire în hipnotism trebuie exclusă. Puterea hipnotizatorului stă în practicarea hipnotismului, deci cu cât vă veți exercita mai mult cu atât veți obține rezultate mai bune. Aici se aplică proverbul: "Lucrând te înveți a lucra".

Cât privește a doua întrebare, răspunsul și aici nu poa- te fi decât afirmativ: deși aceasta depinde de o condiție numită "sensibilitate".

Sensibilitatea este mai totdeauna condiționată de îndemânarea hipnotizatorului și deci de efectul pe care îl produce el asupra persoanei ce dorește a hipnotiza; și nu trebuie crezut că sensibilitatea aparține numai unor anumiți indivizi. Ceea ce a făcut a se crede că nu toată lumea este hipnotizabilă e faptul că nu toate persoanele au același grad de susceptibilitate, adică nu toți oamenii pot fi influențați până la starea de inconștiență. Dacă noi vom considera viața drept un șir de

influențe primite sau exercitate asupra altora vom vedea că fiecare om este sensibil până la un grad oarecare.

Această diferență de sensibilitate care se constată de la un individ la altul a făcut să se creadă că hipnotismul are putere numai asupra așa-ziselor "senzitivi" sau "impresionabili".

Într-adevăr, persoanele brunete și cu un temperament nervos și femeile aproape de orice categorie par a forma clasa persoanelor senzitive. Oamenii culți și orășenii în general sunt mai sensibili decât cei inculți sau care locuiesc la țară. Cei ce cred în puterea miracolelor și oamenii deprinși a li se comanda (militarii, chelnerii, tipografii etc.) intră în rândul persoanelor hipnotizabile. Vârsta pare a avea și ea oarecare influențe în profitul sensibilității între 15 și 35 de ani.

Cititorii ce vor înțelege filosofia influenței personale vor constata că semnalmente date mai sus nu sunt condiții absolut necesare și că practica îndelungată îi va putea face stăpâni peste 80 % din persoanele care nu intră în cadrul celor de mai sus, dar pe care îi putem face noi să devină senzitivi în baza cunoștințelor pe care n-i le dă psihologia funcțională.

Cea mai nouă metodă de a constata și a provoca sensibilitatea este sugestia. Suggestia e un excitant, adică un mijloc de a pune în mișcare elementele de care avem nevoie spre a produce o impresie asupra creierului. Această impresie provoacă o reacție, adică o îndrumare a mișcării funcționale a organelor conformă cu ideea sugerată și astfel sugestia devine realitate (act). Prin analogie ar fi la fel cum cineva ridicând și coborând cu mâna, de la un capăt, un vas cu apă ar provoca valuri care ar face o mișcare înainte și înapoi în raport cu forța dată de înclinarea vasului.

Spre a vă da mai bine seama de reacția pe care o poate provoca un cuvânt, o sugestie: imaginați-vă ce s-ar putea întâmpla când cineva ar da un țipăt, ar striga "ajutor" sau "foc" într-o adunare sau într-o sală de spectacol. Acest țipăt nu ar fi în comparația noastră decât puterea cu care cineva ar smuci vasul cu apă, iar panica produsă ar fi analogă cu va-lurile provocate.

Aceeași învălmășeală, aceleași valuri, însă într-un mod mai liniștit, de multe ori imperceptibil, se produc în orice ființă omenească în fața sugestiei.

Când în fața voastră aveți o persoană sensibilă (impresionabilă),

este suficient a-i da sugestia o singură dată sau de două ori. Când însă persoana este refractară, atunci îi cereți să se gândească neîncetat la sugestia ce îi dați și să-și caute a-și imagina îndeplinită acțiunea sugerată. Această gândire și imaginație intensă provoacă impresionabilitatea necesară reacției nervoase și organice în direcția sugestiei date.

Exercițiile pe care le vom arăta la începutul studiului nostru vă dau mijloacele cele mai sigure de a cunoaște prin ajutorul sugestiei gradul de sensibilitate a oricui. Totodată ele vă pun la îndemână mijloace de a aduce subiectul în mod treptat de la starea de conștiință la starea de hipnoză.

Opiniile greșite asupra hipnotismului și teama unor persoane de a se lăsa să ajungă într-o stare de inconștiență aduc pentru hipnotizatori cele mai mari dificultăți în găsirea subiecților (persoane cu care să facă experiențe).

Pentru a evita acest neajuns vă oferim la începutul cursului nostru o serie de exerciții cu care să începeți întotdeauna experiențele dumneavoastră de hipnotism. Ele vă dau avantajul de a pune pe subiect pe nesimțite din starea de trezie în cele mai profunde stări hipnotice.

EXERCITIUL I

Când sunteți cu mai mulți amici de-ai dvs., aduceți în timpul discuției vorba despre dificultatea pe care o au unii oa-meni de a se pune într-o stare pasivă, adică de a-și destinde perfect mușchii și a-și concentra gândul asupra unei idei. Spuneți-le că din această cauză cei mai mulți oameni au în mod inconștient mușchii și nervii încordați și că persoanele care pot sta pe un scaun într-o perfectă stare pasivă se vor odihni în cinci minute mai bine ca altul într-o oră.

Atrageți atenția amicilor voștri asupra acestui fapt spunându-le că acesta este un lucru ce se face cu mult mai greu decât își poate închipui cineva. Mulți se plâng de o extremă nervozitate care provine din faptul că ei își țin nervii și mușchii încordați; această stare ruinează cele mai tari constituții. Continuați discuția în modul acesta și propuneți-le să încercați câteva experiențe ce le vor permite să judece cât de puțini sunt acei ce-și pot destinde mușchii fără exercițiul voinței.

Luați pe unul dintre amicii dvs. Spuneți-i să stea pe un scaun și arătați-i să-și așeze palma stângă pe degetul arătător al mâinii drepte după

Curs practic de hipnoză

cum se vede în figura alăturată. Spuneți-i să-și rezeme palma bine ca pe un susținător lăsând mușchii brațului și corpului în cea mai completă destindere. Când, întrebându-l, el va spune că s-a așezat ziceți-i:

— Când voi număra "trei" să lași repede în jos mâna de dedesubt. Ești gata ? ..., "Unu"... "doi"... "trei"...

Zicând "trei", observați dacă ambele mâini au căzut pe genunchi. Aceasta înseamnă că el și-a destins bine mușchii.

Dacă însă mâna stângă rămâne suspendată în aceeași poziție ca la început sau cade cu mai multă greutate, înseamnă că destinderea n-a fost făcută deloc sau s-a făcut în mod incomplet. Persoana cu care experimentați n-a fost destul de atentă la ceea ce i-ați spus și deci ea luând din obișnuință lucrurile în mod superficial, sugestia nu poate să-și atingă țelul, adică sistemul nervos central (creierul), deoarece drumul ce face sugestia spre a ajunge la creier este întrerupt de neatenție care, ca și ruperea unui fir într-un aparat telefonic izolează complet creierul de voința și sugestia hipnotizatorului.

Această experiență ne demonstrează că trebuie să fim foarte atenți asupra afecțiunii subiectului căruia trebuie să-i cerem cu insistență să se gândească la acțiunea ce-i insuflăm, nicidecum în altă parte. Altfel, niciodată experiențele de sugestie, fie ele oricât de simple, nu ne vor putea reuși.



În cazul din urmă, când mâna nu cade, la comanda voastră "trei", încercați asupra aceleiași persoane până obțineți o destindere completă apoi veți încerca și cu alte persoane. Cel mai bun lucru este ca acest exercițiu să "fie făcut" cu 3-4 indivizi o dată. Astfel veți vedea dintr-o dată că între ei sunt persoane și de o categorie, și de alta.

La a doua încercare un mare număr de subiecți se vor conforma instrucțiunilor voastre. Spuneți-le că mâna stângă nu trebuie să fie

împinsă să cadă, ci mușchii să fie destinși ca mâna să poată cădea întocmai ca și cum în locul ei ar fi o carte sau alt obiect neînsușit.

Mulți oameni nu posedă această facultate și spre a se convinge e bine a face această încercare până va reuși complet. De ea depinde mult sănătatea și dispoziția cuiva. Cei nervoși nu au această facultate și sistemul lor nervos se uzează repede, mizeria și indispoziția vin ca niște consecințe ine-vitabile. Practicarea acestor exerciții ne apără de aceste calamități.

Puteți vorbi de hipnotism și magnetism în timpul acestor exerciții și să le dați unele explicații asupra puterii de atracție a fluizilor omenești.

EXERCITIUL II

Alegeți una din persoanele ce-și pot destinde perfect mușchii și spuneți amicilor dvs. că voiți a le proba puterea gândului și voinței voastre asupra persoanelor ce se pot pune într-o stare pasivă.

Dați-i în mână un obiect oarecare: o monedă, un inel, etc. și spuneți-i să-l țină în mână închizând complet pumnul. Obiectul trebuie să fie ținut strâns în mână și spuneți subiectului să-și privească mâna și să se gândească că nu o mai poate desface.

După 10-15 secunde de ședere a subiectului în această poziție, spuneți: "Când voi număra trei nu vei mai fi în stare să desfăci mâna... unu... doi... trei... Nu mai poți desface, eu vreau să n-o mai poți desface"... "Vreau"... "N-o mai poți desface". Lăsați-l să încerce, în care timp îi repetați mereu sugestia: "Nu o poți desface, vreau să stea închisă... nu... nu poți desface mâna".

Când ați văzut că subiectul a încercat în zadar câteva secunde sau chiar 1-2 minute, ca să înceteze influența, bateți din palme zicând: "Foarte bine, mâna s-a dezmorțit, o poți desface". Suflați între ochii subiectului și faceți zgomot până se dezmeticește. Unii practicieni se servesc în experiențele de influență personală de puterea sugestivă a exemplului. Făcând și ei experiența o dată cu subiectul, când zic "trei" simulează ei înșiși că nu pot desface mâinile sau nu se pot scula de pe scaun etc. Acest truc are întotdeauna un efect salutar.

EXERCITIUL III

Luati o persoană incapabilă de a deschide mâna la ordinul Dvs.

Dați-i în mână un pahar cu apă, spuneți-i să guste din pahar și întrebați-l ce este înăuntru.

După ce va răspunde că în pahar este apă, spuneți-i: "Această apă va lua gust de vin"... "Când voi zice cinci, în pahar va fi vin"... "Gândește-te că are gust de vin".

Repetăți încă o dată sau de două ori aceste sugestii, apoi numărați: "Unu... doi... trei... patru... cinci... Acum în pahar este vin..., gustă...!"

Faceți câteva pase deasupra paharului în aer, dând mereu sugestia:

— "Este vin, apa s-a transformat în vin".

Dacă subiectul, gustând, dă semne de negație, su-gerați-i din nou.

— "Este vin... eu vreau să fie vin... vreau! este vin... gustă!"

Oricât de recalcitrant ar fi subiectul, după 2-3 încercări este imposibil ca el să nu aibă senzația că gustă dintr-un pahar cu vin.

În timpul practicii mele rar am întâlnit subiecți cărora să le cer să guste a treia oară — ei au avut senzația că beau vin chiar de la prima sau cel mult de la a doua încercare.

După ce subiectul a declarat că în pahar este vin, lăsați-l să se liniștească suflându-i între orchi și dându-i un sca-un să stea.

Este foarte sugestiv obiceiul ce au unii operatori de a ține tot timpul experienței paharul în mâna lor și în momentul când vor să dea subiectului paharul să guste, gustă ei înșiși, făcând cu gura, mișcarea și gestul ca și cum ar bea un vin excelent.

ÎNCREDERE ȘI CURAJ

Pentru a reuși în influența personală trebuie să aveți încredere în cunoștințele voastre. Caracterele slabe și ezitante nu vor face niciodată nimic. Fiți decizi și reușiți și veți reuși. Gândiți-vă că această știință nu se cucerește decât cu prețul unei perseverențe fără margini.

Dacă veți studia această carte cu atenție și veți încerca asupra cât mai multor persoane, succesul va încorona eforturile voastre. În scurt timp veți putea hipnotiza atâția inși și așa de repede că veți fi surprinși de rezultat. Nu sperați a hipnotiza pe toată lumea de la început; cu cât