



ПСИХОЛОГИЯ
ОБЩЕНИЯ

Анвар Бакиров

**НЛП-технологии:
РАЗГОВОРНЫЙ
ГИПНОЗ**



Москва
2022

УДК 159.9
ББК 88.53
Б19

Художественное оформление *Е. Савченко*

Бакиров, Анвар Камилевич.

Б19 НЛП-технологии : Разговорный гипноз / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2022. — 416 с. — (Психология общения).

ISBN 978-5-699-44559-2

Разговорный гипноз — перспективное направление современной практической психологии, активно используемое в НЛП-технологиях. Он основан на простейших и легко осваиваемых словесных приемах, позволяющих воздействовать на собеседника и добиваться успеха в любых сферах деятельности: переговорах, продажах, рекламе, маркетинге, управлении персоналом, личных отношениях.

В этой книге описаны серьёзные и мощные техники, способные изменить как вашу жизнь, так и жизни тех, с кем вас сводит судьба. Вы научитесь получать от людей то, что раньше не могли; узнаете, как просто ввести человека в транс и внушить нужные вам идеи и побуждения; поймете, как влиять на окружающих даже на уровне их самочувствия.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-699-44559-2 © А. Бакиров, 2010
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

*Посвящаю моей любимой жене
и классному переговорщику Лене!*

Предисловие

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ЧИТАТЕЛЮ

— Поздравляю, Дарья, вы приняты на практику к Илене Сквоттер!

Даша пожала мою руку с огромным почтением.

— Обо мне вы знаете мало, — продолжала я, — но скоро узнаете. Мы будем работать вместе, я постараюсь научить вас всему, что умею. И я за месяц сделаю из вас не просто менеджера, но толкового современного человека. Это будет для вас бесценный опыт, а для меня — небольшой экспириенс преподавания. Итак, вы готовы?

*Леонид Каганов, «Лена Сквоттер
и парагон возмездия»*

Это не просто книга — это книга-арсенал. Здесь описаны достаточно серьёзные и мощные техники, способные изменить как вашу жизнь, так и жизни тех, с кем вас сводит судьба. Кроме прочего, я писал её с шокирующей меня самого долей искренности, описывая механизмы влияния такими, какие они есть. Без цензуры. А значит — без предохранителей.

Так что рекомендую помнить: это не игрушки. Вы действительно сможете получать от людей то, что раньше не могли. Вы действительно сможете влиять на них даже на уровне их самочувствия. Вы поймёте, как про-

сто наводить транс и как легко внушать нужные вам идеи и побуждения. Поэтому лучше даже в игровых или тренировочных целях давать только те внушения, от которых вы и сами не отказались бы.

Решение писать открыто я принял сознательно. Дело в том, что все мы так или иначе постоянно влияем как на себя, так и на окружающих. И словами, и жестами, и мимикой, и интонациями... Так что вопрос не в том, влиять или не влиять. Вопрос в том, знаете ли вы, какое влияние оказывают ваши слова и поступки. И не захотите ли вы кое-что в них поменять, когда узнаете их истинный смысл. Этика заключается не в отказе от манипуляций, а в осознанном выборе этических целей для своих умений.

* * *

Это не просто книга — это книга-тренер. Она не просто информирует — она учит. И хотя мне не удастся научить вас всему тому, чему я учу на своих тренингах, я постарался, чтобы вы получили от неё максимум. Даже при невнимательном чтении. Читая её, вы будете временами погружаться в транс, где вы получите и усвоите все необходимые обучающие внушения. Книга будет провоцировать вас на эмоции, на спор со мной или с цитируемыми мною авторами. Всё в порядке. Так и задумано.

Отдельные предложения могут выходить за пределы грамматики русского языка. Всё правильно. Законы нейролингвистического программирования и разговорного гипноза диктуют свои способы обращения со словами.

И вполне возможно, что все эти нюансы будут замечены только редактором, но не вами.

Кое-какие темы и мысли будут повторяться неоднократно. С теми же образами. Иногда — теми же словами. При первом прочтении рекомендую просто поверить: так надо. Второе прочтение даст вам в несколько раз больше информации: вы уже будете понимать, что и зачем я в этой книге делаю. Третье прочтение покажет, что дно здесь не двойное, а тройное.

А в какой-то момент вы обнаружите, что вы тоже так можете. И возможно, будете удивляться, что когда-то думали, что это сложно. Да-да, всё именно так просто. И я не маг, а такой же точно человек, как и вы.

* * *

Как обычно, некоторые мысли я иллюстрировал анекдотами. И спасибо тем людям, которые не поленились выложить их на соответствующих сайтах. Но больше всего иллюстраций здесь появилось благодаря замечательным книгам Сергея Лукьяненко и Леонида Каганова. Вот уж действительно мастера слова, у которых мне самому ещё учиться и учиться.

Хочется надеяться, что благодаря предложенным здесь примерам вы сможете учиться не только по учебникам, но и просто прислушиваясь к тому, что и как транслируют по телевизору и радио, да и просто звучит в самых обычных разговорах. Не говоря уже о деловых переговорах. Кладезь знаний вокруг! Надо только знать, куда смотреть. Чему я, собственно, и собираюсь научить вас в этой книге.

Часть 1

ОСНОВЫ
РАЗГОВОРНОГО
ГИПНОЗА

Глава 1

ЧТО ТАКОЕ РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ

Любой человек, который когда-нибудь кормил ребёнка с ложки, наводил на него лёгкий транс. Сначала вы берёте ложку и мешаете кашу. Потом вы набираете в ложку кашу и встречаетесь глазами с ребёнком. У вас даже подстраивается дыхание. А что вы делаете дальше? Вам нужно положить кашку в рот малышу. Вы открываете свой рот, и ребёнок делает то же самое. И вы протягиваете ложку...

*Бетти Элис Эриксон.
Новые уроки гипноза*

Разговорный гипноз — это прикладное направление эриксоновского гипноза. Всё понятно? Не всем. Поэтому будем разбираться с каждым прозвучавшим словом.

Гипноз — это технология введения человека в состояние, при котором он не может или не хочет сопротивляться нашим воздействиям. Скажем, мы ему настолько нравимся, что он готов слушать любую чушь. Или он настолько дезориентирован, что за нюансами не следит. Или он видит в нас единственный путь к своему спасению, в чём бы оно ни заключалось. Вариантов много. Гипноз — это способ обеспечить нам такую радость.

Эриксоновский гипноз — это направление, развитое учениками величайшего гипнотерапевта XX столетия —

Милтона Эриксона. Ему удалось опровергнуть распространённый в те времена миф о том, что существуют люди, невосприимчивые к гипнотическому воздействию. Дескать, у кого крутая сила воли, того загипнотизировать нельзя. Чарам Эриксона поддавались все.

Суть его метода была в том, что Милтон Эриксон пользовался не одним каким-то специфическим методом гипноза, а целой палитрой инструментов. Поэтому, если один из них не срабатывал как надо, доктор переходил к следующему быстрее, чем окружающие могли заметить его ошибку. Кто-то сравнил работу мастера с работой «интеллигентного взломщика». Отмычек много — не открыла одна, пробует другую. До результата.

К счастью для нас, это оказалось не свойством гения, а независимой от мастера технологией, которой может обучиться любой. Правда, для этого потребовалась достаточно кропотливая работа самого Эриксона и его учеников по выявлению нюансов этой технологии. Наибольшая заслуга в этом деле принадлежит Эрнсту Росси и основателям нейролингвистического программирования (НЛП) — Джону Гриндеру и Ричарду Бендлеру.

Так что можно считать разговорный гипноз не только направлением эриксоновского гипноза, но и одной из моделей НЛП — моделью гипнотической работы Милтона Эриксона. Или, как говорят в НЛП, милтон-моделью. Её прикладной частью.

Дело в том, что, хотя сам Милтон Эриксон применял свои гипнотические способности преимущественно для психотерапии и обучения, отделённая от источника модель коммуникации показала свою высочайшую эффективность и в совершенно других сферах. Милтон-модель

работает в публичных выступлениях, в продажах, в переговорах, во взаимодействии с начальством, в руководстве подчинёнными... Словом, везде, где нам нужно что-то получить от других людей.

Эриксон продемонстрировал, что гипноз может быть незаметным. Что человек может побывать в гипнотическом трансе, не заметив этого. Что внушения можно давать в самом обычном разговоре, и прагматичные нэлперы (специалисты по НЛП) не могли не начать пользоваться этим в своих целях. Так появился разговорный гипноз.

НЕПРИМЕТНЫЙ ГИПНОЗ

— Ваши коллеги, — проникновенно начала Ника, — утверждают, что вы способны наводить порчу на зарплату и премию, привораживать клиентов, и даже способны наколдовать выговор и увольнение...

— Здесь нет никаких чудес, — улыбнулась я. — Это обычные деловые качества любого профессионального менеджера нашей Корпорации. У нас тут все волшебники.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и паргон возмездия*

Формальный гипноз красив. Формальный гипноз эффектен. Стекленеющий взгляд, самопроизвольные движения, постепенное оплывание черт лица и расслабление тела... Красота! А какая превосходная иллюзия власти! Предложил увидеть бабочку — видит, сказал, что ему хорошо и уютно, — расплывается в умиротворении, намекнул, что рука может подниматься, — она уже в воздухе.

Только... Хотя кто-нибудь сумел таким образом добиться реальных бизнес-результатов? Выиграл переговоры, тендер? Продал свой товар? А может быть, владение формальными техниками наведения транса помогло кому-нибудь в семейной жизни? Вернуло возлюбленного? Помогло успокоить раскапризничавшегося ребёнка?

Картинка, конечно, рисуется эффектная! Захожу в кабинет шефа. Предлагаю сосредоточиться на ощущениях в кончиках пальцев ног. Сообщаю, что на счёт «три» он войдёт в состояние глубокого транса. «Раз! Два! Три!» — шеф замирает в ожидании команды... Я предлагаю повесить меня в должности и отправить в командировку на Канары. После чего даю внушение на амнезию и разрешаю шефу выйти из транса.

Возможно? Да, если помогать «доброму слову» пистолетом.

Ещё можно было бы сказать, что нечто подобное мог бы сделать какой-нибудь гранд-мастер гипноза, но... Неужели вы полагаете, что профессионал такого класса будет работать настолько топорно? Что вы! Мастер работает иначе, тоньше, без внешних эффектов. Ему не получится предъявить запись беседы, хоть всего микрофонами уешай!

Знаете, почему? Когда работает специалист по разговорному гипнозу, этого никто не замечает. Результат — есть. Но вот проследить связь между словами и результатом сложно.

Часто настоящему мастеру гипноза не свойственны гипнотический взгляд, кустистые брови и властные жесты — напротив, ему присущи лёгкая болтливость, некоторая рассеянность, неизменная вежливость и богатое чувство юмора. Впрочем, умение вписаться в нужную

социальную среду — это профессиональное. Он может выглядеть энергичным бизнесменом. Он может оказаться душой весёлой компании. Он может подать себя и в образе вальяжного барина, и матёрого волка. Он может быть как в центре, так и на периферии. И относятся к нему так, как ему надо на данный момент. Чаще всего, слегка свысока, с долей иронии. Так проще работать.

Гаишник караулит у выхода из ресторана. Выходит подвыпившая толпа, рассаживается по машинам и разъезжается кто куда. Гаишник приметил одного, который вообще еле ноги передвигал, поехал за ним, остановил:

— Подуйте в трубочку!

Результат — нулевой.

Гаишник в недоумении:

— Как так может быть?

Мужик:

— А я сегодня дежурный по отвлекающему манёвру.

Как это выглядит? Как обычная беседа. Или как разговор по душам. Или как светский трёп. Или как деловая презентация. Как травля анекдотов, как застольный тост, как фраза, «случайно» услышанная в чужом разговоре, как незначимый этап в переговорах... Формальные цель и темы разговора не важны — у вас будут свои задачи. Дайте только слово молвить.

А все эти игры с «сядьте поудобнее, закройте глаза» оставим тем, кто может работать только по заказу гипнотизируемого. Пусть они и наслаждаются «властью» давать установки. А мы люди скромные, нам власть ни к чему — нам результаты подавай.

ГИПНОТИЧЕСКИЙ МАГНЕТИЗМ

— Мы — менеджеры. Это звучит гордо. Менеджеру следует одеваться правильно. Что такое правильно? По-любому сегодня все вещи делает Китай. Это всё подделки. Китай делает плохие подделки и нормальные подделки. И те, и другие приезжают в Москву и попадают на рынки, в ларьки, в бутики и торговые центры с одинаковой вероятностью. Разница только в цене. Если вещь сделана нормально — это видно издалека. Никто не станет изучать с лупой ваш ярлычок. К тому же помните: решения в бизнесе принимают мужчины. А мужчины, Дарья, это крайне тупые существа, которые ничего не понимают в дизайне женской одежды. Поэтому кофту мы можем купить в ларьке.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и парагон возмездия*

Возможно, вы уже догадались, что раз разговорный гипноз можно использовать в самых различных сферах деятельности, то, скорее всего, его и будут применять везде. Читая эту книгу, вы убедитесь в своей правоте. Вы будете видеть описанные здесь техники практически всюду: в телепередачах, в фильмах, в разговоре коллег по работе, в книгах, в сплетнях, в анекдотах, в песнях... Вы убедитесь, что разговорным гипнозом пользуются практически все!

Так что же? Я собираюсь учить вас тому, что вы и так знаете???

Да. Овладев разговорным гипнозом, вы будете делать всё то же самое, что и раньше.

Но позвольте, вправе возмутиться вы, я же хочу научиться *новым* техникам общения!

А вот здесь я позволю себе сказать: «Нет».

Вы хотите не делать новое, а получать новые *результаты*. Скорее всего, вы хотите говорить убедительнее. Вы хотите, чтобы люди сами делали для вас то, что вам нужно. Вы хотите, чтобы окружающие хорошо к вам относились: хорошо о вас думали и хорошо о вас отзывались. Вы хотите взять ситуацию под свой контроль, вместо того чтобы привычно отдаваться на волю случая и более опытных коммуникаторов. И ещё много чего.

Так вот: всё это вполне возможно, даже если вы пользуетесь теми же самыми инструментами общения, что и раньше. Более того, это возможно *только* в том случае, если вы пользуетесь теми же инструментами.

Обычное утро в семье Евгения Гришковца...

— Пап, подай соль.

— Вот, возьми соль... ну как соль... просто белые крупы, которые когда на язык сыпешь, они солоноватый привкус оставляют. Или в детстве, когда мама...

Выходит мама:

— Ну как мама, просто женщина, которая проводит с тобой большую часть времени, которая любит тебя до беспамятства...

— Да ну тебя на фиг, я лучше в школе поем!

На этом, кстати, обламывались многие неопытные гипнотизёры, пытавшиеся в жизни применять навыки, которыми их научили на горе-тренингах по эксклюзивным гипнотическим техникам. Они вдруг начинали сверлить собеседников «гипнотическим» взором, подвывать «гипнотическим» голосом и строить речь, как в подстрочном переводе англоязычных авторов.

Сначала их просто признавали странными и шарахались от них. Потом люди стали грамотнее и начали догадываться, что «это жжжжжж неспроста». Они понимали, что к ним применяют гипноз. И разрывали контакт.

И так поступали те же самые люди, которые легко входили в транс (состояние под гипнозом) и поддавались внушению там, где о гипнотическом воздействии не подозревали! Под телепередачи, под разговоры в транспорте, под кухонный трёп. Не говоря уже о проповедях и агитациях всех мастей.

Дело в том, что гипнотизируют и внушают все. И достаточно часто. А транс переживают десятки раз на дню. Краткосрочный, правда. Воздействует каждый. Каждым словом. Каждым жестом. Каждой сменой интонации. Каждым взглядом. Но! Мало кто знает, как конкретно отзываются его слова, жесты, интонации и т.п.

И получается, что мама, желая послушания, внушает ребёнку, что он хулиган. Что продавец, произнося: «Не спешите отказываться!», подталкивает клиента именно к отказу. Что супруги, желая прекратить ссору, орут друг другу: «Не ори!» Что начальник сначала сам убивает в подчинённом желание делать хоть что-то, а потом удивляется, почему сотрудники не проявляют инициативы.

Эта картина напоминает мне об отличиях между неорганизованной массой людей, где каждый идёт по своим делам, и толпой, ломящейся в одном направлении. В первом случае суммарный эффект будет нулевым, во втором — лучше отсидеться «в провинции у моря».

Или как в школьном курсе физики объясняется разница между обычным куском железа и магнитом. Мол, в обычном железе множество «маленьких магнетиков»,

каждый из которых направлен в произвольную сторону. Поэтому их суммарное воздействие подобно воздействию крыловских лебедя, рака и щуки, у которых «воз и ныне там». Если же железо намагнитить, то все «маленькие магнитики» начинают дружно смотреть в одну сторону, и их совместные усилия способны притягивать и отталкивать достаточно большие грузы.

Так что специалист по разговорному гипнозу делает всё то же самое, что и обычные люди. Вот только все его воздействия «намагничены» в нужном ему направлении. Чтобы больше доверяли, чтобы считали его товар лучшим, чтобы захотели согласиться с его предложениями... Все усилия в одну точку! Поэтому и результаты впечатляющие.

СТРАТЕГИИ НЕПРЯМОГО ДЕЙСТВИЯ

— А как решить, что ещё можно делать, а что уже нельзя?

— Это всё решается в рабочем порядке, — уклончиво ответил Щавель. — Скажем, против какого-нибудь мелкого государства, где своих магов раз-два и обчелся, можно почти всё. А вот против Самаршана или Хрустальных островов — тут надо поаккуратнее.

— Ага. То есть если могут сдачи дать, то надо быть вежливым? — продолжал допытываться Халанбери.

— Ну... в общем-то да. — Радион почему-то смутился.

— Всё как в жизни, — вздохнул Халанбери.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Что отличает гипнотическое воздействие от директивного? Гипноз воздействует косвенно. Другими словами, совсем не там, где собеседник готов нам сопротивляться!

Директивное воздействие — оно прямое. Тут идёт столкновение лоб в лоб. Кто сильнее? Кто круче? За кем большая сила? Напоминает всё это рыцарские турниры, где победа достаётся тому, кто крепче сидит в седле, у кого латы крепче и копьё длиннее.

Водитель «БелАЗа» смотрит на дорожные знаки чисто из любопытства.

Так что, если у вас больше денег, сил, за вами «братва» или ОМОН, ваш дядя — губернатор, если вы взглядом останавливаете тигра в прыжке и так далее, то с гипнозом можно и не заморачиваться. «Достаточно просто попросить». Но если вы собираетесь играть с равными соперниками, то без косвенного воздействия обойтись будет трудно.

Вы увидели красивую девушку на вечеринке. Подходите к ней и говорите: «В постели я — чемпион».

Это — прямой маркетинг.

Вы на вечеринке с кучей ваших друзей. Один из ваших приятелей подходит к девушке и говорит: «Он в постели — чемпион».

Это — реклама.

На вечеринке вы подходите к красивой девушке и берете у неё её номер телефона. На следующий день звоните ей и говорите: «Я в постели — чемпион».

Это — телефонный маркетинг.

Вы на вечеринке. Подтягиваете галстук, подходите к девушке, подаёте ей бокал с выпивкой, открываете для неё двери, поднимаете её сумку, если она её роняет,

предлагаете прокатиться с ветерком, а после говорите: «Кстати, в постели я — чемпион».

Это — PR.

На вечеринке к вам подходит красивая девушка и говорит: «Я слышала, ты в постели — чемпион».

Это — узнаваемый бренд.

Непрямое воздействие намного рациональнее. Вы не тратите ни времени, ни сил на преодоление сопротивления там, где оно есть. Нет! Вы продвигаетесь там, где сопротивления нет. Потому что никто не может сопротивляться везде. Нельзя, вытянув войска вдоль линии фронта, сдерживать концентрированный удар противника. Этим и пользуемся: его войска защищаются тут, значит, мы будем наступать там. Он там, тогда мы уже тут. Или ещё где-нибудь. Там, где его нет.

Как это выглядит в практике разговорного гипноза, мы будем разбирать достаточно подробно, а сейчас лишь два штриха. В разговорном гипнозе есть две основных цели:

- наведение транса;
- внушение.

Так вот, в тот момент, когда собеседник ждёт от нас рациональных доводов и разговора по сути (с заготовленными заранее возражениями), мы на самом деле заняты введением его в транс — то есть в состояние, в котором наши внушения пройдут с большей вероятностью. Другими словами, он сконцентрировался на уме, а мы воздействуем на его переживания. О чём мы при этом будем говорить — неважно. Можем вообще молчать. И даже в сторонке сидеть.

А на этапе внушений мы можем говорить об одном, а внушать — о другом. Говорим с начальником о проекте, внушаем — о зарплате. Говорим о погоде, внушаем — о сексе. Говорим о моде, внушаем — о вашем социальном статусе. Как? Используя механику многоуровневой коммуникации: многозначности, эмоциональное оформление, специфическую жестикуляцию и так далее. Разбирать подробно — будем.

И это, разумеется, только маленькая иллюстрация, слегка приоткрывающая загадки непрямого воздействия. Когда вы прочитаете об основных инструментах разговорного гипноза, я расскажу вам и о других рычагах влияния на собеседника и результат коммуникации.

Глава 2

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

— Суть магии — это власть над миром, выраженная в словесной форме. Слова, содержащие в себе волшебную силу, могут менять реальный мир — превращать ничто во что-то, одно в другое, а другое снова в ничто. В общем, что захочешь, то и могут сделать! — жизнерадостно закончил Трикс. И тут же, осознав сказанное, снова помрачнел.

— Правильно, — согласился Паклус. — Так оно и есть. Но ты слишком уж не переживай — это всё в теории. А на практике маги вовсе не всемогущи!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

То, чем вы планируете овладеть, не является панацеей от всех бед. Это всего лишь инструмент. Со своими возможностями и ограничениями. Высококласный специалист добьётся с его помощью великолепных результатов. Успехи начинающих, очевидно, скромнее.

И один из секретов мастерства полезно знать заранее. Его можно сформулировать как: «Гвоздь, завёрнутый отвёрткой, держится хуже, чем шуруп, забитый молотком» или как «Не стоит совать квадратные палки в круглые отверстия». Другими словами, разговорным гипнозом надо пользоваться там и тогда, где он наиболее эффективен, и не надо применять его там, где он не работает.

А я-то думала, что нет ничего невозможного... А вы попробуйте открыть рот и произнести «П».

Мастер заранее знает, где его ждёт успех, а где провал. Поэтому в первых местах его встретить легко, а во вторые он без нужды и соответствующей подготовки не сунется. Собственно, описанию этих тонкостей и нюансов и посвящена данная глава.

УМНОЖЕННЫЕ ДОВОДЫ

— То есть заклинание работает, только если человек уже умеет что-то делать? — удивилась Тиана.

— Да, — признался Трикс. — Если ты совсем-совсем не умеешь рисовать — заклинание тебя художником не сделает. Если хочешь стать сильнее — хоть какие-то мускулы надо иметь...

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Разговорный гипноз увеличивает ваше влияние в несколько раз, и возможности его в этом действительно фантастичны. Но почему же тогда, можете спросить вы, власть во всём мире принадлежит не гипнотизёрам?

На это есть три ответа. Во-первых, с чего вы взяли, что это не так? Разговорный гипноз устроен так, что специалист более высокого класса способен заметить, что творит менее квалифицированный коллега, но не наоборот. Чем выше мастерство в разговорном гипнозе, тем тоньше становятся воздействия и тем более долгосрочные последствия в него заложены.

Припомните, кстати, кому вольготнее всех жилось

во все времена? Кто имел всё и ни за что толком не отвечал? Жрецы всех мастей — наши люди. А как же короли с царями? Вымирающий вид! Да и исторически так складывалось, что они редко умирали от старости и с головой, прикреплённой к туловищу. Плюс, разумеется, наши люди отнюдь не стремятся занимать публичный пост: из тени рулить проще.

Во-вторых, перечитайте первое предложение ещё раз. Гипноз приумножает, а не добавляет! Помните ещё законы умножения? Если ваш уровень в гипнозе позволяет вам умножать свои воздействия в пять раз, то двухрублёвое воздействие превращается в десятирублёвое. А если умножаете ноль? Результат умножения очевиден: тоже ноль.

За гипнотическим воздействием должно стоять что-то реальное!

— Подсудимый! Вам предоставляется последнее слово!

— 250 тысяч.

— Суд удаляется на совещание!

— Подсудимый! Вы признаёте свою вину?

— Нет!

— Ну на нет и суда нет!

Вы что-то продаёте? Если разница между пользой от покупки и её стоимостью положительная, то с гипнозом субъективная ценность сделки в глазах покупателя приумножится. Если отрицательная — во столько же крат возрастёт негатив и претензии.

С другой стороны, если за вашим «добрым словом» стоит «пистолет», то гипноз усилит желание вам подчиняться. Примерно так же, как в своё время Церкви уда-

валось нести «разумное, доброе, вечное» в массы, подкрепляя проповеди кострами инквизиции и крестовыми походами против язычников и неверных.

Особенно удачно, когда получается совмещать. Премия отличившимся — штраф с провинившихся. И мотивирующий гипноз шефа воспринимается лучше. А в организациях, где за пламенными речами лидера не стоит ничего, текучка высока необычайно. С чего бы это?

Аналогично в личных отношениях. Если вас действительно тянет друг к другу, навыки коммуникации позволят вам пройти путь от незнакомых людей до близких быстрее и сделают ваши переживания ярче. Но если человек вам не подходит совсем, лучше отпустить его сразу, чем с помощью гипноза удерживать его рядом с собой годами, теряя при этом шанс найти действительно нужного вам человека.

И третий ответ. Люди разные. И хотят — разного. Не всех интересует власть. Не всех интересуют деньги. Не всех интересует слава. А также любовь, свобода, просвещение... Каждый «возделывает свой сад». Разговорный гипноз — это лишь средство, позволяющее сделать так, чтобы люди вокруг нас помогали нам в достижении наших целей. И лучше всего, если при этом мы помогаем им достигать целей своих.

Это знаменитый принцип «Выигрыш-Выигрыш», согласно которому лучшие переговоры — те, в которых выигрывают все стороны. И разговорный гипноз может дать возможность прийти к этому результату быстрее, сглаживая углы, смягчая трения и катализируя нужные реакции. Только к такому применению разговорного гипноза я вас и призываю. Впрочем, тут каждый решает за себя сам.

ВСЁ ЗАРАНЕЕ

— Если речь о долговременном сотрудничестве, устроителя тендера мало волнует, чем ты располагаешь сегодня, — его волнует, что ты сможешь делать в будущем. Чем меньше у тебя есть, но чем больше твой потенциал — тем ты ценнее для работодателя, потому что от такого человека он справедливо не ждёт завышенных требований ни сегодня, ни в будущем, когда хорошо сработаетесь. Демонстрируй перспективность, дубина! Показывай, как ты способен обучаться и решать любую задачу.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и парагон возмездия*

Ни один профессиональный гипнотизёр не согласится на предложение «показать фокус». Фокусы показывают на эстраде. Есть даже профессия такая — эстрадный гипнотизёр. Секрет этой профессии — в грамотном отборе из сотен зрителей парочки наиболее послушных и экзальтированных. Они-то с удовольствием будут собирать на сцене несуществующие грибы и загорать на ображаемом пляже. Плюс, разумеется, эмоциональный накал от сотен устремлённых на «жертву» взглядов.

В офисе, без зрителей, с человеком, привыкшим принимать серьёзные решения и просчитывать выгоду, эти фокусы не получаются. Даже у самого крутого эстрадника. Если, конечно, данный конкретный руководитель не является фанатом сего артиста. Тогда возможно всё.

Ну, ладно. Кое-что вообще-то возможно. Но представьте себе на минутку: после удачного «гипнотического сеанса» вы выходите из кабинета топ-менеджера крупной корпорации, и он отдаёт распоряжение об отказе от ус-

луг вашего конкурента и начале активного сотрудничества с вами. Думаете, ни у кого не возникнет подозрений на ваш счёт? Не покажется ли это подозрительным его непосредственным подчинённым, главам родственных подразделений, его начальнику, наконец? Не пойдут ли о вас мешающие вам слухи?

С другой стороны, если через неделю после вашей беседы он всего лишь решил ознакомиться с вашим предложением поближе, через месяц вы начали общаться неформально, перемежая вдумчивые разговоры о деле с заходами в сауну, а месяца через два он вынес соответствующее решение, кого это удивит?

Гипноз не поможет нерадивому студенту сдать экзамен без подготовки, если он видит лектора в первый раз. Но если за несколько посещённых лекций студенту удастся сделать так, чтобы преподаватель стал относиться к нему как к толковому ученику и приятному человеку, на экзамене ему будут заданы именно те дополнительные вопросы, на которые ему ответить будет легко. Или экзаменатор «не заметит» пользование шпаргалкой или карманным компьютером.

Как бы нам ни хотелось обратного, специалист по разговорному гипнозу больше похож на минёра, чем на стрелка. Мы «закладываем мины» там, где, по нашему мнению, собирается пройти «неприятель». Мы только предполагаем, не зная наверняка ничего. Ни когда сработают наши внушения. Ни — как сильно. Ни — как конкретно.

Потому что внушения похожи на семена. Мы готовим почву, сеем, поливаем, создаём все условия — взойдут всё равно не все. Но того, что всходит, земледельцу, как правило, хватает. И на хлеб. И на масло. Важно

только понять, что сеют весной, а косят — ближе к осени. Так что гипнотизёр всё время пожинает плоды своих прошлых внушений. Засеянных им недели и месяцы назад. А чтобы взошло достаточно, сеем мы с запасом. И постоянно, а не по сезонам. Но о внушениях мы ещё поговорим подробно.

Помирает дед. И вот, уже на смертном одре, он чувствует запах миндального печенья, которое он так любит... Решив перед смертью последний раз насладиться лакомством, собрав последние силы, дед дополз до кухни и протянул дрожащую руку к блюду с печеньем. Тут же получил удар ложкой по рукам и услышал голос жены: «Не трогай! Это на поминки!»

УПРАВЛЕНИЕ ШАНСАМИ

— Да, можете снять с ног эту ерунду, — небрежно заметил Маркель, когда ему принесли бокал с соком. — Как аристократы имеете право царапать паркет.

— Ваше величество, но пока не доказано, что они те, за кого себя выдают, — осторожно заметил мажордом.

— Ну и что? — пожал плечами король. — Если обманывают — больше поводов будет их казнить.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Цель разговорного гипноза — сделать так, чтобы человек сам захотел пойти нам навстречу. Порой вопреки здравому смыслу и ранее принятым решениям. Образно говоря, мы хотим посадить ему в голову своего «агента влияния».

Вы же знаете, что, когда тебя куда-нибудь тянет, со-

противляться этому крайне сложно. Желания, влечения, привязанности, возвращающиеся мысли, навязчивое стремление сделать что-то, внутренний зуд, неосознаваемые автоматические действия — бессознательная часть человека найдёт, как добиться своего. Задача гипноза — договориться с той частью личности собеседника, от которой на самом деле зависит его поведение. Её часто называют бессознательным. Или подсознанием.

Впрочем, часто мы влияем и на осознаваемую часть представлений о реальности. Когда объясняем логично или не очень, что такое «хорошо» и что такое «плохо». Когда намекаем о своём отношении к предмету обсуждения выражением лица, жестами и тоном. Когда пользуемся словами «должен», «нельзя», «не можешь», «все» и тому подобными. Тем самым мы делаем свой вклад в представления слушателя о доступных альтернативах и о правильных (читай: выгодных нам) предпочтениях.

Другими словами, разговорный гипноз — это способ повлиять как на желания и эмоциональные реакции собеседника, так и на его представления о возможных и допустимых действиях. Как на чувства, так и на разум. Пусть они работают вместе ради нашего блага!

Правда, поскольку мы имеем дело с живым человеком, на которого влияем не только мы, но и все вокруг, говорить о гарантированном результате в заданный срок сложно. Скорее, мы увеличиваем вероятность выбора человеком желательного для нас поведения. И чем лучше мы поработали, тем выше наши шансы. Как вариант, можно «капать на мозги» месяцами. Часто дело того стоит.

Вообще, в общении всегда так: применение любой конкретной техники само по себе не является ни необходимым, ни достаточным условием достижения результата.

Действительно, техника не является необходимой: достаточно большое количество людей добивается тех же целей, не имея ни малейшего понятия о существовании гипнотических техник влияния. Да и сам человек может и без нашего гипноза сделать то, что нам нужно, по собственному выбору.

О достаточности тоже речь не идёт. Простейший пример: когда два человека одновременно применяют один и тот же приём разговорного гипноза для получения взаимоисключающих результатов, то кто бы из них ни победил, техника — проиграет.

Но ведь техника всё же влияет! Тогда как? Мы уже ответили на этот вопрос — она становится ещё одним благоприятным фактором, повышающим вероятность желаемого исхода. Всего лишь.

Представьте себе весы с гирьками. То, что мне помогает, ложится на одну чашу весов. Мешающее — на другую. Как любые внешние условия, так и любые мои действия превращаются в гирьки, лежащие на ту или иную сторону.

Применённый гипнотический инструмент — это гирька на «нашу» чашу весов. Она может значительно упрочнить наши позиции, но так и не пересилить противодействующие факторы.

Гаишник останавливает автомобиль. Опускается окно, водитель заискивающе улыбаясь:

— Здравия желаю, товарищ капитан! Вот, пожалуйста, права, техпаспорт, доверенность, страховочка, само собой, все как положено, как надо...

С заднего сиденья детский голос:

— Папа, а где козлы?

Более того, при бездумном применении её можно нечаянно положить не на ту чашу. И тем самым усилить позиции противодействующих сил. Зато при грамотном использовании целой серии гирек-внушений мы почти гарантированно получаем значительный перевес.

Лучшее средство от венерических заболеваний: «Смазать член зелёной, надеть презерватив, забинтовать, проспиртовать, загипсовать... И самое главное: никаких половых контактов!!!»

Как вы понимаете, эффективность предложенной в анекдоте технологии очень высока. Но опять же не может дать полной гарантии.

ИММУНИТЕТ ОТ ВЛАСТИ СЛОВ

— Кто здесь? — негромко сказал Канг. — А? Я чувю тебя!

У Трикса от страха вспотели ладони. Сид Канг был старым, опытным воином, он даже владел какими-то простенькими заклинаниями. Вдруг у него есть и такое, что...

— Орлиный взор опытного воина легко пронзает любые завесы тайны! — напыщенно произнёс Канг.

Трикс чуть не фыркнул от смеха и сразу перестал бояться.

И это — заклинание? Эта напыщенная белиберда позволит Кангу увидеть невидимое? Ну, наверное, если бы рядом с Кангом оказался не разбирающийся в магии перепуганный мальчишка, что-то могло бы получиться. Магия работает от того, что в неё верят... Но Трикс — почти что уже сам волшебник!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Наверняка среди моих читателей есть те, кто взял в руки эту книгу не с целью манипулирования окружающими, а чтобы научиться противостоять манипуляциям других. Вы правильно поступили! Большинство специалистов по разговорному гипнозу сходятся в том, что единственный способ эффективно противостоять внушениям — это осознавать, что и зачем делает собеседник. То есть знать техники и уметь их отлавливать.

Аналогично, если вы действительно хотите отказаться от скрытого влияния на людей, вы сможете добиться этого только одним способом — узнать, какое конкретно влияние оказывают ваши слова и сознательно отказаться от него. Правда, при этом большую часть времени придётся молчать... Сидя за ширмой... У себя дома... Но процент прямых просьб и предложений (вместо манипулятивных фраз) увеличить удастся.

Но и это не главное. Главное — вы сможете заметить и научиться отлавливать, как вы гипнотизируете себя с помощью своего же внутреннего диалога. Как формируете свои предпочтения. Как ограничиваете свою свободу выбора. Как предопределяете свои эмоции и действия. Как создаёте себе истерику на ровном месте. И научитесь делать себе внушения другие. Те, которые вам нужнее.

Слова — это то, что формирует реальность, в которой мы живём. Начав учиться гипнозу, вы станете внимательнее прислушиваться к словам. Тщательнее подбирать слова. Искать нюансы смыслов слов. Потому что от того, как и какими словами вы пользуетесь, зависит то, как на них отреагируют люди. Что скажут. Что сделают. И с каким выражением лица.

А самое забавное, что вы начнёте замечать, как мало реальной информации содержится в словах большинства людей. И как много, соответственно, мы добавляем к ней от себя. Слушая, по сути, не собеседника, а свои собственные догадки на предложенную им тему.

Приехал как-то раз лектор в Китай, чтобы лекции почитать.

Собралась аудитория, нашёлся даже переводчик.

Начал читать наш лектор лекцию. Читает... читает...

Переводчик берёт наконец микрофон:

— «Сяо!»

Лектор продолжает читать. Читает... Читает... Читает...

— «Сяо!»

Лектор опять продолжает читать. Долго читает. Наконец закончил.

— «Сяо-Ань!»

Вернулся наш лектор домой, в Россию, в глубоком недоумении. Стал друзей расспрашивать, помогите, мол, кто знает китайский. Нашёл-таки. Объяснил ситуацию. Друг: «Ну вопрос твой совсем простой. Два раза он сказал: «Треплется», а последнее значит «Кончил трепаться»...

Иногда мне попадаются книги, в которых автор умудрился написать десятки (а иногда и сотни!) страниц с полностью отсутствующим содержанием. Читатели сами заполняли своими мечтами и надеждами абсолютно пустой текст, приходя в восторг от гениальности автора.

Впрочем, так люди и общаются в основном: «В моей жизни есть некоторые сложности, но мои друзья всегда

приходят ко мне на помощь». Дайте прочесть эту фразу десятку своих друзей и расспросите их, о каких сложностях они подумали, кто приходит на помощь и чем и как помогает. Вариантов будет столько, сколько опрошенных. Но о шаблоне неопределённости мы поговорим в специальном разделе.

Для нас же сейчас важно то, что очень скоро вы сможете пропускать мимо ушей большую часть пустых слов собеседников, используя высвободившееся внимание для поиска ответа на вопрос: «Для чего он мне это говорит?» Ответ, кстати, обычно находится на поверхности. В тех самых словах, которые оказались непустыми. Вы их легко узнаете.

Глава 3

ПРЕСУППОЗИЦИИ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА

Пресуппозиции — базовые предположения. Предпосылки. Они есть в НЛП. И, кстати, базовые пресуппозиции НЛП действуют и в разговорном гипнозе. Но есть несколько предпосылок, которые важны именно в речевом воздействии. О них я и предлагаю сейчас поговорить. Благо что до нас этого никто не делал. Надеюсь, что, осознавая базовые пресуппозиции разговорного гипноза, вы лучше поймёте сами техники речевого воздействия и НЛП.

Список пресуппозиций разговорного гипноза:

- поведение определяется субъективной реальностью;
- транс — естественное и привычное состояние;
- большая часть поведения бессознательна;
- непонятное притягивает внимание;
- незавершённое действие стремится к завершению;
- бессознательное понимает только язык образов.

ПОВЕДЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СУБЪЕКТИВНОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ

— У меня действительно есть способности к магии? — спросил Трикс.

— Ты знаешь, что такое магия? — вопросом ответил Радион.

— Искусство словами менять мир.

— Верно. А почему слова могут менять мир?

— Не знаю. — Трикс пожал плечами. — Это тайна, наверное? Нужны особые слова?

— Особые, — кивнул Щавель. — Дело в том, мальчик мой, что мир — это лишь представление людей о нём.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Каждый из нас живёт в двух реальностях: объективной и субъективной. Объективная — реальность физических объектов. Она измерима, континуальна (без дырок), и у каждого её объекта есть прошлое и будущее (ничто не появляется ниоткуда, ничто не исчезает нигде). По объективной реальности удобно согласовывать поведение, потому что для двух разных людей она одна.

С субъективной реальностью веселее — она у каждого своя, хотя пересечения, разумеется, есть. В субъективной реальности есть то, чего нет в объективной, потому что она создаётся словами. Гарри Поттер, корпоративная культура, уважение, карма, грех, целеполагание, нейролингвистическое программирование — всего этого нет в объективной реальности. Зато они вполне комфортно чувствуют себя в субъективной, несмотря на свою явную нефизичность.

Советский Союз. Шестидесятые годы. Лектор делает доклад об успехах пятилетки:

— В городе А построена электростанция...

Реплика из зала:

— Я только что оттуда. Никакой электростанции там нет!

Лектор продолжает:

— В городе Б построен химический завод...

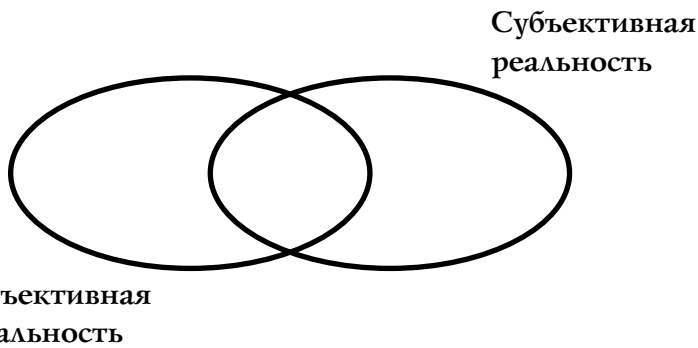
Тот же голос:

— Неделю назад я там был. Никакого завода там нет!

Лектор взрывается:

— А вам, товарищ, нужно поменьше шлаться и по-больше газеты читать!

Очевидно, что где-то объективная и субъективная реальности пересекаются. Стул, на котором я сижу, клавиатура, на которой я сейчас работаю, монитор, на который я сейчас смотрю, — всё это есть в обеих моих реальностях.



При этом сами понятия объективной и субъективной реальностей отнюдь не объективны — они есть только в моей (ну, и вашей теперь) субъективной реальности. А объективно никакой субъективной реальности

нет. С другой стороны, между китайцами, корейцами, вьетнамцами и японцами, очевидно, есть объективные внешние различия. Но я бы так с ходу определять не взялся бы: субъективно для меня между ними внешней разницы нет. Неочевидна. Аналогично, впрочем, что для них неочевидно, что лицо у меня очень даже татарское, а не русское или немецкое. Да и для вас, скорее всего.

Теперь самое главное. От какой реальности зависит, что человек будет делать? Кажется парадоксальным, но поведение человека определяется не объективной, а субъективной реальностью! А объективной только в той части, в какой она пересекается с субъективной.

Если ты не замечаешь холода, ты не будешь кутаться. Если ты не в курсе финансового кризиса, ты не паникуешь и не изымаешь свои деньги со счёта. Если ты не согласен воспринимать раскрашенные бумажки как деньги, ты не будешь ради них ничего делать.

С другой стороны, если ты поверишь, что за сданный металлолом тебе заплатят по весу золота, ты будешь бегать и собирать железяки по всему городу. Даже если это окажется шуткой. Если ты думаешь, что комнатные растения гармонизируют течение жизненной энергии, ты будешь за ними ухаживать. И энергия будет гармонизироваться. Что бы это ни значило.

Если ты видишь только две альтернативы, ты выбираешь только между ними. Подчиниться или уволиться, например. Если тебе показать третью — будешь выбирать между тремя. Подчиниться, уволиться или уволить начальника. И это вне зависимости от того, сколько альтернатив объективно.

Объективно в соседней комнате может находиться

бомба, которая через 30 секунд взорвётся, но, если вы мне не поверили, вы продолжаете сидеть здесь и читать эти строки. Объективно все мошенники — мошенники, но пока им доверяют, у них есть свой приработок. Объективно стакан воды по утрам, возможно, продлевает жизнь на 35 лет, но те, кто в это не верят, не проверяют.

«Система сбалансированных показателей» — слова, поверив в которые одни компании сэкономили огромные деньги, другие — потратили, а третьи именно эти слова и соответствующие консалтинговые услуги продали. Заработав немало денег. «Проверка корпоративной лояльности» — тоже довольно денежные слова для спецов по оценке персонала. «Фэн-шуй» — не просто восточная экзотика, но и прибыльный бизнес для многих. «НЛП-практик», «НЛП-мастер», «НЛП-тренер» — я видел людей, которые ради красивых бумажек, на которых написаны эти «магические мантры», учились (за деньги, понятно) несколько лет. Примеров не счесть!

Мужик возвращается из командировки, заходит в комнату — жена в кровати, рядом с кроватью стоит голый грузин в кепке и радостно так улыбается.

Разъярённый муж грузину:

— Ты кто?

Грузин (уже не улыбаясь):

— Да баран я — вчера вот кепку-невидимку за штуку баксов купил....

Поведение определяется субъективной реальностью. А она задаётся словами. Если вы разбираетесь в марках и моделях машин, вы видите машины разные. Если нет — одинаковые. Разве что цвет разный. Да и то: для

русскоязычных людей в радуге семь цветов, для англоязычных — шесть. Для нас синий и голубой — два цвета, для них — один. И то, что для женщин — девяносто оттенков помады, для большинства мужчин — один цвет, красный. Поэтому, кстати, мужчинам не советуют выбирать своим дамам косметику: всё равно не угадать.

Субъективная реальность рисуется словами. Собственно, именно поэтому разговорный гипноз вообще возможен. Можно заболтать человека так, что он — сам! добровольно! — будет делать то, что нам нужно. Жениться, слушаться, работать бесплатно, верность хранить, помогать, покупать, давать скидки, рекомендовать нас знакомым — всё это (и всё остальное) определяется его субъективной реальностью, на которую мы можем влиять с помощью слов. Если сделаем это умеючи.

ТРАНС — ЕСТЕСТВЕННОЕ И ПРИВЫЧНОЕ СОСТОЯНИЕ

Я изучала его с печальным любопытством. Человеческое существо, вырвавшее свой разум из небытия на какие-нибудь жалкие шестьдесят лет, двадцать из которых проводит в сонной отключке, всегда удивляло меня своим стремлением загнать свой разум обратно в небытие при каждом удобном случае, будь то праздник, поминки или просто выдался свободный часок.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и парagon возмездия*

В трансе нет ничего необычного. Транс — это состояние, когда человек думает одно, а делает другое. Отвлекается, попросту говоря. Противоположное трансу состояние — это осознанность, когда сознательное внима-

ние сосредоточено на актуальных действиях и событиях. С другой стороны, фиксируя внимание на конкретном объекте, мы невольно отвлекаемся от всего остального. Поэтому транс — это ещё и состояние, когда наше внимание акцентировано на чём-то одном.

Как видите, большинство состояний подходит под определение транса. Каждый раз, когда мы фокусируемся не на актуальной задаче, а на своих мыслях, мы — в нём. В воспоминаниях ли, в фантазиях, в рассуждениях, в переживаниях — мы находимся в трансе. Каждый раз, когда мы сосредоточены только на актуальной задаче, мы тоже в нём: когда смотрим телевизор, читаем, едим, работаем.

Говорят, в трансовых состояниях иначе работает мозг. Одни участки активизируются, другие — приглушаются. На первый план выходит нелогичное правое полушарие — логика засыпает. Говорят, в эти минуты открываются двери в бессознательное и появляется возможность изменений.

Как определить, что ты в трансе? Для этого нужно ориентироваться на внутренние признаки транса:

- сужение фокуса внимания;
- пропускание части внешней информации (фрагментарность восприятия);
- изменение воспринимаемой температуры тела;
- расслабленность;
- неспособность контролировать собственные действия;
- нежелание двигаться;
- искажение восприятия времени;
- остановившийся взгляд;
- потеря фокусировки зрения;
- богатые внутренние образы.

Словом, всё то, что мы часто называем словом «задумался». А ещё — «потерял голову». Что для наших целей ещё интереснее. У себя эти симптомы полезно отслеживать, чтобы использовать волшебную силу самовнушения. Или чтобы вернуться в осознанность. Собеседнику же полезно их внушать, чтобы транс углубился.

С точки зрения разговорного гипноза, транс очень удобен в плане воздействия. Если человек погружён в эмоции, ему не до проверки нашей логики. Думая о чём-то своём, он пропускает дыры в аргументации, принимая многое на веру. Заново переживая события прошлого, он может банально не услышать некоторые наши внушения. Сознательно — бессознательное-то всё равно услышит. И примет к исполнению.

Совершенно очевидно, что транс — это одно из естественных состояний человека. И кто-то даже утверждает, что транс необходим для выживания. В частности, именно краткосрочные транссы позволяют переструктурировать наш внутренний опыт, чтобы адаптироваться к постоянно меняющейся реальности. Именно поэтому, сталкиваясь с неприятностями или неожиданностями, люди на время погружаются в транс. Благодаря трансам мы обретаем комфорт. И каждое возвращение из трансса — встреча с более приятным состоянием, чем было до него. Если, конечно, не было внушено обратного.

Наверняка вы замечали за собой, что каждые полтора-два часа вам на какое-то время становится труднее сосредотачиваться на работе и появляется желание погрузиться внутрь себя. Это естественный транс. Если не сопротивляться этому побуждению, через десять-двадцать минут ваши аккумуляторы подзарядятся и работоспособ-

ность восстановится. Придут новые идеи, появится вдохновение, откроется «второе дыхание» — вы отдохнули.

Человек очень часто находится в трансe. Каждый раз, когда «снаружи» оказывается слишком скучно, он погружается в свои мысли. И это транс. Каждый раз, когда «снаружи» становится страшно и/или дискомфортно, многие из нас «прячутся» в транс. Как страусы. Каждая вспышка эмоций — это транс. Состояние, в котором от сознания практически ничего не зависит: оно в ауте. Мечты, чтение, телевизор, компьютер, длительная поездка, рутинные занятия — повседневные источники естественных трансeвых состояний.

Повседневные трансe собеседников нужно замечать и использовать. Потому что именно в эти моменты они открыты для ваших внушений. Как заметить? У трансe есть характерные внешние признаки, и если быть достаточно внимательным, можно заметить, что у находящихся в спокойном трансe людей:

- расфокусировано зрение;
- остановлен взгляд;
- расширен зрачок;
- неподвижны мышцы;
- изменено дыхание;
- замедлено моргание;
- отвисает челюсть;
- расслаблено тело.

Словом, они похожи на засыпающих. Впрочем, полная противоположность этим внешним признакам нам также подходит. Она характерна для ярких эмоций, и их сложно не заметить. Ещё важно понимать, что не у всех людей проявляются сразу все признаки трансe. По-

этому важнее увидеть нужную тенденцию, чтобы усилить её с помощью соответствующих техник.

Что потом? Самое простое, что мы можем сделать, заметив, что собеседник на время погрузился в себя, это пробросить внушение. То, что он мог бы «забраковать» или оспорить, если бы следил за нашими словами внимательнее. Раз проброс, два проброс... И после каждого — идём дальше. Уводим разговор на более твёрдую почву. А как только собеседник отвлётся — следующий проброс.

Пробросом может быть команда на будущее, нужная интерпретация факта, не очень-то обоснованное суждение, желаемая информация... И всё это — с той же интонацией, с тем же выражением лица — под девизом «Ничего не происходит». Нам не нужно, чтобы собеседник обратил внимание на наш проброс. Напротив — мы хотим, чтобы он никогда не вспомнил, что слышал от нас подобное. И чем больше пробросов в нужную сторону мы сделаем, тем лучше итоговый эффект. Подробнее тема пробросов раскрыта в главах, посвящённых вербальным и невербальным внушениям.

Что делать, чтобы ваш естественный транс не был использован против вас? Ответ прост: надо освоиться в состоянии транса. Чем чаще вы бываете в трансе и чем чаще вы решаете в нём свои задачи, тем вы в нём защищённее. Это можно сделать самостоятельно или на тренингах. Можно, впрочем, побывать в небольшом управляемом трансе в безопасных условиях непосредственно перед встречей с нужным человеком, и тогда в ближайшие полтора часа вашему организму транс не понадобится. Он уж подзарядился.

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПОВЕДЕНИЯ БЕССОЗНАТЕЛЬНА

На сцене корпоративный президиум сменился живой музыкой. Маленький черноволосый селебрити, разменявший в свое время блестящую рок-карьеру на корпоративный чёс, подпрыгивал и пел свои хиты, которые давно наострился писать на одну и ту же мелодию, меняя лишь текст. Он прыгал и гримасничал, словно делал привычную утреннюю зарядку, и хиты его были так же милы, как пятнадцать лет назад, в моем детстве, но вот глаза на лице отсутствовали: мозг его был не на этой сцене, а в загородном коттедже, куда завтра в полдень привезут новый холодильник, и надо будет договориться, чтобы заодно вывезли старый. Впрочем, может, никакой доставки холодильника не было, и не было коттеджа, а думал о какой-нибудь другой бытовухе. Но всё равно он выполнял свой комплекс упражнений, который делает раз в неделю на корпоративах с многолетней отточенностью кофейного автомата, и глаза не могли этого скрыть.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и парагон возмездия*

Легко убедиться, что любое действие, которое мы делаем достаточно элегантно, управляется не сознанием, а бессознательным. Для этого достаточно прийти в любую спортивную секцию и попробовать новое движение. Приём, танцевальное па, акробатический элемент — по неопытности вы будете делать его сознательно, а значит, довольно коряво.

Осознание привычных движений — достаточно серьёзная медитативная практика. Осознанно дышать, осознанно идти, осознанно поднимать руку, осознанно говорить — всё это большой труд. И разумеется, мы не

надрываемся подобным образом в своей повседневной жизни. Вот ещё!

Более того, мы спихиваем на автопилот и все более-менее регулярно повторяющиеся последовательности действий. Путешествие из дома на работу и обратно — бессознательно. Поглощение пищи — часто — бессознательно. Уборка постели — автоматична. Рутинные рабочие операции... Ну, вы меня понимаете.

Взвод морских пехотинцев пришёл в кинотеатр на просмотр голливудского боевика.

В самый кульминационный момент героиня убивает из пистолета своего любовника и трагическим голосом вопрошает:

— Ну что же мне теперь делать?!

Командирский голос из зала:

— Осмотреть оружие и отойти за огневой рубеж!

Это очень удобно, поскольку, спихивая на автопилот большую часть привычной рутины, мы освобождаем сознание для более важных (с его точки зрения) задач. Так, пока руки-ноги управляют машиной, глаза контролируют окружающее пространство, а уши слушают радио, опытный водитель может дополнительно думать о планах на день и поддерживать беседу с пассажирами. Вроде как сознательно. Хотя подбор слов, интонаций и мимики всё равно придётся отдать на откуп автопилоту.

Мы программируем своё бессознательное, и оно уже само выполняет возложенные на него задачи, управляя нашим телом, эмоциями и мыслями. Это, правда, до-

вольно оптимистичное заявление, потому что, во-первых, не все умеют программировать свой автопилот качественно, во-вторых, программы ему задаём не только мы. Даже так: в основном не мы.

Кому приходилось хоть раз в жизни проезжать нужный поворот, следуя привычному, а не требуемому именно сегодня маршруту? Кому доводилось хотеть того, что было качественно прорекламировано телевизором или знакомыми? А кто обнаруживал хоть раз, что не может справиться с бессознательным импульсом сделать то, что сознанию делать не хотелось бы? Или — напротив — не суметь заставить себя что-то сделать? Бессознательное правит.

Гаишник возвращается поздно домой и застаёт жену в кровати. Постель разобрана, и жена как-то странно весела.

— Здесь был твой любовник? Где он спрятался? Под кроватью? — спрашивает муж и заглядывает под кровать. — Под кроватью его нет. На кухне? — И заглядывает в кухню. — На кухне тоже нет. В шкафу?!

Из шкафа высовывается рука с 200 рублями.

Гаишник незаметно оглядывается и берёт деньги.

— В шкафу тоже нету. Так где же он спрятался?!

Дело в том, что у бессознательного есть главная функция, ради выполнения которой оно уполномочено глушить любые сознательные инициативы, — выживание. И если оно по каким-либо причинам считает, что сейчас вам грозит гибель, делать вы будете то, на что запрограммировано бессознательное, а не то, что сознанию в голову взбредёт. С высокой вероятностью. Потому что

свобода воли свободой воли, но нужна она только тому, кто жив.

Чем это полезно специалистам по разговорному гипнозу, думаю, понятно. Даже если человек сознательно против, вам достаточно договориться с его бессознательным, и дело будет сделано. В тот момент, когда сознание отвлечётся. И, кстати, человек может даже не заметить и не вспомнить, что он выполнил ваше внушение. Ну и славно. Нам-то главное — результат получить. Впрочем, заручиться поддержкой сознания тоже полезно: вдруг он самогипнозом владеет?

НЕПОНЯТНОЕ ПРИТЯГИВАЕТ ВНИМАНИЕ

— Ах да, ты же не знаешь Табели о рангах... — кивнул Щавель. — Итак, посох прихвастня во всем подобен волшебному, но по сути — это просто палка.

— Знаю, — грустно кивнул Трикс.

— Посох подавана куда серьёзнее! Ты можешь закодировать его так, чтобы в нужный момент он начал светиться грозным багровым или кодовским зелёным светом, или же так, чтобы при ударе о землю или врага он испускал снопы искр, или же так, чтобы в момент опасности, когда у тебя от страха вспотеют руки, посох начинал угрожающе рычать и устрашающе стонать. Но только что-то одно из трёх!

— Ага... — Трикс задумался. — А у приспешника?

— У приспешника посох может сразу и светиться, и испускать искры, и издавать звуки!

— А у настоящего волшебника?

— Ну, тут всё ограничивается твоей фантазией, —

засмеялся Щавель. — Я вот люблю, чтобы цветочки распускались от удара посоха. Ну а если испугаюсь, то из посоха начинают вылетать вороны и со зловеющим карканьем кружиться над головой.

— А что он делает, волшебный посох? — тихо спросил Трикс, уже зная ответ.

— Производит впечатление на окружающих, — так же тихо ответил Щавель. — Ну ты пойми, дружок, работа волшебника — на девяносто процентов работа на зрителя!

Трикс кивнул.

— Зато эффектный посох позволит тебе творить более сильную магию! — ободрил его волшебник.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Людам тягостна неизвестность. Прямо скажем, она их пугает! А всё, что пугает, автоматически притягивает внимание. Незнакомое слово — что это? Непривычное действие — зачем это? Странное поведение — почему это? Нарушение знакомой последовательности — с чего бы это? Со всем этим надо разобраться, всему найти объяснение. Пока объяснения нет, над человеком довлеет состояние дискомфорта, неопределённости. Всё понятно — облегчение, и можно жить дальше.

Этим свойством человеческой психики не могли не воспользоваться гипнотизёры. Потому что фиксация внимания — это транс. И отвлечение внимания от ваших внушений — тоже хорошо. Поэтому, если удастся столкнуть человека с неизвестностью (вести его в замешательство), транс гарантирован. Всё это можно проделать в самом обычном разговоре! Было бы желание.

Классический метод создания замешательства — нарушение ожиданий. Дело в том, что поведение людей

насыщено ритуалами, шаблонами и стереотипами. Всё подчиняется гласным и негласным правилам, и люди подспудно ждут от других их выполнения. Правила этикета. Правила дорожного движения. Субординация. Корпоративная культура.

Мы делаем определённые действия и ожидаем получить в ответ заданные реакции. Протягивая руку, ждём рукопожатия. Задавая вопрос, ожидаем получить ответ. Даря подарок, рассчитываем на благодарность. Мы ожидаем, что все реплики собеседников будут связаны с обсуждаемой темой. Мы ожидаем, что перед разговором будет приветствие, а после — прощание. Ожидания, ожидания, ожидания.

Нарушение же любого из стереотипов вызывает замешательство. И если при этом нарушитель ведёт себя так, будто всё в порядке, т.е. его нельзя ни обвинить в умопомешательстве, ни заподозрить в шутке, замешательство усиливается. Внимание надёжно зафиксировано на поиске объяснения происходящего, и если в это время пропустить внушение, оно минует сознательный контроль незамеченным. Человек о нём даже не вспомнит! Особенно если потом вы всё же дадите объяснение, которое его устроит, и его внутренний сторож успокоится.

Сидят вечером муж и жена, смотрят фильм ужасов. Вдруг на экране появляется какое-то чудовище.

Жена:

— Ой, мамочка!

Муж:

— Да, похоже...

Человек стремится понять. Поэтому он будет искать соответствие вашим словам в своём опыте и в своих убеждениях, вспоминать то, на что вы ссылаетесь, уместать в голове все ваши сложносочинённые и сложноподчинённые предложения с многочисленными союзами и вставками, уточнять незнакомые ему термины и понятия. При условии, разумеется, что ему в принципе интересно вникать в ваши слова. Зато, обретя желаемую ясность, человек успокаивается. И думать перестаёт.

Поэтому, если мы — напротив — не хотим привлекать лишнего внимания к своим словам, мы стараемся сделать так, чтобы наша речь была как можно более предсказуемой. Интонационные переходы — плавными. Никаких скачков громкости и скорости! Общий интонационный рисунок речи — спокойный. Всё хорошо, ничего не происходит. Некоторая монотонность в сочетании с волнообразностью голоса очень хорошо убаюкивает.

С содержанием — аналогично. Не хочешь привлекать лишнего внимания, говори просто и понятно. Как с ребёнком. Считается, что у бессознательного интеллект на уровне 5—7-летнего ребёнка. Вот и говорите — понятно. Никаких сложных слов. Никаких сложных конструкций. Всё просто. Всё ясно. В картинках. В метафорах. В образах. Чёрное и белое — без полутонов. Буквально. Когда так говоришь с людьми, они успокаиваются. И слегка тупеют. Вот и славно. То, что нам нужно. Пусть его внимание витает где-то там, далеко, а мы пока повнушаем.

И ещё раз. Непонятное притягивает внимание. Хо-

чешь притянуть и удержать внимание, говори и делай то, что вызовет вопросы. Хочешь, чтобы человек отвлекся, делай ровно наоборот. Пусть твоё поведение будет максимально предсказуемым. Если же хочешь, чтобы тебе дали возможность долго поговорить, употребляй незнакомые слова, а в ответ на просьбу пояснить — поясняй. Пока поясняешь, все козыри в твоих руках. Потому что ты говоришь, а он — слушает.

НЕЗАВЕРШЁННОЕ ДЕЙСТВИЕ СТРЕМИТСЯ К ЗАВЕРШЕНИЮ

Если человек что-то начал, он обязательно хочет это...

Незаконченные дела вызывают чувство...

Отчасти из-за того, что мозг помнит каждое незаконченное...

Прочувствовали?

Вот вам ещё один пример. Как вы думаете, что нарисовано на этом рисунке:



Треугольник и круг, не правда ли? Неправда. Это ломаная линия и дуга. Вглядитесь внимательнее: они незавершены. Но мозг их завершить — хочет. Так и хочется сказать: незавершённый треугольник, незавершённый круг. Почти треугольник. Почти круг. Хочется завершённости!

В фотостудию заходит клиент:

— Сделайте мне, пожалуйста, фотографии с этой плёнки.

— 9×13?

— 117, а что?

Это фундаментальное свойство человеческой психики. И с вашего позволения, я таки завершу начатые предложения. Если человек что-то начал, он обязательно хочет это завершить. Потому что незаконченные дела вызывают чувство дискомфорта. Мозг постоянно дорисовывает окончание, подсказывает, что именно нужно сделать. Отчасти это происходит из-за того, что мозг помнит каждое незаконченное дело, а значит — тратит на него часть актуального внимания.

В частности, психологи выяснили, что условия начатых, но нерешённых задач, студенты помнят ещё долго. Аналогично, официант помнит заказы на тех столиках, где ещё не расплатились. Каждый, кто ходил в магазин за покупками, удерживая в голове, что ему надо купить, помнит, что, расплатившись, он легко забывал свой список. Если, конечно, ему (ей, что вернее) не нужно было потом из этих продуктов что-то готовить.

Никогда не ешьте последнюю котлету со сковороды: одной котлетой не наешься, а пустую сковородку придётся мыть...

Как это используется в разговорном гипнозе? Очень просто. Если вы начали рассказывать какую-то историю, но не закончили, она теперь занимает часть соз-

нательного внимания. Когда же вы её закончите, часть беседы, вклинившейся между началом и окончанием истории, будет позабыта. Для верности, впрочем, можно вкладывать до десятка историй одну в другую. На этом построены многие техники структурирования амнезии.

Если вы подняли какую-то тему, но обсудили её не полностью, человек будет думать о ней уже сам. Когда вас не будет рядом. Если вы побудили человека начать что-то делать, но не дали закончить, он продолжит при первой же возможности. Самое смешное, что часто бывает достаточно простого рассказа о действии, чтобы человеку потом захотелось сделать его самому. Но лучше, если в рассказе оно завершено не будет. Или завершится не так, как хотелось бы слушателю. Обещания без выполнения тоже мотивируют: сначала пообещать, а потом откладывать по разным уважительным поводам. А желание-то растёт! Незавершённое действие стремится к завершению!

В конце длительных переговоров часто просят дополнительную «мелкую» уступку. Если очевидно, что вторая сторона уже изо всех сил рвётся завершить процесс. И на неё почти всегда идут. Самые важные вопросы для голосования предлагаются тогда, когда люди уже хотят, чтобы заседание поскорее закончилось. И голосование проходит единогласно. Брачные контракты предлагаются тогда, когда невеста уже прикупила себе свадебное платье и строит планы на семейную жизнь...

С другой стороны, важно сделать так, чтобы человек не начал тебе сопротивляться. Потому что, если он на-

чал, ему захочется продолжить. Здесь лучше быстро проиграть: «Нет так нет. Сам сделаю. Или другим предложу». Но это уже экстремальные меры. Лучше вообще не давать повода для сопротивления, воздействуя мягко и незаметно. В духе разговорного гипноза.

Гипнотизёры, кстати, пользуются тягой к завершённости особенно элегантно. Дело в том, что любое действие начинается с появления его внутреннего образа. Сначала перед мысленным взором мелькает образ (возможно, в звуках или ощущениях), потом мы его выполняем. Поэтому появление образа — это уже начало действия. И оно стремится завершиться. Но об этом — в следующей пресуппозиции...

БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ ПОНИМАЕТ ТОЛЬКО ЯЗЫК ОБРАЗОВ

— Только запомни — никаких глупых новомодных метров и сантиметров! Никаких числительных! Ты что, можешь себе зримо представить восемь с половиной сантиметров?

— Нет...

— Вот и всё. Говори образно, числительные не употребляй. Ты не кузнецу задание даёшь. Ты творишь магию! А магия — она построена из чистой красоты, из волшебной гармонии слов!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Если за вашими словами стоит картинка, звук, ощущение, запах или вкус, бессознательное вас поймёт. Нет — нет. Бессознательное мышление часто ассоциируют с ра-

ботой правого полушария головного мозга. А это образы, эмоции, ассоциации, предчувствия, конкретика переживаний, а вовсе не логика, цифры, последовательности и абстракции, как у левого.

Поэтому с бессознательным мы общаемся просто. Как с ребёнком, напоминаю. «Яблоко», «вкусное», «кушать» — это понятно и бессознательному. «Я полагаю, тебе будет полезно съесть этот фрукт, в нём содержится витамин С» — это для сознания. Более того, если сказать что-нибудь вроде «Ты, вероятно, хорошо осознаёшь тот факт, что у тебя есть некоторые обязательства перед своей семьёй, поэтому было бы правильно, если бы ты нам как-то помогал, например, давая деньги», бессознательное поймёт главное: «Давай нам (семье) деньги». Остальное для него — шум.

Если честно, мы именно так и понимаем слова — переводя их в образы. Даже если это абстрактные математические формулы, они становятся живыми и понятными, только если за ними стоит подходящая картинка. А если картинки нет, слово — непонятно.

Классический пример здесь — восприятие бессознательным слов с отрицаниями. За словом «неудачник» картинка, как правило, есть. А за словосочетанием «не красный» — нет. Поэтому если в первом случае бессознательное поймёт, что речь идёт о неудачнике, во втором оно запомнит именно красный цвет. И гипнотизёры этим пользуются. «Я не прошу вас выполнять все мои команды. Не спешите расслабляться полностью и абсолютно мне довериться. Не нужно пока возвращаться в какое-нибудь приятное воспоминание...» И так далее.

Помните, если вам нужно договориться с лошадью, а не с наездником, вам надо запастись морковкой, которую любит лошадь, а не совать ей деньги, которые любит наездник. Бессознательное любит картинки — рисуйте словами. В конце концов и от человека нам требуется не нечто абстрактное, а вполне конкретное поведение. Пойти, куда нам надо. Подписать бумагу. Кивнуть нам в нужном месте. Улыбаться при нашем появлении. Чтоб женился, наконец. Конкретное поведение, выражаемое в картинках. Вот их и рисуем!

Внушения — это образы действия. Незавершённого. В будущем. Тогда, когда надо. Внушение — это то, что понятно бессознательному. То, что человек способен воспринимать в трансе, когда у него активировано правое полушарие головного мозга и слегка усыплено левое. Внушение — это прямое обращение к бессознательному человека. То есть к тому, от кого в действительности зависит, будет человек делать то, что нам нужно, или не будет.

Точно так же и с самовнушением — общением со своим бессознательным. Только здесь ещё проще: можно обойтись без посредничества слов — просто представить то, что хочешь. Или желаемое действие. Незавершённое. В будущем. И забыть. Тогда бессознательное само сделает то, что тебе нужно. Потому что поймёт. И тем самым — запрограммируется.

А чтобы уж всё сработало наверняка, полезно знать, что чем чаще перед взором мелькает нужная картинка, тем сильнее внутреннее желание сделать то, что на ней видно. Поэтому для внушения желаемого поведения

часто выбирается ключевой образ, и он вызывается многократно. Помыть посуду? Легко! «Я сегодня мыла посуду. Спасибо тебе, кстати, что ты мне часто помогаешь и моешь посуду! Знаешь, мне так приятно, когда ты решаешь помыть посуду. Когда я вижу, как ты её моешь, я чувствую, что ты обо мне заботишься. Твои руки, моющие посуду, такие сильные и нежные! Когда я мою посуду, я часто с нежностью вспоминаю о твоих руках».

И всё. Теперь меняем тему, чтобы действие осталось незавершённым. Вы же знаете, что незавершённые действия стремятся завершиться?

Глава 4

ЕДИНАЯ СТРУКТУРА ВОЗДЕЙСТВИЯ

— Мужской героизм, Коля, это миф, которым тебя с детства зомбировали, чтобы ты согласился умереть, когда это потребуется роду и самкам. Ведь если тебе признаются, что ты низшая каста человеческого рода, такие, как ты, нужны природе один на тысячу, а вас так много бегают лишь для того, чтобы вы бились до смерти в бесконечном тендере за самок — разве тебе захочется жить и проявлять своё мужество и героизм? Если тебе скажут, что мужчины — каста лишних, созданная для того, чтобы жертвовать ими при любом форс-мажоре, затыкать любое пекло... Да ты психанёшь и повесишься!

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и парагон возмездия*

Воздействия бывают разные: можно поговорить, можно написать письмо, можно дать почитать статью или книгу, можно выступить с презентацией, можно спеть песню или нарисовать плакат или баннер, а иногда можно и кулаком в табло зарядить и сделать ещё много чего интересного. И понятно, что иногда они срабатывают, как задумано, а иногда — нет. Причём некоторые срабатывают часто, а другие — редко. В чём разница? Разница в структуре.

Был в колхозе тракторист, мастер на все руки. Вот только очень на баб был падкий. Осталась в колхозе только одна жена председателя, до которой он не добрался. Задумался председатель, что делать. Вызвал его к себе и говорит:

— Мы тут посоветовались и решили тебя в отпуск отправить.

— Ты что, председатель! Август месяц, уборка, какой отпуск может быть!

— Ничего, мы тут уж как-нибудь без тебя. А тебе вот путёвка в Сочи, номер люкс, балкон с видом на море. Съездишь, отдохнёшь, ещё лучше работать будешь.

Уговорил. Приезжает тракторист в Сочи. Выходит на балкон, смотрит на пляж, а там — бабы, бабы...

— Да-а-а, сволочь председатель! Обманул меня, как мальчишку. Съездишь, говорит, отдохнёшь... А тут пахать и пахать надо!

У всех эффективных воздействий одинаковая структура — последовательность этапов, отсутствие любого из которых резко (иногда — до нуля) снижает вероятность успеха. Воздействие же, выстроенное чётко по этой структуре, срабатывает с максимально возможной вероятностью. Правда, не стопроцентной. Воздействие, повторюсь, имеется в виду любое и в любой сфере. В политике, в бизнесе, в личных отношениях, в спорте, в войне, в религии. Если воздействие сработало, вы с высокой вероятностью обнаружите в нём знакомую структуру.

Называется это чудо *единой структурой воздейст-*

вия. Она была выявлена и описана моим другом и учителем Тимуром Владимировичем Гагиным. Эта модель оказалась настолько удобной (простой, элегантной, практичной), что многие нэлперы и гипнотизёры взяли её на вооружение. Возьмём и мы с вами. Понятно, что эта глава — лишь общий взгляд. А подробности и конкретика расписаны во всей этой книге.

Единую структуру воздействия можно описать на двух языках, каждый из которых полезен:

- фоновые линии;
- этапы воздействия.

ФОНОВЫЕ ЛИНИИ

Итак, какими бы ни были наши цели, если мы хотим успешно повлиять на другого человека (или группу людей), мы должны выстроить три линии общения:

- линия контакта;
- линия отвлечения;
- линия воздействия.

Линия воздействия

Линия отвлечения

Линия контакта

Начало коммуникации

Завершение коммуникации