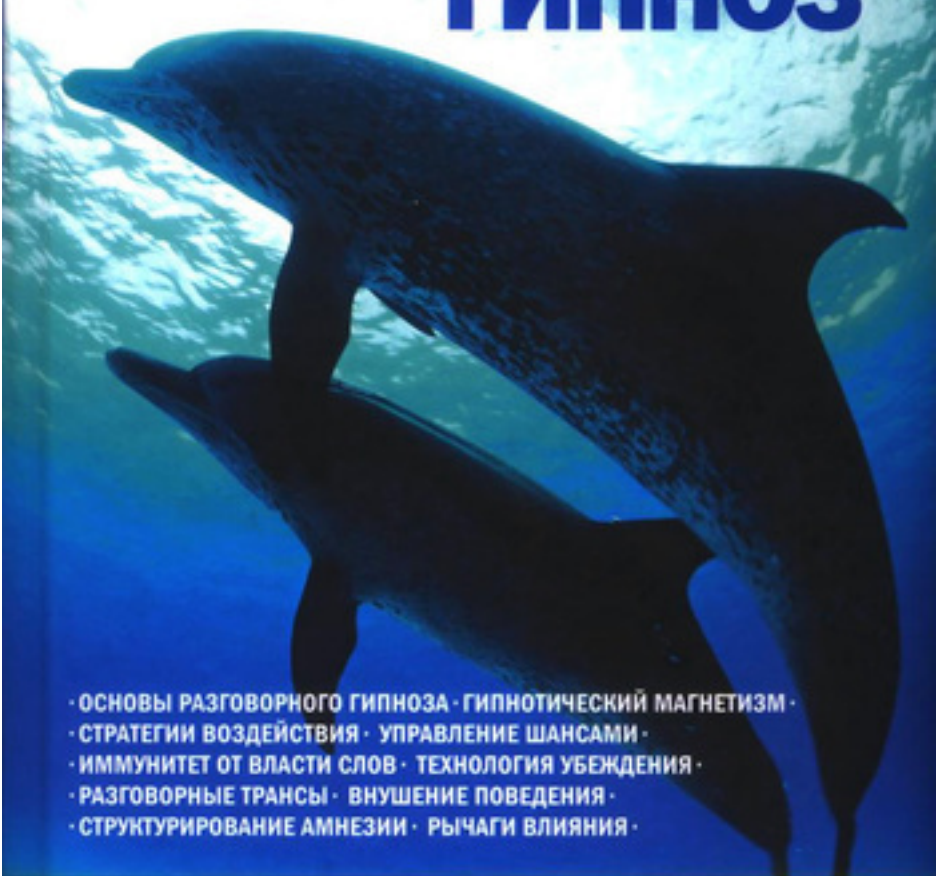


Анвар Бакиров

НЛП
технологии

РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ

- 
- A photograph of two dolphins swimming underwater, viewed from below, creating a sense of depth and movement. The dolphins are dark against the lighter blue water.
- ОСНОВЫ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА · ГИПНОТИЧЕСКИЙ МАГНЕТИЗМ ·
 - СТРАТЕГИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ · УПРАВЛЕНИЕ ШАНСАМИ ·
 - ИММУНИТЕТ ОТ ВЛАСТИ СЛОВ · ТЕХНОЛОГИЯ УБЕЖДЕНИЯ ·
 - РАЗГОВОРНЫЕ ТРАНСЫ · ВНУШЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ·
 - СТРУКТУРИРОВАНИЕ АМНЕЗИИ · РЫЧАГИ ВЛИЯНИЯ ·

ОТ АВТОРА БЕСТСЕЛЛЕРОВ

- КАК УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ И ДРУГИМИ С ПОМОЩЬЮ НЛП ·
- НЛП. ИГРЫ В КОТОРЫХ ПОБЕЖДАЮТ ЖЕНЩИНЫ ·

Психология общения

Анвар Бакиров

**НЛП-технологии:
Разговорный гипноз**

«ЭКСМО»

2010

Бакиров А.

НЛП-технологии: Разговорный гипноз / А. Бакиров — «Эксмо»,
2010 — (Психология общения)

ISBN 978-5-699-44559-2

Мы общаемся со множеством людей, и каждое наше слово влияет на окружающих, даже если мы об этом не задумываемся. Но что, если вы сможете выстраивать свою речь так, чтобы люди к вам прислушивались? С помощью НЛП и гипноза, описанных в этой книге, вы навсегда забудете о неудачах в общении, а сила вашего влияния возрастет в несколько раз. Переговоры? Легко! Семейный спор? Закончится, не успев начаться! Выступление перед публикой? Пройдет на ура! Благодаря технике разговорного гипноза вы найдете общий язык с кем угодно, а Анвар Бакиров расскажет, как это сделать. Из этой книги вы узнаете: - Как завоевать доверие собеседника. - Когда ошибки в речи помогают убеждению. - Как ввести человека в транс. - Почему лучше помещать самое важное в начале или конце сообщения. - Как распознать чужую манипуляцию. Об авторе: Анвар Бакиров - сертифицированный тренер НЛП, консультант с многолетним опытом, автор бестселлеров и статей по НЛП, руководитель интернет-проекта www.duals.ru

ISBN 978-5-699-44559-2

© Бакиров А., 2010

© Эксмо, 2010

Содержание

Предисловие	5
Часть 1	7
Глава 1	7
Неприметный гипноз	8
Гипнотический магнетизм	9
Стратегии непрямого действия	10
Глава 2	13
Умноженные доводы	13
Всё заранее	14
Управление шансами	15
Иммунитет от власти слов	17
Глава 3	19
Поведение определяется субъективной реальностью	19
Транс – естественное и привычное состояние	21
Большая часть поведения бессознательна	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Анвар Бакиров

НЛП-технологии: разговорный гипноз

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 Казанов. «Лена Сквоттер и паразит 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 просто 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 «интеллектуального 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 Казанов. Лена Сквоттер и паразон 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... Хоть 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 повысить 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 увешай!

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 относиться 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 трép. 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 издали. 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 Казанов. Лена Скоттер и паразит 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 крупинки, 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» взглядом, 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 жжжжж 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 магнетики» 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 сработает.

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 удавалось 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 долгосрочном 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 работаетесь. Демонстрируй перспективность, дубина! Показывай, как ты способен обучаться и решать любую задачу.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парagon 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 воображаемом 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 получатся. 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 услуг 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 возшло 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 имеееете 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 – большие 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 подсадить ему в голову своего «агента влияния».

Вы же знаете, что, когда тебя куда-нибудь тянет, сопротивляться 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 – проигрывает.

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 прочитать 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 никуда). 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...

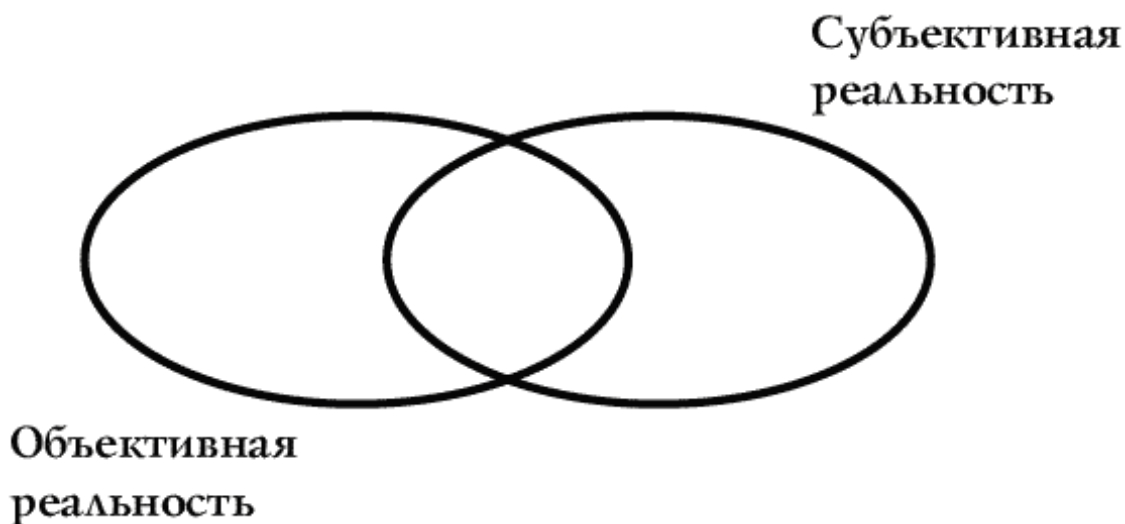
Тот же голос:

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

Лектор взрывается:

– А вам, товарищ, нужно поменьше шлаться и побольше 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 согласишься, 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 паразит возмездия

В трансe нет ничего необычного. Транс – это состояние, когда человек думает одно, а делает другое. Отвлекается, попросту говоря. Противоположное трансu состояние – это осознанность, когда сознательное внимание 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 трансa. 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 трансe. 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 активируются, 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 трансы 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 транса – 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 работоспособность восстановится. Придут новые идеи, появится вдохновение, откроется «второе дыхание» – вы отдохнули.

Человек очень часто находится в трансе. 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 трансовых состояний.

Повседневные трансы собеседников нужно замечать и использовать. Потому что именно в эти моменты они открыты для ваших внушений. Как заметить? У транса есть характерные внешние признаки, и если быть достаточно внимательным, можно заметить, что у находящихся в спокойном трансе 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 транса. Поэтому 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 отвлёкся – 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.