

Свен Смит

ЖЕСТКАЯ КНИГА О ТОМ,
как УБЕДИТЬ,
загипнотизировать,
ЗАСТАВИТЬ!



КОГО УГОДНО



МАЛЕНЬКАЯ КНИГА сильнейших приемов

ГИПНОЗА и воздействия

Школа успеха

Свен Смит

**Жесткая книга о том, как
убедить, загипнотизировать,
заставить кого угодно.**

**Маленькая книга сильнейших
приемов гипноза и воздействия**

«Издательство АСТ»

2009

Смит С.

Жесткая книга о том, как убедить, загипнотизировать, заставить кого угодно. Маленькая книга сильнейших приемов гипноза и воздействия / С. Смит — «Издательство АСТ», 2009 — (Школа успеха)

Эта книга – сборник мощнейших техник словесного и бессловесного влияния человека на человека с использованием гипноза, с помощью наведения транса и техник нейро-лингвистического программирования. Весь арсенал мастеров влияния и убеждения представлен в доступной для понимания, воспроизведения и применения форме. Вы играючи становитесь мессиром успеха во всех своих делах, начиная с банальных житейских проблем и заканчивая решением в свою пользу сложнейших профессиональных задач. 100 % влияния, 100 % убеждения – 100 % успеха!

© Смит С., 2009

© Издательство АСТ, 2009

Содержание

Введение	6
Глава 1	8
1.1. Что такое гипноз?	8
Волны мозга	8
Использование волн мозга для себя	9
Использование волн мозга для влияния на других	10
1.2. Кто оказывает влияние?	12
Навыки убеждения	12
Взгляд в будущее	13
1.3. Как создать гипнотическое убеждение?	14
Первое убеждение	14
Неумение и умение	14
Самопроверка	16
Глава 2	17
2.1. Что такое раппорт?	17
Раппорт через доверие	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Свен СМИТ

**Жесткая книга о том, как убедить,
загипнотизировать, заставить кого угодно.
Маленькая книга сильнейших
приемов гипноза и воздействия**

© Свен Смит, 2009

© ООО «Издательство АСТ», 2010

Введение

Вы хотите стать «душой компании»?
Вы хотите, чтобы начальство вас уважало?
Вы хотите, чтобы ваши дети не стали наркоманами?
Вы хотите, чтобы ваши клиенты хотели работать только с вами?
Вы хотите стать успешным человеком и самому определять свою жизнь?

Все это возможно. Нужно только приложить немного усилий.

Например, прочитать эту книгу. Попробовать отработать описанные в ней приемы. Довести до автоматизма хотя бы часть из них. И жить. Жить так, как хочется вам.

Все описанные здесь приемы базируются на научной основе. Они хорошо отработаны, несмотря на то, что эти методы очень молоды в психологической науке. Я много лет обучал им клиентов, коллег и даже своих детей. Сотни моих учеников, как и тысячи учеников моих коллег могут однозначно сказать, что приемы, предлагаемые в этой книге, – работают!

С их помощью вы достигнете того, чего желаете – как минимум в той части вашей жизни, которая связана с общением с другими людьми. Но для большинства – это лишь малая часть того, что позволяют достичь эти простые приемы. Эффективное общение – необходимая база для того, чтобы достичь высот в карьере! Могу с гордостью сказать, что среди моих учеников и клиентов почти половина – по-настоящему успешные люди, у которых крепкая семья, интересная работа и хороший счет в банке!

В этой книге я попытался обобщить и представить в легкодоступной форме весь свой опыт, научные и практические достижения многих отраслей знания. Вот только некоторые из них:

- ✓ достижения нейрофизиологии и нейробиологии;
- ✓ разработки в области нейро-лингвистического программирования (НЛП);
- ✓ исследования в области эмоционального интеллекта;
- ✓ восточные духовные практики;
- ✓ западные психотехники;
- ✓ опыт продаж;
- ✓ опыт вербовщиков, агентов, коммивояжеров, профессиональных попрошайек;
- ✓ многих других специалистов, ученых и практиков, моих учителей и коллег;
- ✓ и, конечно, мой собственный более чем 30-летний опыт тренера и консультанта.

Однако прежде чем начать знакомить вас с техниками, приемами, методиками, практиками, хочу сделать ДВА ОЧЕНЬ ВАЖНЫХ ЗАМЕЧАНИЯ, без которых вы вряд ли сможете добиться поставленных целей.

Первое касается этики.

Многие люди с недоверием относятся к тому, что могут научиться воздействовать на людей. «Это манипуляция», «это неэтично», «это не согласуется с моей религией»...

Мне кажется, что так говорят ленивые. Те, кому проще жаловаться, что жизнь не удалась, чем предпринять хоть какие-нибудь меры, чтобы ее исправить.

Вопрос же о манипуляциях – это вопрос разумного выбора. Какой знак вы поставите перед любым своим действием: плюс или минус?

Станете ли вы помогать своим детям снять с дерева котенка?

Пошлете ли резюме, узнав о свободной вакансии, которая вас устраивает?

Выпьете утром чашку кофе или стакан сока?

Любое ваше действие, как и любое ваше бездействие оказывают влияние на вас самих и на окружающий мир. И только в ваших силах сделать выбор: творить добро или творить зло. Работать или воровать. Воспитывать детей или убивать.

И добро, и зло притягивают к себе однородную энергию. Если вы злы, то в ответ будете получать зло. Если вы добры, добро потянется к вам. Помните народные пословицы:

✓ «Без радости беда сойдется с горем»,

✓ «День мой – век мой; что от нас ушло, то и к нам пришло».

Любовь порождает любовь, а ненависть генерирует ненависть. Тупой общается с тупыми, а умный с умными. Успешный человек окружен успешными, а неудачник – такими же неудачниками. Выбирайте сами, в каком мире вы бы хотели жить.

Второе мое замечание касается тренировок.

В этой книге вы найдете множество практикумов и упражнений. Не бойтесь и не ленитесь повторять их по несколько раз – пока они не усвоятся.

Большинство из них очень просты и очевидны. Однако если вы просто прочитаете о них, не пытаясь попрактиковаться в их использовании, то они так и останутся просто знаниями, которые через некоторое время забудутся.

Когда вы идете по улице, перешагиваете через лужи, поднимаетесь по ступенькам или переступаете через порог – думаете ли вы в каждый момент времени, какие группы мышц вам нужно задействовать, чтобы совершить следующий шаг? Скорее всего, нет. Это происходит автоматически. Условные рефлексы, отработанные годами практики, срабатывают сами.

Так и техники, которые описаны в этой книге. Вряд ли они помогут вам – как если бы вы учились ходить, прочитав об этом в учебнике. Только опробовав каждый прием несколько раз, проанализировав, почему он сработал или нет в разных ситуациях, вы выработаете нужные условные рефлексы, которые не задумываясь станете применять в нужный момент. Не зря же говорят: «Выбирай удилище по лову, а крючок по рыбе!»

И еще одна «реплика зрителям».

Когда я обращаюсь к вам, дорогой читатель, я вижу перед собой человека. Я обращаюсь к человеку разумному, не разделяя людей по полу, возрасту, национальности или религиозным предпочтениям. Поэтому, обращаясь к вам, я использую мужской род. Очень прошу не обижаться девушек и женщин. Я ничуть не пытаюсь урезать ваши права или ущемить ваше достоинство. Просто каждый человек – будь то девочка или мальчик, женщина или мужчина – для меня прежде всего человек. А в английском языке «человек» – слово мужского рода. Не будем пенять на традиции! Так повелось и ничего с этим не поделать.

Зато если говорить о способности оказывать влияние на людей – вот тут все именно в ваших руках!

Желаю вам успехов!

И ничего не бойтесь! Не ошибается только тот, кто ничего не делает!

Глава 1

Гипнотическое влияние

1.1. Что такое гипноз?

...Гипнотизер помахивает чем-то блестящим – и все окружающие погружаются в транс, выполняя любые его указания...

...Факир играет на дудочке – и змея в трансе медленно качается перед ним...

...Шаман под ритмичный бой барабанов входит в транс – и, вернувшись из него, сообщает, что ему поведали боги...

...Рекламный ролик задействует нужную ритмику и магию слов – и мы покупаем то, что нам еще вчера было не нужно...

Все эти действия можно назвать введением в гипнотическое состояние или транс. И точно такого же эффекта «самогипноза» можно добиться разными путями: когда вы устало переключаете каналы вашего ТВ, когда смотрите на огонь или на воду, когда просто глубоко о чем-то задумываетесь, когда занимаетесь некой духовной практикой или медитацией...

Ничего необычного в этом нет. Издревле разнообразные духовные практики использовали эти состояния для своих целей. Сегодня и наука уже хорошо изучила причины, методы и последствия таких воздействий.

Волны мозга

Нейрофизиологи выделяют несколько групп электромагнитных волн малой интенсивности – «мозговых волн» (brainwaves), излучаемых нашим мозгом и без труда фиксируемых приборами (например, электроэнцефалографом). Вид волн зависит от того, в каком состоянии находится излучающий их человек. Всего этих волн выделяют 5 типов (и, соответственно, 5 типов состояния сознания человека).

✓ **Гамма-волны** (от 40 Гц и выше) – до сих пор почти не исследованные волны так называемого «гиперсознания» (на этом настаивает лауреат Нобелевской премии сэр Френсис Крик и некоторые другие ученые).

✓ **Бета-волны** (14–40 Гц) – быстрые волны, которые наблюдаются у любого человека в бодрствующем состоянии. Если их в избытке, человек ощущает беспокойство, страх, панику. Если их недостаточно, человек находится в депрессии, у него ослаблены внимание и память.

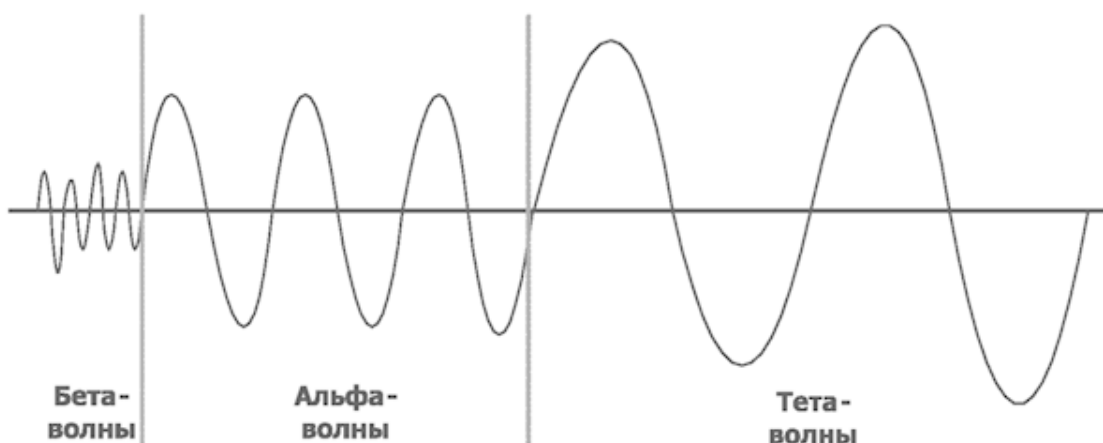
✓ **Альфа-волны** (8–13 Гц) наблюдаются у людей в расслабленном состоянии, они вызывают положительные эмоции, чувство гармонии и комфорта. Именно в состоянии альфа-волн люди медитируют, начинают погружаться в транс, «включать» свою творческую энергию, изобретать, находить ответы на сложные вопросы.

✓ **Тета-волны** (4–7 Гц) возникают в «сумеречном сознании», когда мы засыпаем. Это пороговое состояние между расслабленностью, умиротворенностью и сном. Такие волны наблюдаются при глубоком гипнотическом погружении и трансе. В этом состоянии достигаются вершины творчества и самосовершенствования.

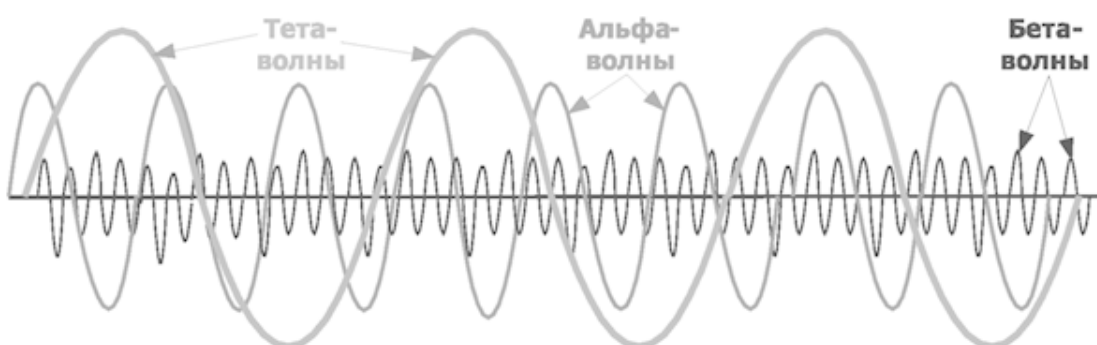
✓ **Дельта-волны** (0,5–3 Гц) – это состояние сна, почти бессознательного состояния. Именно при таких волнах мозг выделяет максимальное количество гормонов роста, а организм

наиболее полно и глубоко проходит процессы восстановления и самоисцеления. Некоторые люди умеют сохранять сознание в этом состоянии, например, во время глубокого транса.

Высота и длительность волны тем больше, чем ниже колебания. Для того, кто хочет уметь оказывать влияние на других людей, наибольший интерес представляют три из этих групп волн: бета-, альфа-и тета-ритмы. Примерно эти волны можно изобразить так:



Впрочем, в предыдущем описании и на рисунке вы видите последовательность разных групп волн. На практике же они могут существовать одновременно:



Чем больше вы заинтересованы в чем-то, тем больше видов волн одновременно излучает ваш мозг. Более того, чем эффективнее работа мозга, тем гармоничнее сочетаются колебания всех видов волн. В периоды максимальных озарений колебания почти идеально синхронизируются.

Именно существование одновременно разных групп волн и дает нам возможность проводить гипнотическое воздействие.

Использование волн мозга для себя

Невозможно оказывать влияние на других людей, если вы сами не умеете расслабляться, ощущать хотя бы альфа-ритм. Поэтому очень важно научиться замечать изменения сознания – для начала у самого себя, а потом и у других людей.

Лучше начинать с себя. И вначале фиксировать отдельно: «Вот я бодр, вот я расслабляюсь, вот я погружаюсь в транс»... Момент засыпания вам вряд ли удастся зафиксировать, хотя именно в этот момент (тета-ритм) к вам и приходят самые лучшие идеи.

Когда великий изобретатель Томас Алва Эдисон чувствовал, что в своих размышлениях зашел в тупик, он садился в кресло, брал в руку тяжелый металлический шар и свободно опускал его вниз. Затем расслаблялся, постепенно отключая сознание... Как только он засыпал, рука разжималась и шар с грохотом падал на пол. Эдисон тут же просыпался – с ворохом замечательных идей на тему, над которой работал перед этим.

Для чего ему нужен был шар?

Период, когда в голове властвует тета-ритм, очень недолог, но самая важная работа мозга производится именно в это время. Если позволить мозгу заснуть (перейти в дельта-ритм), все озарения скорее всего забудутся, поскольку организм переключится на другие функции. Проснувшись же в конце фазы тета-ритма, мы вспомним все, над чем трудился наш мозг.



УПРАЖНЕНИЕ ЭДИСОНА

Попробуйте повторить прием Эдисона. Только не в любой момент, и не тогда, когда у вас есть свободное время! Если хотите получить хороший эффект, перед тем, как усадитесь в кресло с шаром (или другим подходящим предметом – подготовьте его заранее!), вы должны напряженно о чем-то думать. Например, о своей работе, отпуске или о том, что даст вам изучение психотехник гипнотического воздействия на людей. И когда переберете все возможные варианты, оцените всю сложность стоящих перед вами проблем, поймете, что уже не можете придумать ничего нового – усаживайтесь поудобнее, берите в руку удобный твердый предмет, расслабляйтесь и...

СОВЕТ. Когда проснетесь с новыми мыслями и идеями, не забудьте их сразу записать! Иначе через 10 минут вы уже забудете половину идей, а через час не сможете припомнить ни одной!

Использование волн мозга для влияния на других

Хороший учитель «вводит в транс» весь класс – после этого урок протекает гладко, ученики легко усваивают материал и уважают учителя.

...Вы выступаете перед коллегами или советом директоров. Если вам не удалось завладеть вниманием аудитории, ваш доклад окажется скомканным, невыразительным и ваши идеи вряд ли кто услышит...

...Вы беседуете с клиентом. Если контакт не получается, заключить контракт не удастся.

...Вы пытаетесь объяснить что-то ребенку, но он не слушает, отмахивается от вас...

Это значит, что вы были замкнуты на себя, думали только о себе и всех окружающих воспринимали только как послушное стадо, которое обязано вас выслушать. И вы злитесь, не понимая, почему каждый член этого стада даже не пытается вам покориться.

Хотите изменить ситуацию?



ПРАКТИКУМ

Для начала задайте себе вопрос: а что вы сделали для того, чтобы привлечь внимание и побудить уважение к вам этих людей? Нарисуйте таблицу и впишите сегодняшние ваши контакты с людьми, например, вот так:

Контакт	Что сделал	Что мог сделать
Беседа с сыном об уроках	Рявкнул, оторвал его от компьютера и приказал садиться делать уроки	
Разговор с другом	Уговаривал его пойти в воскресенье на футбол, но он не согласился	
Выступление на совещании	Пусть скажут спасибо за то, что я вообще сумел встать и зачитать свое предложение	
...		

Третью графу можете начать заполнять прямо сейчас, представив, что бы вы могли сделать. Но оставьте на нее побольше места – читая эту книгу дальше, сможете возвращаться к этой таблице и дописывать возможные действия, которые бы помогли вам лучше справиться с ситуацией.

1.2. Кто оказывает влияние? (Что такое убеждение?)

...Харизматическая личность. Все слушают такого человека, он может вести вас за собой, его тихого замечания достаточно, чтобы замолкла и успокоилась бушующая толпа...

Почему это происходит? Как и чем он влияет на людей? В первую очередь, своей уверенностью в себе. Харизматическое влияние кажется волшебным. Многие думают, что таким можно только родиться. А на деле – это навыки убеждения. Хорошо отработанные и доведенные до автоматизма.

Навыки убеждения

Навыки убеждения основаны:

- ✓ на способности понять, что думает и чувствует другой человек или толпа. Причем зачастую – еще до того, как он или она это подумают или почувствуют;
- ✓ на умении владеть собой и своими чувствами;
- ✓ на способности влиять на других людей и вести их за собой.

(Я покривлю душой, если стану утверждать, что одних этих навыков достаточно, чтобы стать действительно великой харизматической личностью – к навыкам убеждения нужно добавить артистизм, ум, желание стать лидером. Но об этом вы сможете подумать позже, когда поймете, что, используя свои навыки убеждения, вы хотите расти и развиваться дальше.)

Люди не будут уважать вас, если вы сами себя не уважаете. Они не станут доверять вам, если вы сами в себе не уверены.



УПРАЖНЕНИЕ «ЗАМЕЩЕНИЕ»

Перед разговором или выступлением сделайте несколько глубоких вдохов и резких выдохов. Представьте, что в вашем организме есть некоторое место для чувств: для того, чтобы появилось место для позитивных чувств, вам нужно избавиться от негативных:

- медленно делая глубокий вдох, вы втягиваете в себя уверенность, благополучие, хорошее настроение и другие чувства, повышающие вашу самооценку;
- делая резкий выдох, вы избавляетесь от неуверенности, паники, тоски и других чувств, мешающих вам в общении.

Продельвайте это упражнение регулярно. Вначале можете попрактиковаться в свободное время. Когда поймете, что легко, не задумываясь, делаете «замещение», можете использовать его в любых ситуациях.

Далее вы узнаете о множестве других приемов гипнотического влияния, но не забывайте о «замещении» – это один из самых простых и действенных приемов.

Взгляд в будущее

Думаю, вам пригодится и еще одно упражнение, которое помогает быстро снять напряженность, вызванную какими-либо проблемами, беспокоящими вас в эту минуту.



УПРАЖНЕНИЕ «ЗАГЛЯНИ В БУДУЩЕЕ»

Это упражнение имеет множество разновидностей. Вы можете придумывать их сами. Вот пара примеров его применения:

1. Если вас волнует какая-нибудь сложная проблема (например, неприятный человек, нахамивший вам на улице, или вызов к начальству) и это пробуждает в вас беспокойство, плохое настроение, неуверенность, злость или иные негативные чувства, попробуйте подумать: вспомнится ли эта ужасная проблема, которая изматывает вас сейчас, спустя некоторое время, например, через месяц или через год? Нет? А почему? Да потому, что она не имеет никакого значения! Так зачем же вы тратите на нее свои нервы? Забудьте и успокойтесь! У вас есть гораздо более интересные занятия. Например, помечтать о будущем отпуске или попрактиковаться в гипнопрактиках.

2. Представьте себя в будущем. Вы уже изучили, отработали и научились применять разнообразные приемы убеждения, вы без труда оказываете влияние на окружающих, вы можете ставить себе цели и добиваться их исполнения. Если вы поймете, насколько уверенными и успешными вы станете, то тут же почувствуете глубочайшее спокойствие и уверенность в себе. А это значит, что вы сумели разбудить в себе альфа-волны или даже настроиться на тета-ритм. Не пытайтесь сбить это состояние – и вы увидите, что, как и когда вам нужно делать, чтобы добиться поставленной цели.

Первое упражнение помогает снять текущее напряжение, второе – находить возможности достижения ваших целей.

СОВЕТ. Если вам трудно поверить в действенность этих упражнений, то попробуйте припомнить, какие мелкие страхи и проблемы мучили вас год назад – неужели сегодня вам не смешно вспоминать те переживания? Представьте себе, как вы пришли в первый класс и начали изучать увлекательные, но ужасно сложные предметы. Или как нервничали на выпускных экзаменах в школе. Сейчас все эти сложности остались позади. И вы можете покровительственно, с улыбкой рассказывать о том, как преодолели эти барьеры. Как видите, прошлое вспоминать легко. Осталось лишь немного напрячься и представить себя в будущем – и из этого будущего посмотреть на себя сегодняшнего. Получилось? Отлично!

1.3. Как создать гипнотическое убеждение?

Первое убеждение

Чтобы оказывать влияние на других, вы должны прежде всего поверить в себя. Поверить, – значит не оставить сомнений, доказать что-то себе эмоционально. Механизм веры имеет свою структуру, и можно научиться верить во что угодно. Но на данном этапе важно эмоционально убедиться, удостовериться, что:

Не бывает удач и неудач. Есть только опыт и информация. Есть результат. Если он устраивает, его можно назвать удачей. Если не устраивает – это полезная информация, учитывая которую, можно попробовать снова, чтобы получить еще один результат. И так далее.

Вы должны понять, что все происходящее с вами – это кирпичики, из которых вы постройте дом своего благополучия. Чем качественнее они будут и чем больше вы их соберете – тем большим и прочным будет ваш дом. Вы наверняка слышали поговорку «Копейка рубль бережет»?

Не разбрасывайтесь копейками. Не проходите мимо кирпичиков, которые сможете использовать для строительства своего благополучия.



УПРАЖНЕНИЕ «КИРПИЧКИ»

Вспомните любую беседу, которую вы вели вчера или сегодня – пусть даже очень короткую. Возьмите блокнот и запишите 4–5 уроков, которые вы можете извлечь из этой беседы.

Неумение и умение

Каждый человек умеет или не умеет что-то делать. Например, влиять на людей.

От полного неумения до мастерства вас отделяют четыре шага: два шага неумения и два шага умения.

Вы можете проследить их по таблице:

Шаг	Влияние на людей
Бессознательное неумение — вы не знаете и не понимаете: что и как делать.	Люди не слушают вас, отвлекаются, вы раздражаетесь, начинаете злиться, кричать... или просто не вступаете в разговор.
Сознательное неумение — вы осознаете, что вам нужно научиться (записаться на курсы, спросить у кого-нибудь или где-нибудь прочитать).	Вы открываете эту книгу, быстро ее просматриваете и понимаете, что все, что здесь написано, — очень просто, только непонятно, как все это запомнить.
Сознательное умение — вы узнаете все детали и подробности и можете достичь цели.	Вы используете пару-другую приемов, радуетесь, что у вас получается, но огорчаетесь, что получается не всегда.
Условный рефлекс (бессознательное умение) — вы не задумываетесь о том, когда что делать: все получается автоматически.	Вы общаетесь с людьми легко и непринужденно, вы можете думать о цели беседы, но вам не нужно подыскивать средства ее достижения.

Мастерство приходит только на четвертом уровне, когда все рефлексy отработаны, и вы можете думать не о них, а о гораздо более важных вещах.

Для этого нужны тренировки.

Спортсмен не делает сальто без упорных тренировок. Вы не станете чемпионом или хотя бы хорошим спортсменом, если не будете «поддерживать форму».

Поэтому очень важно не только один-два раза попробовать применить какой-нибудь прием, а возвращаться к основам и проверять: не утратили ли вы уже приобретенных навыков?

Самопроверка

Первая глава позади. И вы уже успели сделать несколько упражнений.

Попробуйте вспомнить их еще раз:

- ✓ упражнение Эдисона;
- ✓ практикум «Что Я Сделал / Что Мог Сделать»;
- ✓ упражнение «Замещение»;
- ✓ упражнение «Загляни в будущее»;
- ✓ упражнение «Кирпичики».

Какие из них вы уже попытались сделать? А сделать устойчиво успешно?

Попробуйте отмечать ваши успехи в таблице. Например, такой:

Упражнение Эдисона			
№	Дата	Оценка	Проблемы
1			
2			
...			

Оценку вы ставите сами себе. Например:

- 0 – не смог выполнить.
- 1 – неудачное выполнение.
- 2 – немного получилось.
- 3 – почти получилось!
- 4 – хорошо получилось.
- 5 – получилось автоматически.

Перечислите проблемы, если они у вас возникли. Не стесняйтесь – вы пишете только для себя. Будьте честными с самим собой.

И очень скоро вы увидите, какой путь вы уже успели пройти!

Глава 2

Раппорт – основа убеждения

2.1. Что такое раппорт?

Встреча с любимым человеком, выступление перед полным залом людей, взаимоотношения с коллегами, разговор с руководителем, беседа с детьми, прогулка с друзьями... Общение начинается с контакта: вы привлекаете внимание паузой, жестом, словом... Если дальше общение в течение 30 секунд идет как надо, контакт состоялся успешно!

Что же лежит в основе успешного контакта? Раппорт! Состояние настроенности друг на друга. Как будто вы – одно целое. Это состояние сложно описать, но его знает каждый!

Вспомните любую непринужденную беседу с кем-либо. Непринужденность возможна, только когда есть раппорт!

Иногда это получается легко, а иногда он не устанавливается, несмотря на все ваши (а может, даже взаимные) усилия.

Что же это за такой капризный раппорт?

Во французском языке, откуда был заимствован этот термин, раппорт имеет множество значений: «гармония, соответствие; приносить обратно, возвращать; перенос, копирование; отношения, взаимоотношения; правильное повторение узоров на ткани, зависимость, связь, родство».

В различных науках существует несколько вариантов трактовки раппорта. Ниже мы рассмотрим те из них, которые подходят для наших целей – гипнотического влияния.

Раппорт через доверие

Раппорт – это состояние глубокого неосознанного доверия между людьми.

Именно так его трактуют в психотерапии. И именно такая формулировка чаще всего используется в теории гипноза, в тренингах по продажам, в работе консультантов, в НЛП.

Первым этот термин применил австрийский гипнотизер Франц Месмер, назвав раппортом физический контакт, во время которого происходила «передача флюидов».

Сегодня мы знаем, что для установления доверия физический контакт не обязателен. Более того, не всегда нужно даже знать человека лично – участники Интернет-форумов хорошо это знают: на основе лишь мнений, высказанных в дискуссиях или комментариях в блогах, люди могут почувствовать к «собеседнику» чувство доверия или недоверия, раздражения или сопереживания точно так же, как при личной встрече или беседе по телефону.

Поэтому я посвятил несколько последних глав именно лингвистическим приемам установления раппорта и достижения своих целей с помощью правильных слов, фраз, интонаций. Но до этого попробуем все же начать с физического уровня установления раппорта.



УПРАЖНЕНИЕ «ДОВЕРИЕ»

В момент разговора с незнакомцем или не очень близким знакомым попытайтесь установить доверительные отношения. Это можно сделать с

помощью техник, о которых вы прочтете ниже, но не обязательно. У вас наверняка имеются собственные заготовки (ведь со своим учителем или начальником вы разговариваете не так, как с другом или ребенком, значит, навыки приспособления к обстоятельствам и умение вызвать симпатию у вас уже имеются). Проверить, действительно ли доверительные отношения удалось установить, очень просто: попробуйте непринужденно коснуться собеседника рукой (похлопайте его по плечу, смахните с его рукава «пушинку»). Если доверие есть, этот жест будет воспринят спокойно. Если доверия установить не удалось, то ваш собеседник воспримет ваше движение как агрессию: он отшатнется, вздрогнет, мотнет головой, замрет, «заморозит мышцы» или нервно сглотнет – реакции могут быть совершенно разными, но какая-нибудь реакция неприятия все равно будет.

СОВЕТ. В случае, когда раппорта нет, старайтесь держаться от собеседника на некотором расстоянии: люди нервно реагируют даже на случайные прикосновения. После нервного всплеска, вызванного этим, установить раппорт вам будет намного сложнее.

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.