

КНИГА 1

**МОЙ ПЕРВЫЙ
БЕСТСЕЛЛЕР**

Посвящение

*Двум Виталиям, Олегу, Игорю, Юре,
Рите и двум Наташам,
которые мотивировали меня
к написанию этой книги.*



ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА,

которое необходимо прочесть
до приобретения книги

Когда я впервые предложил коммерсантам изучать гипноз, их это удивило. Поэтому книгу я начну так же, как начинал свои лекции — с примера успешного применения гипноза при работе с людьми **не** в кабинете психотерапевта.

Пример взят из детективной повести Д. Уэстлейка «Проклятый изумруд»¹. Один из сюжетных поворотов там состоит в том, что преступники хотят украсть изумруд из банковского сейфа. При этом ограбить банк невозможно — он слишком хорошо защищён. Можно, правда, легально войти в помещение, где стоят сейфы, — для этого надо стать клиентом банка; но и тут есть препятствие: каждый сейф открывается двумя ключами, один из которых хранится у клиента, а другой — у охранника, имеющего фотографии всех клиентов. Тот ключ, который принадлежал владельцу сейфа с изумрудом, преступники уже добыли, но ведь охранник не откроет чужой сейф! А что, если применить... гипноз?

«...Альберт Кромвель (охранник) жил в квартире на двадцать седьмом этаже в Верхнем Вест-Сайде и добирался домой на метро. В тот день, когда он вошёл в лифт, рослый импозантный мужчина с черным пронзительным взглядом, высоким лбом и густыми черными волосами, в которых начинала серебриться седина, вошёл в лифт вместе с ним.

¹ Уэстлейк Д. Проклятый изумруд. — М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1990.

— Вы уже видели эти цифры? — спросил мужчина глубоким зычным голосом.

Удивлённый Альберт повернулся к соседу: незнакомые люди не разговаривают в лифте.

— Прошу прощения?..

Кивком головы импозантный мужчина указал на ряд номеров, светящихся над дверью.

— Я говорю об этих цифрах. Посмотрите на них! Обратите внимание на регулярность движения, — продолжал своим звучным голосом странный попутчик. — Как приятно видеть хорошо налаженный механизм, действующий безотказно, регулярно смотреть на номера, знать, что за каждым номером последует другой. Смотрите на номера. Произнесите их вслух, если хотите, это успокаивает после работы. Так хорошо, что есть возможность отдохнуть, возможность смотреть на эти номера, чувствовать, как тело расслабляется, расслабляется, чувствовать себя в безопасности, смотреть на номера, следить за ними, чувствовать, как каждый мускул расслабляется, каждый нерв расслабляется, чувствовать, что можно наконец прислониться к стене и расслабиться, расслабиться, расслабиться. Теперь больше ничего не существует, кроме цифр и моего голоса.

Импозантный мужчина замолчал и посмотрел на Альберта, прислонившегося к стене лифта и устремившего бессмысленный взгляд на цифры поверх двери.

Погас двенадцатый. Альберт Кромвель смотрел на номера.

— Вы слышите меня? — спросил импозантный мужчина.

— Да.

— В ближайшие дни в банке, где вы работаете, к вам обратится человек. Вы меня понимаете?

— Да, — ответил Альберт.

— Человек скажет вам: «Ларёк с афганскими бананами». Вы меня понимаете?

— Да.

— Что скажет вам человек?

— Ларёк с афганскими бананами.

— Очень хорошо, — сказал импозантный мужчина. Зажётся номер семнадцатый. — Вы по-прежнему чувствуете себя совершенно расслабленным, — продолжал он. — Когда человек скажет вам: «Ларёк с афганскими бананами», вы сделаете то, что он велит. Вы меня поняли?

— Да, — ответил Альберт Кромвель.

— Что вы сделаете, когда человек скажет: «Ларёк с афганскими бананами»?

— Я сделаю то, что он мне велит, — ответил Альберт Кромвель.

— Очень хорошо. Это очень хорошо, у вас все будет очень хорошо. Когда человек покинет вас, вы забудете, что он приходил. Понимаете?

— Да.

— Что вы сделаете, когда он вас покинет?

— Я забуду, что он приходил.

— Превосходно, молодец, всё хорошо. — Импозантный мужчина протянул руку и нажал на кнопку двадцать пятого этажа. — Когда я вас покину, вы забудете наш разговор. Когда вы доедете до вашего этажа, вы будете чувствовать себя расслабленным, вам будет очень, очень хорошо. Вы не будете вспоминать наш разговор до того времени, пока человек не скажет вам: «Ларёк с афганскими бананами». Тогда вы сделаете то, что велит этот человек, а когда он уйдёт, вы забудете наш разговор, забудете человека, который к вам приходил. Вы сделаете это?

— Да, — ответил Альберт Кромвель.

Над дверями лифта зажегся номер «25». Лифт остановился. Двери раздвинулись.

— Молодец, очень хорошо, — сказал импозантный мужчина, выходя из кабины. — Очень хорошо.

Дверь закрылась, и лифт поднялся до двадцать седьмого. Альберт встряхнулся и вышел из кабины. Улыбаясь, он направился по коридору упругой походкой. Он чувствовал себя отдохнувшим и бодрым, короче говоря, он чувствовал себя превосходно...»

Дальше в повести все произошло именно так, как приказал гипнотизёр, и моим слушателям это кажется удивительным и даже фантастичным. На самом деле здесь удивительно другое — то, что автор непритязательного детективного чтива абсолютно точно, **профессионально точно** описал применение одной из техник эриксоновского гипноза, которому посвящены мои лекции и эта книга. Прочитав её, вы, разумеется, ещё не сможете наводить и использовать гипнотический транс столь же изящно, как импозантный мужчина в лифте, но вы будете **знать**, как это можно сделать, и, если захотите, будете иметь все необходимые для этого навыки.

Существует ряд причин, по которым эта книга может стать довольно дорогой, а значит, может оказаться вам не по карману. Так что выбор — читать её или не читать — остаётся за вами... По форме эта книга является семинаром, на котором люди учатся гипнозу (иногда вы будете присутствовать в зале, среди участников). Если найдёте себе партнёра для выполнения описанных здесь упражнений, можете пользоваться книгой как самоучителем. Если не найдёте — пусть она будет для вас справочником, учебником по манипуляции сознанием... Или просто лёгким чтением.

Если вы талантливы в общении и манипуляциях людьми без всякого гипноза — **вам не надо читать эту книгу.**

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

к изданию 2017 года

К ранее сказанному считаю нужным добавить, что при написании книги ставил себе достаточно скромную задачу. Я хотел передать концепцию Милтона Эриксона так, как если бы Эриксон работал в России, писал на русском языке и был таким же деревенским врачом, как и я в то время, в 1993 году. Кажется, это получилось.

Глава 1

ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ ГИПНОТИЗЁРА

ВВЕДЕНИЕ

(теория гипноза)

Говоря о гипнозе, люди часто имеют в виду что-то почти сверхъестественное («...он к нему подошёл, загипнотизировал и сказал: «Дай сдачу с десятки, как с сотни», — и тот так и сделал»). Бывают там и такие вещи, и мы о них будем говорить, но в основном это — исключения. Мы же займёмся правилами гипноза, изучая их от простого к сложному, чтобы вы поняли, что гипноз — естественное следствие применения определённых навыков.

Немного теории. Чтобы представить себе, что такое «гипноз», достаточно вспомнить школьный курс анатомии и физиологии человека — теорию И. П. Павлова с её процессами возбуждения и торможения в коре головного мозга. Там все просто: в состоянии бодрствования в коре преобладает процесс возбуждения, в состоянии сна — процесс торможения, а гипноз — это очаг возбуждения в заторможенной коре. Вся кора спит, но команды гипнотизёра поступают в мозг через этот очаг, и, поскольку спящий мозг не может критически осмыслить их, гипнотизируемый выполняет эти команды, тут же забывая об этом. Теория достаточно удобная, но если следовать только ей, мы наталкиваемся на ряд ограничений.

Во-первых, гипноз по Павлову — это всегда **сон**. Значит, для того, чтобы привести человека в гипнотическое состоя-



Дж. Брэд



И. П. Павлов

ние (торможение коры головного мозга с очагом возбуждения в ней) и начать им управлять, его надо сначала *усыпить* (термин «гипноз», введённый в XVIII веке Брэдом¹, в переводе с греческого означает «сон» — Павлов не стал спорить с таким истолкованием данного состояния). Во-вторых, раз человека надо усыплять, то кто-то заснёт, а кто-то — нет: появляются такие понятия, как гипнабельность (способность конкретного человека погружаться в гипнотический сон) и внушаемость (способность конкретного человека выполнять приказы гипнотизёра некритично). В рамках павловской теории эти понятия имеют смысл, но все ли явления охватываются этой теорией?

Оказывается, не все. Чтобы это доказать, я приведу фрагмент из монографии А. М. Свядоша, большого специалиста в области гипноза, — «Неврозы и их лечение». Это самонаблюдение, записанное одной женщиной.

«...Мне 47 лет. Я несусеверна. 30.09.75 г., находясь в командировке в Москве, я вошла в парк, села на уединённую скамейку и занялась чтением своей рукописи. Ко мне подо-

¹ Джеймс Брэд (James Braid; 1795–1860) — шотландский врач, исследователь явлений так называемого животного магнетизма, давший им название «гипноз».

шла цыганка, на её голос я подняла голову; поодаль стояло ещё несколько цыганок.

Цыганка начала говорить, а я послушно выполнять её указания. «Я не цыганка, а сербиянка, — повторила она два раза, — я родилась с рыбьим зубом (повторила 2 раза). Достань монету, заверни её в бумажные деньги. Повторяй за мной: «Деньги, мои деньги». Зажми деньги в руке». Далее следует провал памяти. Денег у меня она не отнимала, но показала мне свою руку, в которой денег не оказалось; в моей, разумеется, их тоже не стало. Тогда я встала, а она мне сказала: «Денег не жалея, они вернутся» Я отлично понимала, что этого не будет; другая цыганка стала просить у меня денег, я сказала: «У меня только мелкие монеты, я не могу их дать, а то мне не доехать до дома». Третья попросила у меня конфету для ребёнка, и я дала ей (у меня в сумке был виден кулёк с конфетами). Я направилась к более людному месту, и одна из цыганок пошла за мной. Она мне сказала: «Сними кольцо, чтобы ты хорошо жила». В ответ я сказала что-то вроде: «Я не верю». «Сними кольцо! — повторила она, — а то не доедешь до дому, ты вся почернееешь!» Я ответила, что не боюсь, но сняла кольцо, но не золотое (обручальное), а серебряный перстень, бывший на левой руке. «Нет, другое кольцо, а то жизнь будет белая». Я надела кольцо снова. «Сними другое кольцо, чтобы я хорошо гадала». Я сказала: «Девушки, вы неплохо заработали, но денег мне не жаль, а кольцо обручальное», — однако сняла его, но держала руку в кармане и сказала: «Ну, я сняла, сняла!» Тут мы вышли на солнечное и людное место, и я прогнала её. Видимо, на моем лице был страх, потому что она говорила: «Ты меня не бойся!»

Все время я была в полном сознании, видела окружающие предметы, деревья, людей, глаза первой цыганки, её ладонь (обратила внимание на то, что она была небольшая и тёмная), янтарные серьги в ушах второй цыганки (её бы я узнала)...¹

¹ Свядоц А. М. Неврозы и их лечение. — М.: Книга по Требованию, 2012.

За самонаблюдением идёт характеристика, которую дал этой женщине А. М. Свядоц: «...по характеру общительная, властная, умеет быть сдержанной. При экспериментально-психологических пробах повышенной внушаемости не обнаруживает. Не гипнабельна».

Интересно, правда? Взяли прямо с улицы простую *негипнабельную* женщину и ухитрились среди бела дня загипнотизировать её, не усыпляя! Каким способом?.. И тут мы обращаемся к разновидности гипноза, которая не является пока ни широко известной, ни классической — к *эриксоновскому (или эриксоновскому) гипнозу*. К счастью, его не так уж трудно изучить, и полученные при изучении навыки легко усовершенствовать — для этого достаточно начать ими пользоваться.

Для того чтобы теоретически обосновать эриксоновский гипноз, нам даже не придётся уходить от павловской теории. Я уже говорил, что она достаточно удобна — особенно если выделить в ней главное: понятие о гипнозе как разном состоянии всей коры головного мозга и одного её участка. Гипноз можно представить не только как *сон* коры и бодрствование какого-то очага, но и как *бодрствование* коры и особо возбуждённое состояние, *сверхбодрствование* этого очага. На этом представлении основана теория сверхбодрствования, в которую хорошо вписывается эриксоновский гипноз без привычных гипнотических атрибутов (пристального взгляда, пассов руками, команды «Спать!») и без понятия гипнабельности.

...Давний спор о способности человека поддаваться гипнотическому воздействию и научиться воздействовать на других, думаю, не может быть разрешён хоть сколько-нибудь однозначно. Те, кто работает в понятиях классического гипноза, любят фразу: «Все пишут, но не каждый писатель; все рисуют, но не каждый — художник; все внушают, но не каждый — гипнотизёр». Может быть, они правы. Я, со своей стороны, занимаясь гипнозом около 15 лет, обнаружил, что

как нет людей, совсем не поддающихся гипнотическим манипуляциям, так, скорее всего, нет и людей, совсем не способных этому научиться. В своё время вряд ли кто-нибудь мог бы сказать, что у американского юноши, страдающего дальтонизмом, лишённого музыкального слуха, перенёсшего полиомиелит и прикованного к инвалидной коляске, есть способности к гипнозу. Но именно он, Милтон Эриксон, стал одним из лучших гипнотизёров мира и дал своё имя новому направлению в искусстве влиять на людей...

Вот на этом наша теория, пожалуй, закончилась, и теперь пойдет только практика — простая и эффективная.

ПОДСТРОЙКА (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: Когда мы общаемся с кем-нибудь и хотим, чтобы человек принял нашу точку зрения или почувствовал по поводу какого-то события то же, что и мы, у нас есть два пути. Первый путь — убеждение, логические аргументы, второй — внушение. В обыденной жизни мы пользуемся и тем, и другим без всяких семинаров и вроде бы понимаем, каким способом достигаем своих целей, хотя это не всегда легко определить. Давайте всё же для ясности определимся в понятиях.

Итак, убеждая, мы привлекаем какие-то логические аргументы: «Я прав поэтому, поэтому и поэтому». В таком случае, что такое доверие с позиций убеждения, логики? Что значит: «Я этому человеку доверяю *сознательно*»?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Ну, я его хорошо знаю или уже вёл с ним дело...

С. ГОРИН: То есть, во-первых, сознательное доверие никогда не возникает с первой встречи. Да, *сознательно* я могу доверять кому-то, если я уже вёл с ним дела, раза три он уже

выполнял свои обещания, и вот в четвёртый раз он мне что-то предлагает или что-то просит, и я уже знаю, что верить ему можно — три раза он меня не обманул... Таким образом, **сознательное доверие** — это просто статистический подход, прогноз на будущее на основании прошлых событий.

А что такое неосознанное, **подсознательное доверие**? «Он мне что-то предложил, и я сразу ему поверил», не так ли? Возможны, конечно, варианты исполнения — такой: «...и я, дурак 60-летний, ему поверил». Или женский вариант: «Он мне сказал, и я за ним пошла». Об этом говорят ещё «окрутил, околдовал» — можно другие слова найти, но главным будет то, что подсознательное доверие с логикой никак не совмещается, это разные категории.

Не знаю, как в коммерции, но в гипнозе основной является именно эта вторая категория — **подсознательное доверие**. Её называют раппортом (в терминах классического гипноза раппортом называют связь гипнотизёра и гипнотизируемого, но вы скоро поймёте, что это — то же самое явление). Для того чтобы подействовало **внушение**, надо сначала создать раппорт, то есть создать очаг сверхбодрствования в коре головного мозга, о чём я вам говорил раньше. И для того чтобы это сделать, есть несколько простых приёмов. Вы их сейчас освоите.

Подстройка к позе

Первый приём — подстройка к позе. Когда вы создаёте раппорт, вам следует сначала принять ту же позу, что у партнёра — отразить позу партнёра. (Пока для простоты мы будем исходить из того, что в деловом общении мы беседуем с одним человеком, лицом к лицу. Есть приёмы для воздействия на группу, о них будет сказано позже, но начнём с этой наиболее частой ситуации — один на один). Попрактикуйтесь в этом.