

УДК 159.9
ББК 88.5
Ш19

При поддержке профессора МГУ им. М. В. Ломоносова
Нифантьева Ильи Эдуардовича

Шам, Ангелина.
Ш19 Ангел влияния. Технологии коммуникативного гипноза для убеждения и мотивации людей / Ангелина Шам. — Москва : Эксмо, 2019. — 224 с.
ISBN 978-5-04-099205-8

Завладеть вниманием публики. Вдохновить людей на нужные действия. Убедить собеседника в своей правоте. Направить беседу в выгодное вам русло. Все эти задачи легко решаются с помощью коммуникативного гипноза. И речь идет не о магических пассажах или манипуляциях в кабинете психиатра. Мы говорим о стройной системе принципов и техник, которые помогают достигать феноменальных результатов в общении с окружающими. Автор этой системы, международный бизнес-коуч Ангелина Шам, уже более 18 лет обучает первых лиц российских и зарубежных компаний управлению коммуникацией с подчиненными, клиентами, друзьями и близкими.

Прочитав ее книгу, вы узнаете, как:

- запускать в голове собеседника череду мотивирующих «слайдов», которые приведут человека к нужному вам решению;
- находить и использовать слова, управляющие биохимией окружающих;
- применять СПЛИН-технология, которая фокусируется на системе побуждающих вопросов;
- овладеть магией прямых команд.

УДК 159.9
ББК 88.5

*Посвящается участникам моих семинаров –
настоящих, прошедших и будущих.
Ваша увлеченность и ваши успехи вдохновляют!
Спасибо!*

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| Введение | 10 |
| Как построена эта книга | 14 |

РАЗДЕЛ I. ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

| | |
|---|-----------|
| Глава 1. СЛОВА, СЛОВА, СЛОВА | 19 |
| Что управляет поведением людей | 19 |
| Сила слова | 23 |
| Слова управляют нашей биохимией | 25 |
| Пилюля для американских десантников | 28 |
| Техника «виртуального лекарства» | 30 |
| Глава 2. МОТИВАЦИЯ ОБРАЗАМИ | 37 |
| Два полюса эмоций для мотивации людей | 37 |
| Почему? | 39 |
| Как работает СПИН-технология | 43 |
| Глава 3. МАГИЯ ПРЯМЫХ КОМАНД | 47 |
| Как добиться наилучшего результата | 47 |
| Троекратное «УРА!» | 50 |
| Принцип Штирлица | 52 |

| | |
|--|-----|
| Глава 4. ДАЙ МНЕ ПОСЛУШАТЬ, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ, И Я СКАЖУ, КАК ТЫ ЖИВЕШЬ | 55 |
| Мысль — слово — эмоция — жизнь | 55 |
| Позитивная новостная лента | 58 |
| Осторожно: курение вызывает чувство удовольствия .. | 62 |
| Мышка не роет ямку | 63 |
| Применение отрицаний и частицы НЕ на практике ... | 67 |
| Не забыть или помнить? | 70 |
| Антимотивация | 72 |
| «Вешать лапшу» или создавать ценность | 74 |
| Когда вы ощутите пользу от этой книги, дайте мне знать | 77 |
| Будьте здоровы, богаты и счастливы | 79 |
| Два примера | 80 |
| Я хочу, чтобы вы вспоминали меня только добрым словом | 83 |
| | |
| Глава 5. ДИССОЦИАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ ФРАЗ | 86 |
| Из практики эриксоновского гипноза | 86 |
| Пока я мыслю, я существую | 88 |
| Что любит сознание | 90 |
| Последовательность принятия | 94 |
| Эффективность приема «последовательность принятия» | 97 |
| Учеными доказано | 100 |
| Слова-связки | 102 |
| Выбор без выбора | 105 |

| | |
|--|-----|
| Промежуточный итог | 109 |
| Сделать неочевидное очевидным | 110 |
| Вопросы, не требующие ответов | 111 |
| Мыслеформа | 113 |
| Прием кавычек | 117 |
| Проведите черту на грани вашей совести | 120 |

Глава 6. МЕТАФОРА – МОЩНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ

| | |
|---|------------|
| ВЛИЯНИЯ | 122 |
| Иносказания | 123 |
| Чего тебе надобно, старче? | 124 |
| Вы можете заставить людей бежать, но вы не можете заставить их бежать быстро | 126 |
| У каждого своя мишень и свое время для выстрела ... | 131 |
| Слышите ли вы, как звенят горшочки из-под меда? ... | 133 |
| А что в жизни главное? | 136 |
| Метафоры – истории из жизни | 140 |
| Метафоры – трансформирующие активности | 143 |

Глава 7. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ

| | |
|--|-----|
| Маркирование жестами в устной речи | 149 |
| Правильные и неправильные жесты | 151 |
| Маркирование других людей и неодушевленных объектов | 153 |
| Негативное маркирование | 155 |
| Когда правильное решение оказывается верным | 157 |
| Маркирование с помощью интонации | 159 |
| Маркирование в письменных материалах | 162 |

| | |
|---------------------------------------|-----|
| «Супермаркет-терапия» | 164 |
| Студенты хулиганят | 167 |
| Адвокаты тоже хулиганят | 169 |
| Кто управляет ходом переговоров | 171 |
| Невербальный язык стоматологов | 175 |

РАЗДЕЛ II

УЧЕБНЫЕ КЕЙСЫ

| | |
|---|-----|
| Кейс первый – листовка НТВ+ | 183 |
| Кейс второй – выступление президента | 187 |
| Кейс третий – речь В. И. Ленина на съезде советов депутатов в январе 1918 года | 193 |
| Кейс четвертый – учебный текст | 196 |
| Кейс пятый – поздравление с 8 Марта | 202 |
| Кейс шестой – деловое письмо партнерам по бизнесу | 210 |
| Бонус: позитивный текст | 218 |

ВВЕДЕНИЕ

Вот пианино. Клавиатура начинается и заканчивается. Клавиш всего 88. Они не-бесконечны. Ты бесконечен, и бесконечна та музыка, которую ты извлекаешь из клавиш.

Из фильма «Легенда о пианисте океана»

Как же так получается, что игре на фортепиано обучаются сотни тысяч людей, а извлечь из инструмента музыку удастся далеко не всем? И среди этих одаренных находятся еще и такие, которые могут *так* «извлекать музыку из клавиш», что заставляют плакать от восхищения добрую тысячу зрителей!

Как же так получается, что одному оратору удается подчинять себе аудиторию и даже повести за собою народные массы, а другого никто не воспринимает всерьез?

Почему одно коммерческое предложение вызывает интерес, а другое игнорируется? Одного руководителя уважают, от другого — бегут? На одном совещании шеф обращается к подчиненным с речью — и они с вдохновением и желанием принимаются за дело, на другом — люди подавляют зевоту и не верят в затею шефа.

Не кажется ли вам, будто люди, умеющие влиять на других, — волшебники? Словно им известны потай-

ные кнопки внутри человека, на которые они умело и вовремя нажимают во время своих коммуникаций (выступлений)?

Хорошие новости — да, есть такие кнопки! И эти люди, безусловно, талантливы, но — они не волшебники! В этой книге речь пойдет об особом искусстве общения, о так называемой технологии коммуникативного гипноза, которая подразумевает широкий спектр вербального и невербального взаимодействия: на переговорах, совещаниях, презентациях, в переписке, а также в общении с близкими и любимыми людьми.

Имеет ли отношение коммуникативный гипноз к медицинскому и эриксоновскому гипнозу? И да и нет.

Нет — потому что речь не идет об «отключке» человека или манипуляциях с его сознанием. Вы не научитесь «зомбировать» людей и заставлять их что-то делать против воли.

Да — потому что технологии гипноза применяются не только в гипнотическом кресле. Их много вокруг нас, в повседневной жизни: в общении с клиентами, с коллегами, с друзьями и с детьми. Если вы не знаете об этих приемах, это не значит, что они на вас не действуют или вы не используете их непреднамеренно.

Не подвергайтесь риску нежелательного воздействия и не лишайте себя удовольствия изящно влиять на желание другого человека искренне совершить хороший поступок.

Более семнадцати лет я занимаюсь развитием и практическим применением технологии коммуникативного гипноза. Я собираю самые впечатляющие выступления ораторов, записываю удачные речи политиков и бизнесменов, подбираю примеры из мировой литературы и опыта моих клиентов.

Цель этой книги — познакомить вас с простыми, но очень действенными приемами коммуникативного гипноза, чтобы вы сделали их своей привычкой в любом общении. И тогда вы начнете удивляться тому, насколько легко люди соглашаются с вашими предложениями, насколько больше становится вокруг вас позитивных эмоций и позитивных людей и насколько вам легче достигать своих самых дерзких и амбициозных целей.

Читайте! Наслаждайтесь! И уверенно шагайте в свое идеальное будущее, где искусство вашей коммуникации обеспечит вам мощное конкурентное преимущество!

Однажды на том свете Эйнштейн, за все его заслуги перед человечеством, попросил устроить ему аудиенцию у Творца. Приводят его ко Всевышнему, и просит он: «Всевышний! Мне тут, в царствии Твоем, заняться особо нечем. Ты не мог бы дать мне для изучения **Твою формулу человека**».

Творец покопался на своих полках, достал оттуда и протянул ученому исписанный мелким неразборчивым почерком помятый лист бумаги.

Через некоторое время великий физик вновь просит об аудиенции. Утомленный и обессиленный, в нездоровом эмоциональном возбуждении обращается он ко Всевышнему: «Творец! Я потерял сон, аппетит... я не могу понять, кто из нас не прав?.. Взгляни на то, что Ты мне дал... Ты видишь? Здесь ошибка! Ошибка...» — Альберт стал задыхаться и кашлять, но продолжал дрожащими руками тыкать в листок с формулой Творца, повторяя единственное слово — «Ошибка! О-ши-и-иб-ка-а-а!».

Звонкие и глухие согласные, громогласные гласные разлетались по всей божественной канцелярии, ударяясь о твердые предметы и возвращаясь со страшным шумом, отчего даже звезды посыпались с небес.

Всевышний миролюбиво погладил густую белоснежную бороду, чуть сморщив лоб от грома и грохота и, с озорством прищутив глаз, сказал: «А я знаю!»

КАК ПОСТРОЕНА ЭТА КНИГА

Ваш самый главный актив — это вы сами. Вложите свое время, свои усилия и деньги в обучение, подготовку и поддержку вашего самого главного актива.

Т. Хопкинс¹

В этой книге я разбираю четыре механизма коммуникативного гипноза (КГ):

1. КГ с помощью образов.
2. КГ, построенный на диссоциации сознательных и бессознательных процессов.
3. Невербальные технологии КГ — жесты и интонация.
4. КГ методом прямых команд.

В каждом разделе я анализирую техники и объясняю механизмы их воздействия: как они влияют на сознание человека и почему оказывают мотивирующий эффект.

На страницах книги я привожу много живых примеров, выдержки из переговоров, грамотно и негра-

¹ Том Хопкинс (Tom Hopkins) — признанный мировой авторитет по техникам и методам продаж. Том Хопкинс является автором 14 книг, включая «Искусство торговать», которое было продано тиражом в 1,4 миллиона экземпляров по всему миру. Талант преподавания Тома Хопкинса в творческом и развлекательном стиле принес ему огромную популярность.

мотно составленных речей и коммерческих предложений.

Я даю готовые скрипты для ваших будущих презентаций, писем, речей и документов.

Для закрепления пройденного материала в приложениях разбираются реальные примеры и специально написанные материалы с максимальным количеством встроенных приемов, чтобы вы смогли позаимствовать их для своей практики.

РАЗДЕЛ I