



*Посвящается Алексею  
и Наталье Рогашковым,  
давшим мне так много*



# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i> .....	11
<i>Введение</i> .....	14
Что такое разговорный гипноз? .....	14
Наследие Милтона Эриксона .....	17
<i>Что нас ждет?</i> .....	20
<b>Глава 1. Гипнотический крест состояний</b> .....	23
Состояние открытости .....	24
Бессознательный контроль .....	25
Четыре базовых состояния .....	28
Наведение транса .....	30
Практическое знакомство с трансом .....	33
Живая речь .....	37
Волшебная сила паузы .....	43
Что особенного в транссе? .....	47
<b>Глава 2. Раппорт как он есть</b> .....	50
Доверие и роли .....	51
Соответствие образу роли .....	53
Внутренняя согласованность .....	58
Согласованность с другим .....	61
Подстройка / отзеркаливание .....	63
Ключевые смыслы .....	69

<b>Глава 3. Как сойти за умного?</b> .....	72
Согласие по инерции .....	73
Кто первый, тот и прав .....	79
Уточняющий еще правее .....	81
С чем проще согласиться? .....	84
Провокация спора .....	89
<b>Глава 4. Как играть словами?</b> .....	91
Выборочное информирование .....	93
Неопределенные существительные и местоимения .....	95
Неопределенные глаголы .....	98
Оценочные прилагательные и наречия .....	100
Номинализации .....	102
Мотивация и инструкции .....	109
<b>Глава 5. Сила объяснений</b> .....	113
Эквивалентность .....	115
Метафора как внушение .....	119
Объединяющий союз .....	121
Отменяя ранее сказанное .....	123
Логика времени .....	124
Жесткая причинность .....	126
<b>Глава 6. Как работают манипуляции?</b> .....	135
Уделите мне время .....	136
Обработка сознательного контроля .....	138
Ради чего весь «сыр-бор»? .....	139
Главная деталь успешного воздействия .....	142
Как заканчивать беседу? .....	145
Стандартный алгоритм продаж .....	146
<b>Глава 7. Контакт с нужными людьми</b> .....	150
Ситуативное привлечение внимания .....	151
Правильно ли тебя представляют? .....	154

Как работает лояльность? .....	157
Как стать магнитом для людей? .....	161
Человек-легенда .....	163
<b>Глава 8. Искусство охмурять .....</b>	<b>168</b>
Технологии жестких переговоров .....	169
Как усыпить бдительность? .....	171
Признаки сниженного контроля .....	177
Приемы ритмизации текста .....	180
Зачем рассказывать истории? .....	183
Структура интересной байки .....	188
<b>Глава 9. Большая глава о внушениях .....</b>	<b>195</b>
Логика древнего мозга .....	196
Гипноз как источник добра .....	199
Прямые внушения поведения и убеждений .....	201
Встроенные внушения .....	205
Гипноз как источник власти .....	209
Внушение через вопросы .....	212
Негативно-парадоксальные внушения .....	218
Трюизм как внушение .....	224
Составные внушения .....	230
Внушения через пресуппозиции .....	233
Цели для внушений .....	243
Общий список внушений и примеров .....	245
<b>Глава 10. Невербальные внушения .....</b>	<b>260</b>
Психологический вес .....	261
Подкрепление нужного поведения .....	267
Подтверждение роли и качеств .....	273
Лесенка заданий .....	277
Взгляд как инструмент влияния .....	280
Уточнение жестом и голосом .....	283
Как обойти сознательный контроль? .....	287

<i>Глава 11. Перехват инициативы</i> .....	294
Как работает замешательство? .....	295
Как спровоцировать замешательство? .....	299
Как использовать замешательство? .....	304
Вопросом на вопрос .....	307
Фокусы языка .....	311
Еще несколько приемов .....	320
<i>Глава 12. Мастерство коммуникации</i> .....	324
Необходимые условия и не-деяние .....	326
Обратная связь и мышление петлями .....	331
Власть настроения и текучесть .....	335
Позитив и конструктив .....	338
Минимально необходимое воздействие .....	344
Доступные цели и средства .....	348
Управляемость и программирование .....	351
<i>Заключение</i> .....	356
<i>Приложение.</i>	
<b>Основные приемы разговорного гипноза</b> .....	358
Технологии убеждения .....	358
Технологии внушения .....	367
Бонус .....	378

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Это крайне полезная книга! Ясная, легкая, без лишних терминов и нудной зауми. Все практично: делай — раз, делай — два. И даже без три! Потому что работает только простое. Если кто-то не умеет объяснять доступно, то это потому, что он сам еще не во всем разобрался! Суть всегда кристально прозрачна, красива и точна. Здесь все как на ладони. Без тайн и недомолвок. Захочешь — научишься. Гарантирую.

Десять лет назад — в апреле 2010 года — я дописал книгу «НЛП-технологии: Разговорный гипноз», и она мгновенно стала бестселлером. Люди читали ее, применяли — и благодарили. Все эти десять лет я продолжал углубляться в тему, обучать и консультировать деловых людей. Много ли изменилось? Все и ничего, как обычно. Слова знакомые — наполнение значительно глубже. Проще и красивее.

Если первая книга напоминает энциклопедию, где есть все и обо всем, то эта — обучающий курс. Там вы могли цокать языком и удивляться — здесь у вас есть все шансы научиться. Во-первых, потому что я расставил четкие акценты, уделив внимание лишь, безусловно, необходимому. Во-вторых, потому что здесь вы найдете упражнения, которые превратят знания в навыки.

Десять лет дополнительной практики очистили ее от иллюзий. Теперь книга представляет новый взгляд на темы, ставшие общим местом в литературе по НЛП, дает другое представление о транс. Другое представление о раппорте<sup>1</sup>. Обновленное представление о внушениях. Плюс четкое разделение стратегий для переговоров со статусными людьми и теми, кто допускает потерю сознательного контроля.

Почему я уверен, что смогу вас научить? По опыту тех, кто уже прошел через мои руки. А еще — потому что когда-то я был нулем в коммуникации, а не врожденным гением. Сейчас меня трудно упрекнуть в неумении общаться, но весь этот путь я проделал своими ногами. Все, что я умею, я осваивал сознательно, через голову. Поэтому я знаю, как все устроено, и могу досконально объяснить.

И наоборот. Я не мог бы научить вас хорошо писать, даже если бы очень постарался: так уж получилось, что первая моя статья по НЛП, написанная в 21 год, чем-то покорила читателей, и дальше я лишь продолжал. Кто умел что-то делать всегда, не может научить! Хорошо учит тот, кто раньше не умел совсем, а к настоящему моменту разобрался настолько, что это умение кажется врожденным талантом.

В предисловии к первой книге по разговорному гипнозу я честно предупредил читателя об опасности изложенных там приемов. И хотя изложение стало еще практичнее, теперь я знаю, что разговорный гипноз так

---

<sup>1</sup> Раппорт (англ. rapport) — состояние резонанса; в психологии и в НЛП — взаимопонимание, эмоциональное и интеллектуальное единство. (Прим. ред.)

меняет своих пользователей, что им в голову не придет кому-то вредить. Сила делает людей добрыми. Кто умеет договариваться, не видит смысла в конфликтах. Но и конфликты обходят его стороной.

Когда вы перевернете страницу, присказка закончится, и вы начнете учиться. А мне осталось лишь поблагодарить людей, которые больше всего сделали для моего обучения НЛП и гипнозу. Спасибо Михаилу Гинзбургу, Тимуру Гагину, Андрею Плигину, Александру Герасимову, Андрею Кенигу, Татьяне Мужижкой, Александру Блинкову — не просто за науку, а за трансформацию моей жизни!

## ВВЕДЕНИЕ

Мне бы хотелось дать вам максимум. Но моего желания мало — нужно еще ваше. И не только желание — активное участие. Я понимаю: книга — не тренинг; многим хватит одного лишь удовольствия и удовлетворения любопытства. Но если вы из тех, кому нравится получать больше других, вы сможете выполнять хотя бы некоторые из предложенных мною заданий. Простых, доступных, ценных.

Вот первое из них: задумайтесь, что вы хотите получить, читая эту книгу? Зачем она вам? Где вы собираетесь применять эти знания? С кем? С какой целью? Когда? Вам не обязательно думать прямо сейчас: текст затягивает, приглашает читать дальше. Но при наличии свободного времени доставьте себе это удовольствие. Обещаю: знание цели обучения удваивает его пользу.

### ЧТО ТАКОЕ РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ?

А я пока расскажу о том, чему собираюсь вас учить — притом что каждый способен извлечь отсюда свои персональные смыслы, которые я сознательно не закладываю. Итак, разговорный гипноз. Два слова, и оба ключевые. Гипноз мы понимаем двояко: это технология

управления состоянием и настроением собеседника и технология отложенного воздействия.

Зачем управлять настроением собеседника? Каждый еще с детства знает, что от настроения человека зависят его реакции. Любой ребенок с первого взгляда понимает, можно ли сейчас просить у мамы игрушку, стоит ли рассказывать ей о двойке. Мама в настроении, или лучше переждать? Вам же знакомы выражения «попасться под горячую руку», «шеф не в духе», «встать не с той ноги»?

Поэтому наблюдательные люди еще до начала разговора оценивают, стоит ли его затевать, и выгадывают правильный момент. Гипноз же дает возможность не просто ждать, но и целенаправленно влиять на состояние другого. Мы тоже не переходим к делу, если собеседник настроен не в лад с нами, но можем предпринимать активные целенаправленные усилия, чтобы он «сменил гнев на милость».

Вторая особенность гипнотической коммуникации — отсроченное действие. Наше влияние рассчитано на будущее. Сейчас посадил семечко, заронил идею в подсознание — дальше ждешь, пока оно прорастет, даст всходы. Гипноз — это форма заботы о будущем. Мы не учимся краткосрочным аферам — нас интересуют долгосрочные и взаимовыгодные отношения. Если угодно, мы формируем лояльность.

Разумеется, некоторые приемы разговорного гипноза применяются в расчете на мгновенный результат. Например, можно спровоцировать замешательство оппонента в конфликтной ситуации, чтобы перехватить инициативу. Но это куда менее интересная тема (в плане количества денег, например), нежели возможность получить стратегическую выгоду.