

*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
Глава 1. Гипнотический крест состояний	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 трансe?	47
Глава 2. Раппорт как он есть	50
Доверие и роли	51
Соответствие образу роли	53
Внутренняя согласованность	58
Согласованность с другим	61
Подстройка / отзеркаливание	63
Ключевые смыслы	69

Глава 3. Как сойти за умного?	72
Согласие по инерции	73
Кто первый, тот и прав	79
Уточняющий еще правее	81
С чем проще согласиться?	84
Провокация спора	89
Глава 4. Как играть словами?	91
Выборочное информирование	93
Неопределенные существительные и местоимения	95
Неопределенные глаголы	98
Оценочные прилагательные и наречия	100
Номинализации	102
Мотивация и инструкции	109
Глава 5. Сила объяснений	113
Эквивалентность	115
Метафора как внушение	119
Объединяющий союз	121
Отменяя ранее сказанное	123
Логика времени	124
Жесткая причинность	126
Глава 6. Как работают манипуляции?	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
Глава 7. Контакт с нужными людьми	150
Ситуативное привлечение внимания	151
Правильно ли тебя представляют?	154

Как работает лояльность?	157
Как стать магнитом для людей?	161
Человек-легенда	163
Глава 8. Искусство охмурять	168
Технологии жестких переговоров	169
Как усыпить бдительность?	171
Признаки сниженного контроля	177
Приемы ритмизации текста	180
Зачем рассказывать истории?	183
Структура интересной байки	188
Глава 9. Большая глава о внушениях	195
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
Глава 10. Невербальные внушения	260
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

Глава 11. Перехват инициативы	294
Как работает замешательство?	295
Как спровоцировать замешательство?	299
Как использовать замешательство?	304
Вопросом на вопрос	307
Фокусы языка	311
Еще несколько приемов	320
Глава 12. Мастерство коммуникации	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
Заключение	356
<i>Приложение.</i>	
Основные приемы разговорного гипноза	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 раппорте¹. 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

¹ 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.