

Глава 1

ЧТО ТАКОЕ РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ

Любой человек, который когда-нибудь кормил ребёнка с ложки, наводил на него лёгкий транс. Сначала вы берёте ложку и мешаете кашу. Потом вы набираете в ложку кашу и встречаетесь глазами с ребёнком. У вас даже подстраивается дыхание. А что вы делаете дальше? Вам нужно положить кашку в рот малышу. Вы открываете свой рот, и ребёнок делает то же самое. И вы протягиваете ложку...

*Бетти Элис Эриксон.
Новые уроки гипноза*

Разговорный гипноз — это прикладное направление эриксоновского гипноза. Всё понятно? Не всем. Поэтому будем разбираться с каждым прозвучавшим словом.

Гипноз — это технология введения человека в состояние, при котором он не может или не хочет сопротивляться нашим воздействиям. Скажем, мы ему настолько нравимся, что он готов слушать любую чушь. Или он настолько дезориентирован, что за нюансами не следит. Или он видит в нас единственный путь к своему спасению, в чём бы оно ни заключалось. Вариантов много. Гипноз — это способ обеспечить нам такую радость.

Эриксоновский гипноз — это направление, развитое учениками величайшего гипнотерапевта XX столетия —

Милтона Эриксона. Ему удалось опровергнуть распространённый в те времена миф о том, что существуют люди, невосприимчивые к гипнотическому воздействию. Дескать, у кого крутая сила воли, того загипнотизировать нельзя. Чарам Эриксона поддавались все.

Суть его метода была в том, что Милтон Эриксон пользовался не одним каким-то специфическим методом гипноза, а целой палитрой инструментов. Поэтому, если один из них не срабатывал как надо, доктор переходил к следующему быстрее, чем окружающие могли заметить его ошибку. Кто-то сравнил работу мастера с работой «интеллигентного взломщика». Отмычек много — не открыла одна, пробует другую. До результата.

К счастью для нас, это оказалось не свойством гения, а независимой от мастера технологией, которой может обучиться любой. Правда, для этого потребовалась достаточно кропотливая работа самого Эриксона и его учеников по выявлению нюансов этой технологии. Наибольшая заслуга в этом деле принадлежит Эрнсту Росси и основателям нейролингвистического программирования (НЛП) — Джону Гриндеру и Ричарду Бендлеру.

Так что можно считать разговорный гипноз не только направлением эриксоновского гипноза, но и одной из моделей НЛП — моделью гипнотической работы Милтона Эриксона. Или, как говорят в НЛП, милтон-моделью. Её прикладной частью.

Дело в том, что, хотя сам Милтон Эриксон применял свои гипнотические способности преимущественно для психотерапии и обучения, отделённая от источника модель коммуникации показала свою высочайшую эффективность и в совершенно других сферах. Милтон-модель

работает в публичных выступлениях, в продажах, в переговорах, во взаимодействии с начальством, в руководстве подчинёнными... Словом, везде, где нам нужно что-то получить от других людей.

Эриксон продемонстрировал, что гипноз может быть незаметным. Что человек может побывать в гипнотическом трансе, не заметив этого. Что внушения можно давать в самом обычном разговоре, и прагматичные нэлперы (специалисты по НЛП) не могли не начать пользоваться этим в своих целях. Так появился разговорный гипноз.

НЕПРИМЕТНЫЙ ГИПНОЗ

— Ваши коллеги, — проникновенно начала Ника, — утверждают, что вы способны наводить порчу на зарплату и премию, привораживать клиентов, и даже способны наколдовать выговор и увольнение...

— Здесь нет никаких чудес, — улыбнулась я. — Это обычные деловые качества любого профессионального менеджера нашей Корпорации. У нас тут все волшебники.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и паргон возмездия*

Формальный гипноз красив. Формальный гипноз эффектен. Стекленеющий взгляд, самопроизвольные движения, постепенное оплывание черт лица и расслабление тела... Красота! А какая превосходная иллюзия власти! Предложил увидеть бабочку — видит, сказал, что ему хорошо и уютно, — расплывается в умиротворении, намекнул, что рука может подниматься, — она уже в воздухе.

Только... Хотя кто-нибудь сумел таким образом добиться реальных бизнес-результатов? Выиграл переговоры, тендер? Продал свой товар? А может быть, владение формальными техниками наведения транса помогло кому-нибудь в семейной жизни? Вернуло возлюбленного? Помогло успокоить раскапризничавшегося ребёнка?

Картинка, конечно, рисуется эффектная! Захожу в кабинет шефа. Предлагаю сосредоточиться на ощущениях в кончиках пальцев ног. Сообщаю, что на счёт «три» он войдёт в состояние глубокого транса. «Раз! Два! Три!» — шеф замирает в ожидании команды... Я предлагаю повисить меня в должности и отправить в командировку на Канары. После чего даю внушение на амнезию и разрешаю шефу выйти из транса.

Возможно? Да, если помогать «доброму слову» пистолетом.

Ещё можно было бы сказать, что нечто подобное мог бы сделать какой-нибудь гранд-мастер гипноза, но... Неужели вы полагаете, что профессионал такого класса будет работать настолько топорно? Что вы! Мастер работает иначе, тоньше, без внешних эффектов. Ему не получится предъявить запись беседы, хоть всего микрофонами уешай!

Знаете, почему? Когда работает специалист по разговорному гипнозу, этого никто не замечает. Результат — есть. Но вот проследить связь между словами и результатом сложно.

Часто настоящему мастеру гипноза не свойственны гипнотический взгляд, кустистые брови и властные жесты — напротив, ему присущи лёгкая болтливость, некоторая рассеянность, неизменная вежливость и богатое чувство юмора. Впрочем, умение вписаться в нужную

социальную среду — это профессиональное. Он может выглядеть энергичным бизнесменом. Он может оказаться душой весёлой компании. Он может подать себя и в образе вальяжного барина, и матёрого волка. Он может быть как в центре, так и на периферии. И относятся к нему так, как ему надо на данный момент. Чаще всего, слегка свысока, с долей иронии. Так проще работать.

Гаишник караулит у выхода из ресторана. Выходит подвыпившая толпа, рассаживается по машинам и разъезжается кто куда. Гаишник приметил одного, который вообще еле ноги передвигал, поехал за ним, остановил:

— Подуйте в трубочку!

Результат — нулевой.

Гаишник в недоумении:

— Как так может быть?

Мужик:

— А я сегодня дежурный по отвлекающему манёвру.

Как это выглядит? Как обычная беседа. Или как разговор по душам. Или как светский трёп. Или как деловая презентация. Как травля анекдотов, как застольный тост, как фраза, «случайно» услышанная в чужом разговоре, как незначимый этап в переговорах... Формальные цель и темы разговора не важны — у вас будут свои задачи. Дайте только слово молвить.

А все эти игры с «сядьте поудобнее, закройте глаза» оставим тем, кто может работать только по заказу гипнотизируемого. Пусть они и наслаждаются «властью» давать установки. А мы люди скромные, нам власть ни к чему — нам результаты подавай.

ГИПНОТИЧЕСКИЙ МАГНЕТИЗМ

— Мы — менеджеры. Это звучит гордо. Менеджеру следует одеваться правильно. Что такое правильно? По-любому сегодня все вещи делает Китай. Это всё подделки. Китай делает плохие подделки и нормальные подделки. И те, и другие приезжают в Москву и попадают на рынки, в ларьки, в бутики и торговые центры с одинаковой вероятностью. Разница только в цене. Если вещь сделана нормально — это видно издалека. Никто не станет изучать с лупой ваш ярлычок. К тому же помните: решения в бизнесе принимают мужчины. А мужчины, Дарья, это крайне тупые существа, которые ничего не понимают в дизайне женской одежды. Поэтому кофту мы можем купить в ларьке.

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и парагон возмездия*

Возможно, вы уже догадались, что раз разговорный гипноз можно использовать в самых различных сферах деятельности, то, скорее всего, его и будут применять везде. Читая эту книгу, вы убедитесь в своей правоте. Вы будете видеть описанные здесь техники практически всюду: в телепередачах, в фильмах, в разговоре коллег по работе, в книгах, в сплетнях, в анекдотах, в песнях... Вы убедитесь, что разговорным гипнозом пользуются практически все!

Так что же? Я собираюсь учить вас тому, что вы и так знаете???

Да. Овладев разговорным гипнозом, вы будете делать всё то же самое, что и раньше.

Но позвольте, вправе возмутиться вы, я же хочу научиться *новым* техникам общения!

А вот здесь я позволю себе сказать: «Нет».

Вы хотите не делать новое, а получать новые *результаты*. Скорее всего, вы хотите говорить убедительнее. Вы хотите, чтобы люди сами делали для вас то, что вам нужно. Вы хотите, чтобы окружающие хорошо к вам относились: хорошо о вас думали и хорошо о вас отзывались. Вы хотите взять ситуацию под свой контроль, вместо того чтобы привычно отдаваться на волю случая и более опытных коммуникаторов. И ещё много чего.

Так вот: всё это вполне возможно, даже если вы пользуетесь теми же самыми инструментами общения, что и раньше. Более того, это возможно *только* в том случае, если вы пользуетесь теми же инструментами.

Обычное утро в семье Евгения Гришковца...

— Пап, подай соль.

— Вот, возьми соль... ну как соль... просто белые крупы, которые когда на язык сыпешь, они солоноватый привкус оставляют. Или в детстве, когда мама...

Выходит мама:

— Ну как мама, просто женщина, которая проводит с тобой большую часть времени, которая любит тебя до беспамятства...

— Да ну тебя на фиг, я лучше в школе поем!

На этом, кстати, обламывались многие неопытные гипнотизёры, пытавшиеся в жизни применять навыки, которыми их научили на горе-тренингах по эксклюзивным гипнотическим техникам. Они вдруг начинали сверлить собеседников «гипнотическим» взором, подвывать «гипнотическим» голосом и строить речь, как в подстрочном переводе англоязычных авторов.

Сначала их просто признавали странными и шарахались от них. Потом люди стали грамотнее и начали догадываться, что «это жжжжжж неспроста». Они понимали, что к ним применяют гипноз. И разрывали контакт.

И так поступали те же самые люди, которые легко входили в транс (состояние под гипнозом) и поддавались внушению там, где о гипнотическом воздействии не подозревали! Под телепередачи, под разговоры в транспорте, под кухонный трёп. Не говоря уже о проповедях и агитациях всех мастей.

Дело в том, что гипнотизируют и внушают все. И достаточно часто. А транс переживают десятки раз на дню. Краткосрочный, правда. Воздействует каждый. Каждым словом. Каждым жестом. Каждой сменой интонации. Каждым взглядом. Но! Мало кто знает, как конкретно отзываются его слова, жесты, интонации и т.п.

И получается, что мама, желая послушания, внушает ребёнку, что он хулиган. Что продавец, произнося: «Не спешите отказываться!», подталкивает клиента именно к отказу. Что супруги, желая прекратить ссору, орут друг другу: «Не ори!» Что начальник сначала сам убивает в подчинённом желание делать хоть что-то, а потом удивляется, почему сотрудники не проявляют инициативы.

Эта картина напоминает мне об отличиях между неорганизованной массой людей, где каждый идёт по своим делам, и толпой, ломящейся в одном направлении. В первом случае суммарный эффект будет нулевым, во втором — лучше отсидеться «в провинции у моря».

Или как в школьном курсе физики объясняется разница между обычным куском железа и магнитом. Мол, в обычном железе множество «маленьких магнетиков»,

каждый из которых направлен в произвольную сторону. Поэтому их суммарное воздействие подобно воздействию крыловских лебедя, рака и щуки, у которых «воз и ныне там». Если же железо намагнитить, то все «маленькие магнитики» начинают дружно смотреть в одну сторону, и их совместные усилия способны притягивать и отталкивать достаточно большие грузы.

Так что специалист по разговорному гипнозу делает всё то же самое, что и обычные люди. Вот только все его воздействия «намагничены» в нужном ему направлении. Чтобы больше доверяли, чтобы считали его товар лучшим, чтобы захотели согласиться с его предложениями... Все усилия в одну точку! Поэтому и результаты впечатляющие.

СТРАТЕГИИ НЕПРЯМОГО ДЕЙСТВИЯ

— А как решить, что ещё можно делать, а что уже нельзя?

— Это всё решается в рабочем порядке, — уклончиво ответил Щавель. — Скажем, против какого-нибудь мелкого государства, где своих магов раз-два и обчелся, можно почти всё. А вот против Самаршана или Хрустальных островов — тут надо поаккуратнее.

— Ага. То есть если могут сдачи дать, то надо быть вежливым? — продолжал допытываться Халанбери.

— Ну... в общем-то да. — Радион почему-то смутился.

— Всё как в жизни, — вздохнул Халанбери.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Что отличает гипнотическое воздействие от директивного? Гипноз воздействует косвенно. Другими словами, совсем не там, где собеседник готов нам сопротивляться!

Директивное воздействие — оно прямое. Тут идёт столкновение лоб в лоб. Кто сильнее? Кто круче? За кем большая сила? Напоминает всё это рыцарские турниры, где победа достаётся тому, кто крепче сидит в седле, у кого латы крепче и копьё длиннее.

Водитель «БелАЗа» смотрит на дорожные знаки чисто из любопытства.

Так что, если у вас больше денег, сил, за вами «братва» или ОМОН, ваш дядя — губернатор, если вы взглядом останавливаете тигра в прыжке и так далее, то с гипнозом можно и не заморачиваться. «Достаточно просто попросить». Но если вы собираетесь играть с равными соперниками, то без косвенного воздействия обойтись будет трудно.

Вы увидели красивую девушку на вечеринке. Подходите к ней и говорите: «В постели я — чемпион».

Это — прямой маркетинг.

Вы на вечеринке с кучей ваших друзей. Один из ваших приятелей подходит к девушке и говорит: «Он в постели — чемпион».

Это — реклама.

На вечеринке вы подходите к красивой девушке и берете у неё её номер телефона. На следующий день звоните ей и говорите: «Я в постели — чемпион».

Это — телефонный маркетинг.

Вы на вечеринке. Подтягиваете галстук, подходите к девушке, подаёте ей бокал с выпивкой, открываете для неё двери, поднимаете её сумку, если она её роняет,

предлагаете прокатиться с ветерком, а после говорите: «Кстати, в постели я — чемпион».

Это — PR.

На вечеринке к вам подходит красивая девушка и говорит: «Я слышала, ты в постели — чемпион».

Это — узнаваемый бренд.

Непрямое воздействие намного рациональнее. Вы не тратите ни времени, ни сил на преодоление сопротивления там, где оно есть. Нет! Вы продвигаетесь там, где сопротивления нет. Потому что никто не может сопротивляться везде. Нельзя, вытянув войска вдоль линии фронта, сдерживать концентрированный удар противника. Этим и пользуемся: его войска защищаются тут, значит, мы будем наступать там. Он там, тогда мы уже тут. Или ещё где-нибудь. Там, где его нет.

Как это выглядит в практике разговорного гипноза, мы будем разбирать достаточно подробно, а сейчас лишь два штриха. В разговорном гипнозе есть две основных цели:

- наведение транса;
- внушение.

Так вот, в тот момент, когда собеседник ждёт от нас рациональных доводов и разговора по сути (с заготовленными заранее возражениями), мы на самом деле заняты введением его в транс — то есть в состояние, в котором наши внушения пройдут с большей вероятностью. Другими словами, он сконцентрировался на уме, а мы воздействуем на его переживания. О чём мы при этом будем говорить — неважно. Можем вообще молчать. И даже в сторонке сидеть.

А на этапе внушений мы можем говорить об одном, а внушать — о другом. Говорим с начальником о проекте, внушаем — о зарплате. Говорим о погоде, внушаем — о сексе. Говорим о моде, внушаем — о вашем социальном статусе. Как? Используя механику многоуровневой коммуникации: многозначности, эмоциональное оформление, специфическую жестикуляцию и так далее. Разбирать подробно — будем.

И это, разумеется, только маленькая иллюстрация, слегка приоткрывающая загадки непрямого воздействия. Когда вы прочитаете об основных инструментах разговорного гипноза, я расскажу вам и о других рычагах влияния на собеседника и результат коммуникации.

Глава 2

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

— Суть магии — это власть над миром, выраженная в словесной форме. Слова, содержащие в себе волшебную силу, могут менять реальный мир — превращать ничто во что-то, одно в другое, а другое снова в ничто. В общем, что захочешь, то и могут сделать! — жизнерадостно закончил Трикс. И тут же, осознав сказанное, снова помрачнел.

— Правильно, — согласился Паклус. — Так оно и есть. Но ты слишком уж не переживай — это всё в теории. А на практике маги вовсе не всемогущи!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

То, чем вы планируете овладеть, не является панацеей от всех бед. Это всего лишь инструмент. Со своими возможностями и ограничениями. Высококласный специалист добьётся с его помощью великолепных результатов. Успехи начинающих, очевидно, скромнее.

И один из секретов мастерства полезно знать заранее. Его можно сформулировать как: «Гвоздь, завёрнутый отвёрткой, держится хуже, чем шуруп, забитый молотком» или как «Не стоит совать квадратные палки в круглые отверстия». Другими словами, разговорным гипнозом надо пользоваться там и тогда, где он наиболее эффективен, и не надо применять его там, где он не работает.

А я-то думала, что нет ничего невозможного... А вы попробуйте открыть рот и произнести «П».

Мастер заранее знает, где его ждёт успех, а где провал. Поэтому в первых местах его встретить легко, а во вторые он без нужды и соответствующей подготовки не сунется. Собственно, описанию этих тонкостей и нюансов и посвящена данная глава.

УМНОЖЕННЫЕ ДОВОДЫ

— То есть заклинание работает, только если человек уже умеет что-то делать? — удивилась Тиана.

— Да, — признался Трикс. — Если ты совсем-совсем не умеешь рисовать — заклинание тебя художником не сделает. Если хочешь стать сильнее — хоть какие-то мускулы надо иметь...

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Разговорный гипноз увеличивает ваше влияние в несколько раз, и возможности его в этом действительно фантастичны. Но почему же тогда, можете спросить вы, власть во всём мире принадлежит не гипнотизёрам?

На это есть три ответа. Во-первых, с чего вы взяли, что это не так? Разговорный гипноз устроен так, что специалист более высокого класса способен заметить, что творит менее квалифицированный коллега, но не наоборот. Чем выше мастерство в разговорном гипнозе, тем тоньше становятся воздействия и тем более долгосрочные последствия в него заложены.

Припомните, кстати, кому вольготнее всех жилось

во все времена? Кто имел всё и ни за что толком не отвечал? Жрецы всех мастей — наши люди. А как же короли с царями? Вымирающий вид! Да и исторически так складывалось, что они редко умирали от старости и с головой, прикреплённой к туловищу. Плюс, разумеется, наши люди отнюдь не стремятся занимать публичный пост: из тени рулить проще.

Во-вторых, перечитайте первое предложение ещё раз. Гипноз приумножает, а не добавляет! Помните ещё законы умножения? Если ваш уровень в гипнозе позволяет вам умножать свои воздействия в пять раз, то двухрублёвое воздействие превращается в десятирублёвое. А если умножаете ноль? Результат умножения очевиден: тоже ноль.

За гипнотическим воздействием должно стоять что-то реальное!

— Подсудимый! Вам предоставляется последнее слово!

— 250 тысяч.

— Суд удаляется на совещание!

— Подсудимый! Вы признаёте свою вину?

— Нет!

— Ну на нет и суда нет!

Вы что-то продаёте? Если разница между пользой от покупки и её стоимостью положительная, то с гипнозом субъективная ценность сделки в глазах покупателя приумножится. Если отрицательная — во столько же крат возрастёт негатив и претензии.

С другой стороны, если за вашим «добрым словом» стоит «пистолет», то гипноз усилит желание вам подчиняться. Примерно так же, как в своё время Церкви уда-