

Анвар Бакиров

НЛП
технологии

РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ

- ОСНОВЫ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА · ГИПНОТИЧЕСКИЙ МАГНЕТИЗМ ·
- СТРАТЕГИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ · УПРАВЛЕНИЕ ШАНСАМИ ·
- ИММУНИТЕТ ОТ ВЛАСТИ СЛОВ · ТЕХНОЛОГИЯ УБЕЖДЕНИЯ ·
- РАЗГОВОРНЫЕ ТРАНСЫ · ВНУШЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ·
- СТРУКТУРИРОВАНИЕ АМНЕЗИИ · РЫЧАГИ ВЛИЯНИЯ ·

ОТ АВТОРА БЕСТСЕЛЛЕРОВ

- КАК УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ И ДРУГИМИ С ПОМОЩЬЮ НЛП ·
- НЛП. ИГРЫ В КОТОРЫХ ПОБЕЖДАЮТ ЖЕНЩИНЫ ·

Разговорный гипноз – перспективное направление современной практической психологии, активно используемое в НЛП-технологиях. Он основан на простейших и легко осваиваемых словесных приемах, позволяющих воздействовать на собеседника и добиваться успеха в любых сферах деятельности: переговорах, продажах, рекламе, маркетинге, управлении персоналом, личных отношениях.

В этой книге описаны серьезные и мощные техники, способные изменить как вашу жизнь, так и жизни тех, с кем вас сводит судьба. Вы научитесь получать от людей то, что раньше не могли; узнаете, как просто ввести человека в транс и внушить нужные вам идеи и побуждения; поймете, как влиять на окружающих даже на уровне их самочувствия.

Анвар Бакиров

НЛП-технологии: разговорный гипноз

Посвящаю моей любимой жене и классному переговорщику Лене!

Предисловие

Предупреждение читателю

– Поздравляю, Дарья, вы приняты на практику к Илене Сквоттер! Даша пожала мою руку с огромным почтением.

– Обо мне вы знаете мало, – продолжала я, – но скоро узнаете. Мы будем работать вместе, я постараюсь научить вас всему, что умею. И я за месяц сделаю из вас не просто менеджера, но толкового современного человека. Это будет для вас бесценный опыт, а для меня – небольшой экспириенс преподавания. Итак, вы готовы?

Леонид Каганов. «Лена Сквоттер и парagon возмездия»

Это не просто книга – это книга-арсенал. Здесь описаны достаточно серьёзные и мощные техники, способные изменить как вашу жизнь, так и жизни тех, с кем вас сводит судьба. Кроме прочего, я писал её с шокирующей меня самого долей искренности, описывая механизмы влияния такими, какие они есть. Без цензуры. А значит – без предохранителей.

Так что рекомендую помнить: это не игрушки. Вы действительно сможете получать от людей то, что раньше не могли. Вы действительно сможете влиять на них даже на уровне их самочувствия. Вы поймёте, как просто наводить транс и как легко внушать нужные вам идеи и побуждения. Поэтому лучше даже в игровых или тренировочных целях давать только те внушения, от которых вы и сами не отказались бы.

Решение писать открыто я принял сознательно. Дело в том, что все мы так или иначе постоянно влияем как на себя, так и на окружающих. И словами, и жестами, и мимикой, и интонациями... Так что вопрос не в том, влиять или не влиять. Вопрос в том, знаете ли вы, какое влияние оказывают ваши слова и поступки. И не захотите ли вы кое-что в них поменять, когда узнаете их истинный смысл. Этика заключается не в отказе от манипуляций, а в осознанном выборе этических целей для своих умений.

* * *

Это не просто книга – это книга-тренер. Она не просто информирует – она учит. И хотя мне не удастся научить вас всему тому, чему я учу на своих тренингах, я постарался, чтобы вы получили от неё максимум. Даже при невнимательном чтении. Читая её, вы будете временами погружаться в транс, где вы получите и усвоите все необходимые обучающие внушения. Книга будет провоцировать вас на эмоции, на спор со мной или с цитируемыми мною авторами. Всё в порядке. Так и задумано.

Отдельные предложения могут выходить за пределы грамматики русского языка. Всё правильно. Законы нейролингвистического программирования и разговорного гипноза диктуют свои способы обращения со словами. И вполне возможно, что все эти нюансы будут замечены только редактором, но не вами.

Кое-какие темы и мысли будут повторяться неоднократно. С теми же образами. Иногда – теми же словами. При первом прочтении рекомендую просто поверить: так надо. Второе прочтение даст вам в несколько раз больше информации: вы уже будете понимать, что и зачем я в этой книге делаю. Третье прочтение покажет, что дно здесь не двойное, а тройное.

А в какой-то момент вы обнаружите, что вы тоже так можете. И возможно, будете удивляться, что когда-то думали, что это сложно. Да-да, всё именно так просто. И я не маг, а такой же точно человек, как и вы.

* * *

Как обычно, некоторые мысли я иллюстрировал анекдотами. И спасибо тем людям, которые не поленились выложить их на соответствующих сайтах. Но больше всего иллюстраций здесь появилось благодаря замечательным книгам Сергея Лукьяненко и Леонида Каганова. Вот уж действительно мастера слова, у которых мне самому ещё учиться и учиться.

Хочется надеяться, что благодаря предложенным здесь примерам вы сможете учиться не только по учебникам, но и просто прислушиваясь к тому, что и как транслируют по телевизору и радио, да и просто звучит в самых обычных разговорах. Не говоря уже о деловых переговорах. Кладезь знаний вокруг! Надо только знать, куда смотреть. Чему я, собственно, и собираюсь научить вас в этой книге.

Часть 1
Основы разговорного гипноза

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 трансe, 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 парагон 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... Хоть 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 повысить 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 увешай!

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 заметил 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 крупички, 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 жжжжж 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 магнетики» 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, сдержат 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. Высокотехнологичный специалист добьётся с его помощью великолепных результатов. Успехи начинающих, очевидно, скромнее.

И один из секретов мастерства полезно знать заранее. Его можно сформулировать как: «Гвоздь, завернутый 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 подчиниться. Примерно так же, как в своё время Церкви удавалось нести «разумное, доброе, вечное» в массы, подкрепляя проповеди кострами инквизиции и крестовыми походами против язычников и неверных.

Особенно удачно, когда получается совмещать. Премия отличившимся – штраф с провинившихся. И мотивирующий гипноз шефа воспринимается лучше. А в организациях, где за пламенными речами лидера не стоит ничего, текучка высока необычайно. С чего бы это?

Аналогично в личных отношениях. Если вас действительно тянет друг к другу, навыки коммуникации позволят вам пройти путь от незнакомых людей до близких быстрее и сделают ваши переживания ярче. Но если человек вам не подходит совсем, лучше отпустить его сразу, чем с помощью гипноза удерживать его рядом с собой годами, теряя при этом шанс найти действительно нужного вам человека.

И третий ответ. Люди разные. И хотят – разного. Не всех интересует власть. Не всех интересуют деньги. Не всех интересует слава. А также любовь, свобода, просвещение... Каждый «возделывает свой сад». Разговорный гипноз – это лишь средство, позволяющее сделать так, чтобы люди вокруг нас помогали нам в достижении наших целей. И лучше всего, если при этом мы помогаем им достигать целей своих.

Это знаменитый принцип «Выигрыш-Выигрыш», согласно которому лучшие переговоры – те, в которых выигрывают все стороны. И разговорный гипноз может дать возможность прийти к этому результату быстрее, сглаживая углы, смягчая трения и катализируя нужные реакции. Только к такому применению разговорного гипноза я вас и призываю. Впрочем, тут каждый решает за себя сам.

– Если речь о долговременном сотрудничестве, устроителя тендера мало волнует, чем ты располагаешь сегодня, – его волнует, что ты сможешь делать в будущем. Чем меньше у тебя есть, но чем больше твой потенциал – тем ты ценнее для работодателя, потому что от такого человека он справедливо не ждёт завышенных требований ни сегодня, ни в будущем, когда хорошо сработаетесь. Демонстрируй перспективность, дубина! Показывай, как ты способен обучаться и решать любую задачу.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Ни один профессиональный гипнотизёр не согласится на предложение «показать фокус». Фокусы показывают на эстраде. Есть даже профессия такая – эстрадный гипнотизёр. Секрет этой профессии – в грамотном отборе из сотен зрителей парочки наиболее послушных и экзальтированных. Они-то с удовольствием будут собирать на сцене несуществующие грибы и загорать на воображаемом пляже. Плюс, разумеется, эмоциональный накал от сотен устремлённых на «жертву» взглядов.

В офисе, без зрителей, с человеком, привыкшим принимать серьёзные решения и просчитывать выгоду, эти фокусы не получатся. Даже у самого крутого эстрадника. Если, конечно, данный конкретный руководитель не является фанатом сего артиста. Тогда возможно всё.

Ну, ладно. Кое-что вообще-то возможно. Но представьте себе на минутку: после удачного «гипнотического сеанса» вы выходите из кабинета топ-менеджера крупной корпорации, и он отдаёт распоряжение об отказе от услуг вашего конкурента и начале активного сотрудничества с вами. Думаете, ни у кого не возникнет подозрений на ваш счёт? Не покажется ли это подозрительным его непосредственным подчинённым, главам родственных подразделений, его начальнику, наконец? Не пойдут ли о вас мешающие вам слухи?

С другой стороны, если через неделю после вашей беседы он всего лишь решил ознакомиться с вашим предложением поближе, через месяц вы начали общаться неформально, перемежая вдумчивые разговоры о деле с заходами в сауну, а месяца через два он вынес соответствующее решение, кого это удивит?

Гипноз не поможет нерадивому студенту сдать экзамен без подготовки, если он видит лектора в первый раз. Но если за несколько посещённых лекций студенту удастся сделать так, чтобы преподаватель стал относиться к нему как к толковому ученику и приятному человеку, на экзамене ему будут заданы именно те дополнительные вопросы, на которые ему ответить будет легко. Или экзаменатор «не заметит» пользование шпаргалкой или карманным компьютером.

Как бы нам ни хотелось обратного, специалист по разговорному гипнозу больше похож на минёра, чем на стрелка. Мы «закладываем мины» там, где, по нашему мнению, собирается пройти «неприятель». Мы только предполагаем, не зная наверняка ничего. Ни когда сработают наши внушения. Ни – как сильно. Ни – как конкретно.

Потому что внушения похожи на семена. Мы готовим почву, сеем, поливаем, создаём все условия – взойдут всё равно не все. Но того, что всходит, земледельцу, как правило, хватает. И на хлеб. И на масло. Важно только понять, что сеют весной, а косят – ближе к осени. Так что гипнотизёр всё время пожинает плоды своих прошлых внушений. Засеянных им недели и месяцы назад. А чтобы вошло достаточно, сеем мы с запасом. И постоянно, а не по сезонам. Но о внушениях мы ещё поговорим подробно.

Помирает дед. И вот, уже на смертном одре, он чувствует запах миндального печенья, которое он так любит... Решив перед смертью последний раз насладиться лакомством, собрав последние силы, дед дополз до кухни и протянул дрожащую руку к блюду с печеньем. Тут же получил удар ложкой по рукам и услышал голос жены: «Не трогай! Это на поминки!»

Управление шансами

– Да, можете снять с ног эту ерунду, – небрежно заметил Маркель, когда ему принесли бокал с соком. – Как аристократы имеете право царапать паркет.

– Ваше величество, но пока не доказано, что они те, за кого себя выдают, – осторожно заметил мажордом.

– Ну и что? – пожал плечами король. – Если обманывают – больше поводов будет их казнить.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Цель разговорного гипноза – сделать так, чтобы человек сам захотел пойти нам навстречу. Порой вопреки здравому смыслу и ранее принятым решениям. Образно говоря, мы хотим подсадить ему в голову своего «агента влияния».

Вы же знаете, что, когда тебя куда-нибудь тянет, сопротивляться этому крайне сложно. Желания, влечения, привязанности, возвращающиеся мысли, навязчивое стремление сделать что-то, внутренний зуд, неосознаваемые автоматические действия – бессознательная часть человека найдёт, как добиться своего. Задача гипноза – договориться с той частью личности собеседника, от которой на самом деле зависит его поведение. Её часто называют бессознательным. Или подсознанием.

Впрочем, часто мы влияем и на осознаваемую часть представлений о реальности. Когда объясняем логично или не очень, что такое «хорошо» и что такое «плохо». Когда намекаем о своём отношении к предмету обсуждения выражением лица, жестами и тоном. Когда пользуемся словами «должен», «нельзя», «не можешь», «все» и тому подобными. Тем самым мы делаем свой вклад в представления слушателя о доступных альтернативах и о правильных (читай: выгодных нам) предпочтениях.

Другими словами, разговорный гипноз – это способ повлиять как на желания и эмоциональные реакции собеседника, так и на его представления о возможных и допустимых действиях. Как на чувства, так и на разум. Пусть они работают вместе ради нашего блага!

Правда, поскольку мы имеем дело с живым человеком, на которого влияем не только мы, но и все вокруг, говорить о гарантированном результате в заданный срок сложно. Скорее, мы увеличиваем вероятность выбора человеком желательного для нас поведения. И чем лучше мы поработали, тем выше наши шансы. Как вариант, можно «капать на мозги» месяцами. Часто дело того стоит.

Вообще, в общении всегда так: применение любой конкретной техники само по себе не является ни необходимым, ни достаточным условием достижения результата.

Действительно, техника не является необходимой: достаточно большое количество людей добивается тех же целей, не имея ни малейшего понятия о существовании гипнотических техник влияния. Да и сам человек может и без нашего гипноза сделать то, что нам нужно, по собственному выбору.

О достаточности тоже речь не идёт. Простейший пример: когда два человека одновременно применяют один и тот же приём разговорного гипноза для получения взаимоисключающих результатов, то кто бы из них ни победил, техника – проиграет.

Но ведь техника всё же влияет! Тогда как? Мы уже ответили на этот вопрос – она становится ещё одним благоприятным фактором, повышающим вероятность желаемого исхода. Всего лишь.

Представьте себе весы с гирьками. То, что мне помогает, ложится на одну чашу весов. Мешающее – на другую. Как любые внешние условия, так и любые мои действия превращаются в гирьки, лежащиеся на ту или иную сторону.

Применённый гипнотический инструмент – это гирька на «нашу» чашу весов. Она может значительно упрочнить наши позиции, но так и не пересилить противодействующие факторы.

Гаишник останавливает автомобиль. Опускается окно, водитель заискивающе улыбаясь:

– Здравия желаю, товарищ капитан! Вот, пожалуйста, права, техпаспорт, доверенность, страховочка, само собой, все как положено, как надо...

С заднего сиденья детский голос:

– Папа, а где козлы?

Более того, при бездумном применении её можно нечаянно положить не на ту чашу. И тем самым усилить позиции противодействующих сил. Зато при грамотном использовании целой серии гирек-внушений мы почти гарантированно получаем значительный перевес.

Лучшее средство от венерических заболеваний: «Смазать член зелёной, надеть презерватив, забинтовать, проспиртовать, загипсовать... И самое главное: никаких половых контактов!!!»

Как вы понимаете, эффективность предложенной в анекдоте технологии очень высока. Но опять же не может дать полной гарантии.

Иммунитет от власти слов

– Кто здесь? – негромко сказал Канг. – А? Я чую тебя!

У Трикса от страха вспотели ладони. Сид Канг был старым, опытным воином, он даже владел какими-то простенькими заклинаниями. Вдруг у него есть и такое, что...

– Орлиный взор опытного воина легко пронзает любые завесы тайны! – напыщенно произнёс Канг.

Трикс чуть не фыркнул от смеха и сразу перестал бояться.

И это – заклинание? Эта напыщенная белиберда позволит Кангу увидеть невидимое? Ну, наверное, если бы рядом с Кангом оказался не разбирающийся в магии перепуганный мальчишка, что-то могло бы получиться. Магия работает от того, что в неё верят... Но Трикс – почти что уже сам волшебник!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Наверняка среди моих читателей есть те, кто взял в руки эту книгу не с целью манипулирования окружающими, а чтобы научиться противостоять манипуляциям других. Вы правильно поступили! Большинство специалистов по разговорному гипнозу сходятся в том, что единственный способ эффективно противостоять внушениям – это осознавать, что и зачем делает собеседник. То есть знать техники и уметь их отлавливать.

Аналогично, если вы действительно хотите отказаться от скрытого влияния на людей, вы сможете добиться этого только одним способом – узнать, какое конкретно влияние оказывают ваши слова и сознательно отказаться от него. Правда, при этом большую часть времени придётся молчать... Сидя за ширмой... У себя дома... Но процент прямых просьб и предложений (вместо манипулятивных фраз) увеличить удастся.

Но и это не главное. Главное – вы сможете заметить и научиться отлавливать, как вы гипнотизируете себя с помощью своего же внутреннего диалога. Как формируете свои предпочтения. Как ограничиваете свою свободу выбора. Как предопределяете свои эмоции и действия. Как создаёте себе истерику на ровном месте. И научитесь делать себе внушения другие. Те, которые вам нужнее.

Слова – это то, что формирует реальность, в которой мы живём. Начав учиться гипнозу, вы станете внимательнее прислушиваться к словам. Тщательнее подбирать слова. Искать нюансы смыслов слов. Потому что от того, как и какими словами вы пользуетесь, зависит то, как на них отреагируют люди. Что скажут. Что сделают. И с каким выражением лица.

А самое забавное, что вы начнёте замечать, как мало реальной информации содержится в словах большинства людей. И как много, соответственно, мы добавляем к ней от себя. Слушая, по сути, не собеседника, а свои собственные догадки на предложенную им тему.

Приехал как-то раз лектор в Китай, чтобы лекции почитать.

Собралась аудитория, нашёлся даже переводчик.

Начал читать наш лектор лекцию. Читает... читает...

Переводчик берёт наконец микрофон:

– «Сяо!»

Лектор продолжает читать. Читает... Читает... Читает...

– «Сяо!»

Лектор опять продолжает читать. Долго читает. Наконец закончил.

– «Сяо-Ань!»

Вернулся наш лектор домой, в Россию, в глубоком недоумении. Стал друзей расспрашивать, помогите, мол, кто знает китайский. Нашёл-таки. Объяснил ситуацию. Друг: «Ну вопрос твой совсем простой. Два раза он сказал: «Треплется», а последнее значит «Кончил трепаться»...

Иногда мне попадаются книги, в которых автор умудрился написать десятки (а иногда и сотни!) страниц с полностью отсутствующим содержанием. Читатели сами заполняли своими мечтами и надеждами абсолютно пустой текст, приходя в восторг от гениальности автора.

Впрочем, так люди и общаются в основном: «В моей жизни есть некоторые сложности, но мои друзья всегда приходят ко мне на помощь». Дайте прочитать эту фразу десятку своих друзей и расспросите их, о каких сложностях они подумали, кто приходит на помощь и чем и как помогает. Вариантов будет столько, сколько опрошенных. Но о шаблоне неопределённости мы поговорим в специальном разделе.

Для нас же сейчас важно то, что очень скоро вы сможете пропускать мимо ушей большую часть пустых слов собеседников, используя высвободившееся внимание для поиска ответа на

вопрос: «Для чего он мне это говорит?» Ответ, кстати, обычно находится на поверхности. В тех самых словах, которые оказались непустыми. Вы их легко узнаете.

Глава 3

Пресуппозиции разговорного гипноза

Пресуппозиции – базовые предположения. Предпосылки. Они есть в НЛП. И, кстати, базовые пресуппозиции НЛП действуют и в разговорном гипнозе. Но есть несколько предпосылок, которые важны именно в речевом воздействии. О них я и предлагаю сейчас поговорить. Благо что до нас этого никто не делал. Надеюсь, что, осознавая базовые пресуппозиции разговорного гипноза, вы лучше поймёте сами техники речевого воздействия и НЛП.

Список пресуппозиций разговорного гипноза:

- поведение определяется субъективной реальностью;
- транс – естественное и привычное состояние;
- большая часть поведения бессознательна;
- непонятное притягивает внимание;
- незавершённое действие стремится к завершению;
- бессознательное понимает только язык образов.

Поведение определяется субъективной реальностью

– У меня действительно есть способности к магии? – спросил
Трикс.

– Ты знаешь, что такое магия? – вопросом ответил Радион.

– Искусство словами менять мир.

– Верно. А почему слова могут менять мир?

– Не знаю. – Трикс пожал плечами. – Это тайна, наверное? Нужны особые слова?

– Особые, – кивнул Щавель. – Дело в том, мальчик мой, что мир – это лишь представление людей о нём.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Каждый из нас живёт в двух реальностях: объективной и субъективной. Объективная – реальность физических объектов. Она измерима, континуальна (без дырок), и у каждого её объекта есть прошлое и будущее (ничто не появляется ниоткуда, ничто не исчезает никуда). По объективной реальности удобно согласовывать поведение, потому что для двух разных людей она одна.

С субъективной реальностью веселее – она у каждого своя, хотя пересечения, разумеется, есть. В субъективной реальности есть то, чего нет в объективной, потому что она создаётся словами. Гарри Поттер, корпоративная культура, уважение, карма, грех, целеполагание, нейролингвистическое программирование – всего этого нет в объективной реальности. Зато они вполне комфортно чувствуют себя в субъективной, несмотря на свою явную нефизичность.

Советский Союз. Шестидесятые годы. Лектор делает доклад об успехах пятилетки:

– В городе А построена электростанция...

Реплика из зала:

– Я только что оттуда. Никакой электростанции там нет!

Лектор продолжает:

– В городе Б построен химический завод...

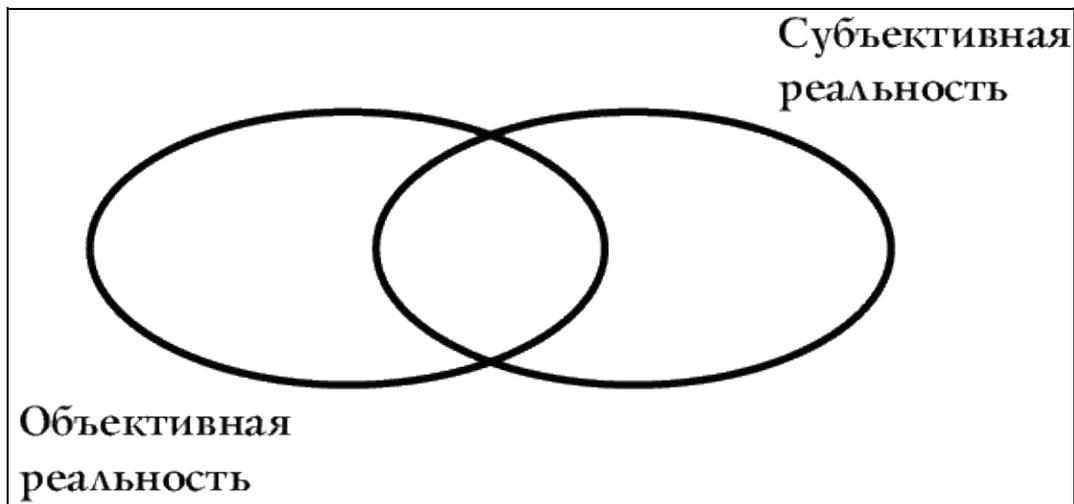
Тот же голос:

– Неделю назад я там был. Никакого завода там нет!

Лектор взрывается:

– А вам, товарищ, нужно поменьше шляться и побольше газеты читать!

Очевидно, что где-то объективная и субъективная реальности пересекаются. Стул, на котором я сижу, клавиатура, на которой я сейчас работаю, монитор, на который я сейчас смотрю, – всё это есть в обеих моих реальностях.



При этом сами понятия объективной и субъективной реальностей отнюдь не объективны – они есть только в моей (ну, и вашей теперь) субъективной реальности. А объективно никакой субъективной реальности нет. С другой стороны, между китайцами, корейцами, вьетнамцами и японцами, очевидно, есть объективные внешние различия. Но я бы так с ходу определять не взялся бы: субъективно для меня между ними внешней разницы нет. Неочевидна. Аналогично, впрочем, что для них неочевидно, что лицо у меня очень даже татарское, а не русское или немецкое. Да и для вас, скорее всего.

Теперь самое главное. От какой реальности зависит, что человек будет делать? Кажется парадоксальным, но поведение человека определяется не объективной, а субъективной реальностью! А объективной только в той части, в какой она пересекается с субъективной.

Если ты не замечаешь холода, ты не будешь кутаться. Если ты не в курсе финансового кризиса, ты не паникуешь и не изымаешь свои деньги со счёта. Если ты не согласен воспринимать раскрашенные бумажки как деньги, ты не будешь ради них ничего делать.

С другой стороны, если ты поверишь, что за сданный металлолом тебе заплатят по весу золота, ты будешь бегать и собирать железяки по всему городу. Даже если это окажется шуткой. Если ты думаешь, что комнатные растения гармонизируют течение жизненной энергии, ты будешь за ними ухаживать. И энергия будет гармонизироваться. Что бы это ни значило.

Если ты видишь только две альтернативы, ты выбираешь только между ними. Подчиниться или уволиться, например. Если тебе показать третью – будешь выбирать между тремя. Подчиниться, уволиться или уволить начальника. И это вне зависимости от того, сколько альтернатив объективно.

Объективно в соседней комнате может находиться бомба, которая через 30 секунд взорвётся, но, если вы мне не поверили, вы продолжаете сидеть здесь и читать эти строки.

Объективно все мошенники – мошенники, но пока им доверяют, у них есть свой приработок. Объективно стакан воды по утрам, возможно, продлевает жизнь на 35 лет, но те, кто в это не верят, не проверяют.

«Система сбалансированных показателей» – слова, поверив в которые одни компании сэкономили огромные деньги, другие – потратили, а третьи именно эти слова и соответствующие консалтинговые услуги продали. Заработав немало денег. «Проверка корпоративной лояльности» – тоже довольно денежные слова для спецов по оценке персонала. «Фэн-шуй» – не просто восточная экзотика, но и прибыльный бизнес для многих. «НЛП-практик», «НЛП-мастер», «НЛП-тренер» – я видел людей, которые ради красивых бумажек, на которых написаны эти «магические мантры», учились (за деньги, понятно) несколько лет. Примеров не счесть!

Мужик возвращается из командировки, заходит в комнату – жена в кровати, рядом с кроватью стоит голый грузин в кепке и радостно так улыбается.

Разъярённый муж грузину:

– Ты кто?

Грузин (уже не улыбаясь):

– Да баран я – вчера вот кепку-невидимку за штуку баксов купил....

Поведение определяется субъективной реальностью. А она задаётся словами. Если вы разбираетесь в марках и моделях машин, вы видите машины разные. Если нет – одинаковые. Разве что цвет разный. Да и то: для русскоязычных людей в радуге семь цветов, для англоязычных – шесть. Для нас синий и голубой – два цвета, для них – один. И то, что для женщин – девятью оттенков помады, для большинства мужчин – один цвет, красный. Поэтому, кстати, мужчинам не советуют выбирать своим дамам косметику: всё равно не угадать.

Субъективная реальность рисуется словами. Собственно, именно поэтому разговорный гипноз вообще возможен. Можно заболтать человека так, что он – сам! добровольно! – будет делать то, что нам нужно. Жениться, слушаться, работать бесплатно, верность хранить, помогать, покупать, давать скидки, рекомендовать нас знакомым – всё это (и всё остальное) определяется его субъективной реальностью, на которую мы можем влиять с помощью слов. Если сделаем это умеючи.

Транс – естественное и привычное состояние

Я изучала его с печальным любопытством. Человеческое существо, вырвавшее свой разум из небытия на какие-нибудь жалкие шестьдесят лет, двадцать из которых проводит в сонной отключке, всегда удивляло меня своим стремлением загнать свой разум обратно в небытие при каждом удобном случае, будь то праздник, поминки или просто выдался свободный часок.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

В трансе нет ничего необычного. Транс – это состояние, когда человек думает одно, а делает другое. Отвлекается, попросту говоря. Противоположное трансу состояние – это осознанность, когда сознательное внимание сосредоточено на актуальных действиях и событиях. С другой стороны, фиксируя внимание на конкретном объекте, мы невольно

отвлекаемся от всего остального. Поэтому транс – это ещё и состояние, когда наше внимание акцентировано на чём-то одном.

Как видите, большинство состояний подходит под определение транса. Каждый раз, когда мы фокусируемся не на актуальной задаче, а на своих мыслях, мы – в нём. В воспоминаниях ли, в фантазиях, в рассуждениях, в переживаниях – мы находимся в трансе. Каждый раз, когда мы сосредоточены только на актуальной задаче, мы тоже в нём: когда смотрим телевизор, читаем, едим, работаем.

Говорят, в трансовых состояниях иначе работает мозг. Одни участки активируются, другие – приглушаются. На первый план выходит нелогичное правое полушарие – логика засыпает. Говорят, в эти минуты открываются двери в бессознательное и появляется возможность изменений.

Как определить, что ты в трансе? Для этого нужно ориентироваться на внутренние признаки транса:

- сужение фокуса внимания;
- пропускание части внешней информации (фрагментарность восприятия);
- изменение воспринимаемой температуры тела;
- расслабленность;
- неспособность контролировать собственные действия;
- нежелание двигаться;
- искажение восприятия времени;
- остановившийся взгляд;
- потеря фокусировки зрения;
- богатые внутренние образы.

Словом, всё то, что мы часто называем словом «задумался». А ещё – «потерял голову». Что для наших целей ещё интереснее. У себя эти симптомы полезно отслеживать, чтобы использовать волшебную силу самовнушения. Или чтобы вернуться в осознанность. Собеседнику же полезно их внушать, чтобы транс углубился.

С точки зрения разговорного гипноза, транс очень удобен в плане воздействия. Если человек погружён в эмоции, ему не до проверки нашей логики. Думая о чём-то своём, он пропускает дыры в аргументации, принимая многое на веру. Заново переживая события прошлого, он может банально не услышать некоторые наши внушения. Сознательно – бессознательное-то всё равно услышит. И примет к исполнению.

Совершенно очевидно, что транс – это одно из естественных состояний человека. И кто-то даже утверждает, что транс необходим для выживания. В частности, именно краткосрочные транссы позволяют переструктурировать наш внутренний опыт, чтобы адаптироваться к постоянно меняющейся реальности. Именно поэтому, сталкиваясь с неприятностями или неожиданностями, люди на время погружаются в транс. Благодаря трансам мы обретаем комфорт. И каждое возвращение из транса – встреча с более приятным состоянием, чем было до него. Если, конечно, не было внушено обратного.

Наверняка вы замечали за собой, что каждые полтора-два часа вам на какое-то время становится труднее сосредотачиваться на работе и появляется желание погрузиться внутрь себя. Это естественный транс. Если не сопротивляться этому побуждению, через десять-двадцать минут ваши аккумуляторы подзарядятся и работоспособность восстановится. Придут новые идеи, появится вдохновение, откроется «второе дыхание» – вы отдохнули.

Человек очень часто находится в трансе. Каждый раз, когда «снаружи» оказывается слишком скучно, он погружается в свои мысли. И это транс. Каждый раз, когда «снаружи» становится страшно и/или дискомфортно, многие из нас «прячутся» в транс. Как страусы.

Каждая вспышка эмоций – это транс. Состояние, в котором от сознания практически ничего не зависит: оно в ауте. Мечты, чтение, телевизор, компьютер, длительная поездка, рутинные занятия – повседневные источники естественных трансовых состояний.

Повседневные трансы собеседников нужно замечать и использовать. Потому что именно в эти моменты они открыты для ваших внушений. Как заметить? У транса есть характерные внешние признаки, и если быть достаточно внимательным, можно заметить, что у находящихся в спокойном трансе людей:

- расфокусировано зрение;
- остановлен взгляд;
- расширен зрачок;
- неподвижны мышцы;
- изменено дыхание;
- замедлено моргание;
- отвисает челюсть;
- расслаблено тело.

Словом, они похожи на засыпающих. Впрочем, полная противоположность этим внешним признакам нам также подходит. Она характерна для ярких эмоций, и их сложно не заметить. Ещё важно понимать, что не у всех людей проявляются сразу все признаки транса. Поэтому важнее увидеть нужную тенденцию, чтобы усилить её с помощью соответствующих техник.

Что потом? Самое простое, что мы можем сделать, заметив, что собеседник на время погрузился в себя, это пробросить внушение. То, что он мог бы «забраковать» или оспорить, если бы следил за нашими словами внимательнее. Раз проброс, два проброс... И после каждого – идём дальше. Уводим разговор на более твёрдую почву. А как только собеседник отвлекся – следующий проброс.

Пробросом может быть команда на будущее, нужная интерпретация факта, не очень-то обоснованное суждение, желаемая информация... И всё это – с той же интонацией, с тем же выражением лица – под девизом «Ничего не происходит». Нам не нужно, чтобы собеседник обратил внимание на наш проброс. Напротив – мы хотим, чтобы он никогда не вспомнил, что слышал от нас подобное. И чем больше пробросов в нужную сторону мы сделаем, тем лучше итоговый эффект. Подробнее тема пробросов раскрыта в главах, посвящённых вербальным и невербальным внушениям.

Что делать, чтобы ваш естественный транс не был использован против вас? Ответ прост: надо освоиться в состоянии транса. Чем чаще вы бываете в трансе и чем чаще вы решаете в нём свои задачи, тем вы в нём защищённее. Это можно сделать самостоятельно или на тренингах. Можно, впрочем, побывать в небольшом управляемом трансе в безопасных условиях непосредственно перед встречей с нужным человеком, и тогда в ближайшие полтора часа вашему организму транс не понадобится. Он уж подзарядился.

Большая часть поведения бессознательна

На сцене корпоративный президиум сменился живой музыкой. Маленький черноволосый селебрити, разменявший в свое время блестящую рок-карьеру на корпоративный чёс, подпрыгивал и пел свои хиты, которые давно наострился писать на одну и ту же мелодию, меняя лишь текст. Он прыгал и гримасничал, словно делал привычную утреннюю зарядку, и хиты его были так же милы, как пятнадцать лет назад, в моем детстве, но вот глаза на лице отсутствовали: мозг его

был не на этой сцене, а в загородном коттедже, куда завтра в полдень привезут новый холодильник, и надо будет договориться, чтобы заодно вывезли старый. Впрочем, может, никакой доставки холодильника не было, и не было коттеджа, а думал о какой-нибудь другой бытовухе. Но всё равно он выполнял свой комплекс упражнений, который делает раз в неделю на корпоративах с многолетней отточенностью кофейного автомата, и глаза не могли этого скрыть.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Легко убедиться, что любое действие, которое мы делаем достаточно элегантно, управляется не сознанием, а бессознательным. Для этого достаточно прийти в любую спортивную секцию и попробовать новое движение. Приём, танцевальное па, акробатический элемент – по неопытности вы будете делать его сознательно, а значит, довольно коряво.

Осознание привычных движений – достаточно серьёзная медитативная практика. Осознанно дышать, осознанно идти, осознанно поднимать руку, осознанно говорить – всё это большой труд. И разумеется, мы не надрываемся подобным образом в своей повседневной жизни. Вот ещё!

Более того, мы спихиваем на автопилот и все более-менее регулярно повторяющиеся последовательности действий. Путешествие из дома на работу и обратно – бессознательно. Поглощение пищи – часто – бессознательно. Уборка постели – автоматична. Рутинные рабочие операции... Ну, вы меня понимаете.

Взвод морских пехотинцев пришёл в кинотеатр на просмотр голливудского боевика.

В самый кульминационный момент героиня убивает из пистолета своего любовника и трагическим голосом вопрошает:

– Ну что же мне теперь делать?!

Командирский голос из зала:

– Осмотреть оружие и отойти за огневой рубеж!

Это очень удобно, поскольку, спихивая на автопилот большую часть привычной рутины, мы освобождаем сознание для более важных (с его точки зрения) задач. Так, пока руки-ноги управляют машиной, глаза контролируют окружающее пространство, а уши слушают радио, опытный водитель может дополнительно думать о планах на день и поддерживать беседу с пассажирами. Вроде как сознательно. Хотя подбор слов, интонаций и мимики всё равно придётся отдать на откуп автопилоту.

Мы программируем своё бессознательное, и оно уже само выполняет возложенные на него задачи, управляя нашим телом, эмоциями и мыслями. Это, правда, довольно оптимистичное заявление, потому что, во-первых, не все умеют программировать свой автопилот качественно, во-вторых, программы ему задаём не только мы. Даже так: в основном не мы.

Кому приходилось хоть раз в жизни проезжать нужный поворот, следуя привычному, а не требуемому именно сегодня маршруту? Кому доводилось хотеть того, что было качественно прорекламировано телевизором или знакомыми? А кто обнаруживал хоть раз, что не может справиться с бессознательным импульсом сделать то, что сознанию делать не хотелось бы? Или – напротив – не сумеет заставить себя что-то сделать? Бессознательное правит.

Гаишник возвращается поздно домой и застаёт жену в кровати. Постель

разобрана, и жена как-то странно весела.

– Здесь был твой любовник? Где он спрятался? Под кроватью? – спрашивает муж и заглядывает под кровать. – Под кроватью его нет. На кухне? – И заглядывает в кухню. – На кухне тоже нет. В шкафу?!

Из шкафа высовывается рука с 200 рублями.

Гаишник незаметно оглядывается и берёт деньги.

– В шкафу тоже нету. Так где же он спрятался?!

Дело в том, что у бессознательного есть главная функция, ради выполнения которой оно уполномочено глушить любые сознательные инициативы, – выживание. И если оно по каким-либо причинам считает, что сейчас вам грозит гибель, делать вы будете то, на что запрограммировано бессознательное, а не то, что сознанию в голову взбредёт. С высокой вероятностью. Потому что свобода воли свободой воли, но нужна она только тому, кто жив.

Чем это полезно специалистам по разговорному гипнозу, думаю, понятно. Даже если человек сознательно против, вам достаточно договориться с его бессознательным, и дело будет сделано. В тот момент, когда сознание отвлечётся. И, кстати, человек может даже не заметить и не вспомнить, что он выполнил ваше внушение. Ну и славно. Нам-то главное – результат получить. Впрочем, заручиться поддержкой сознания тоже полезно: вдруг он самогипнозом владеет?

Непонятное притягивает внимание

– Ах да, ты же не знаешь Табели о рангах... – кивнул Щавель. – Итак, посох прихвастня во всем подобен волшебному, но по сути – это просто палка.

– Знаю, – грустно кивнул Трикс.

– Посох подавана куда серьёзнее! Ты можешь заколдовать его так, чтобы в нужный момент он начинал светиться грозным багровым или колдовским зелёным светом, или же так, чтобы при ударе о землю или врага он испускал снопы искр, или же так, чтобы в момент опасности, когда у тебя от страха вспотеют руки, посох начинал угрожающе рычать и устрашающе стонать. Но только что-то одно из трёх!

– Ага... – Трикс задумался. – А у приспешника?

– У приспешника посох может сразу и светиться, и испускать искры, и издавать звуки!

– А у настоящего волшебника?

– Ну, тут всё ограничивается твоей фантазией, – засмеялся Щавель. – Я вот люблю, чтобы цветочки распускались от удара посоха. Ну а если испугаюсь, то из посоха начинают вылетать вороны и со зловецким карканьем кружиться над головой.

– А что он делает, волшебный посох? – тихо спросил Трикс, уже зная ответ.

– Производит впечатление на окружающих, – так же тихо ответил Щавель. – Ну ты пойми, дружок, работа волшебника – на девяносто процентов работа на зрителя!

Трикс кивнул.

– Зато эффектный посох позволит тебе творить более сильную

магию! – ободрил его волшебник.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Людам тягостна неизвестность. Прямо скажем, она их пугает! А всё, что пугает, автоматически притягивает внимание. Незнакомое слово – что это? Непривычное действие – зачем это? Странное поведение – почему это? Нарушение знакомой последовательности – с чего бы это? Со всем этим надо разобраться, всему найти объяснение. Пока объяснения нет, над человеком довлеет состояние дискомфорта, неопределённости. Всё понятно – облегчение, и можно жить дальше.

Этим свойством человеческой психики не могли не воспользоваться гипнотизёры. Потому что фиксация внимания – это транс. И отвлечение внимания от ваших внушений – тоже хорошо. Поэтому, если удастся столкнуть человека с неизвестностью (ввести его в замешательство), транс гарантирован. Всё это можно проделать в самом обычном разговоре! Было бы желание.

Классический метод создания замешательства – нарушение ожиданий. Дело в том, что поведение людей насыщено ритуалами, шаблонами и стереотипами. Всё подчиняется гласным и негласным правилам, и люди подспудно ждут от других их выполнения. Правила этикета. Правила дорожного движения. Субординация. Корпоративная культура.

Мы делаем определённые действия и ожидаем получить в ответ заданные реакции. Протягивая руку, ждём рукопожатия. Задавая вопрос, ожидаем получить ответ. Даря подарок, рассчитываем на благодарность. Мы ожидаем, что все реплики собеседников будут связаны с обсуждаемой темой. Мы ожидаем, что перед разговором будет приветствие, а после – прощание. Ожидания, ожидания, ожидания.

Нарушение же любого из стереотипов вызывает замешательство. И если при этом нарушитель ведёт себя так, будто всё в порядке, т.е. его нельзя ни обвинить в умопомешательстве, ни заподозрить в шутке, замешательство усиливается. Внимание надёжно зафиксировано на поиске объяснения происходящего, и если в это время пробросить внушение, оно минует сознательный контроль незамеченным. Человек о нём даже не вспомнит! Особенно если потом вы всё же дадите объяснение, которое его устроит, и его внутренний сторож успокоится.

Сидят вечером муж и жена, смотрят фильм ужасов. Вдруг на экране появляется какое-то чудовище.

Жена:

– Ой, мамочка!

Муж:

– Да, похоже...

Человек стремится понять. Поэтому он будет искать соответствие вашим словам в своём опыте и в своих убеждениях, вспоминать то, на что вы ссылаетесь, уместать в голове все ваши сложносочинённые и сложноподчинённые предложения с многочисленными союзами и вставками, уточнять незнакомые ему термины и понятия. При условии, разумеется, что ему в принципе интересно вникать в ваши слова. Зато, обретя желаемую ясность, человек успокаивается. И думать перестаёт.

Поэтому, если мы – напротив – не хотим привлекать лишнего внимания к своим словам, мы стараемся сделать так, чтобы наша речь была как можно более предсказуемой. Интонационные переходы – плавными. Никаких скачков громкости и скорости! Общий интонационный рисунок

речи – спокойный. Всё хорошо, ничего не происходит. Некоторая монотонность в сочетании с волнообразностью голоса очень хорошо убаюкивает.

С содержанием – аналогично. Не хочешь привлечь лишнего внимания, говори просто и понятно. Как с ребёнком. Считается, что у бессознательного интеллект на уровне 5 – 7-летнего ребёнка. Вот и говорите – понятно. Никаких сложных слов. Никаких сложных конструкций. Всё просто. Всё ясно. В картинках. В метафорах. В образах. Чёрное и белое – без полутонов. Буквально. Когда так говоришь с людьми, они успокаиваются. И слегка тупеют. Вот и славно. То, что нам нужно. Пусть его внимание витает где-то там, далеко, а мы пока повнушаем.

И ещё раз. Непонятное притягивает внимание. Хочешь притянуть и удержать внимание, говори и делай то, что вызовет вопросы. Хочешь, чтобы человек отвлекся, делай ровно наоборот. Пусть твоё поведение будет максимально предсказуемым. Если же хочешь, чтобы тебе дали возможность долго поговорить, употребляй незнакомые слова, а в ответ на просьбу пояснить – поясняй. Пока поясняешь, все козыри в твоих руках. Потому что ты говоришь, а он – слушает.

Незавершённое действие стремится к завершению

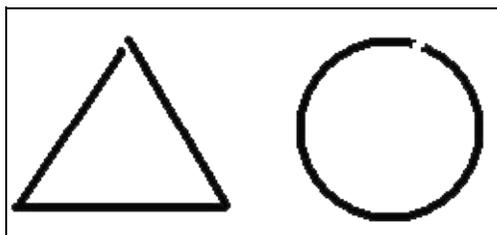
Если человек что-то начал, он обязательно хочет это...

Незаконченные дела вызывают чувство...

Отчасти из-за того, что мозг помнит каждое незаконченное...

Прочувствовали?

Вот вам ещё один пример. Как вы думаете, что нарисовано на этом рисунке:



Треугольник и круг, не правда ли? Неправда. Это ломаная линия и дуга. Вглядитесь внимательнее: они незавершены. Но мозг их завершить – хочет. Так и хочется сказать: незавершённый треугольник, незавершённый круг. Почти треугольник. Почти круг. Хочется завершенности!

В фотостудию заходит клиент:

– Сделайте мне, пожалуйста, фотографии с этой плёнки.

– 9г13?

– 117, а что?

Это фундаментальное свойство человеческой психики. И с вашего позволения, я таки завершу начатые предложения. Если человек что-то начал, он обязательно хочет это завершить. Потому что незаконченные дела вызывают чувство дискомфорта. Мозг постоянно дорисовывает окончание, подсказывает, что именно нужно сделать. Отчасти это происходит из-за того, что мозг помнит каждое незаконченное дело, а значит – тратит на него часть актуального внимания.

В частности, психологи выяснили, что условия начатых, но нерешённых задач, студенты помнят ещё долго. Аналогично, официант помнит заказы на тех столиках, где ещё не расплатились. Каждый, кто ходил в магазин за покупками, удерживая в голове, что ему надо купить, помнит, что, расплатившись, он легко забывал свой список. Если, конечно, ему (ей, что

вернее) не нужно было потом из этих продуктов что-то готовить.

Никогда не ешьте последнюю котлету со сковороды: одной котлетой не наешься, а пустую сковородку придётся мыть...

Как это используется в разговорном гипнозе? Очень просто. Если вы начали рассказывать какую-то историю, но не закончили, она теперь занимает часть сознательного внимания. Когда же вы её закончите, часть беседы, вклинившейся между началом и окончанием истории, будет позабыта. Для верности, впрочем, можно вкладывать до десятка историй одну в другую. На этом построены многие техники структурирования амнезии.

Если вы подняли какую-то тему, но обсудили её не полностью, человек будет думать о ней уже сам. Когда вас не будет рядом. Если вы побудили человека начать что-то делать, но не дали закончить, он продолжит при первой же возможности. Самое смешное, что часто бывает достаточно простого рассказа о действии, чтобы человеку потом захотелось сделать его самому. Но лучше, если в рассказе оно завершено не будет. Или завершится не так, как хотелось бы слушателю. Обещания без выполнения тоже мотивируют: сначала пообещать, а потом откладывать по разным уважительным поводам. А желание-то растёт! Незавершённое действие стремится к завершению!

В конце длительных переговоров часто просят дополнительную «мелкую» уступку. Если очевидно, что вторая сторона уже изо всех сил рвётся завершить процесс. И на неё почти всегда идут. Самые важные вопросы для голосования предлагаются тогда, когда люди уже хотят, чтобы заседание поскорее закончилось. И голосование проходит единогласно. Брачные контракты предлагаются тогда, когда невеста уже прикупила себе свадебное платье и строит планы на семейную жизнь...

С другой стороны, важно сделать так, чтобы человек не начал тебе сопротивляться. Потому что, если он начал, ему захочется продолжить. Здесь лучше быстро проиграть: «Нет так нет. Сам сделаю. Или другим предложу». Но это уже экстремальные меры. Лучше вообще не давать повода для сопротивления, воздействуя мягко и незаметно. В духе разговорного гипноза.

Гипнотизёры, кстати, пользуются тягой к завершённости особенно элегантно. Дело в том, что любое действие начинается с появления его внутреннего образа. Сначала перед мысленным взором мелькает образ (возможно, в звуках или ощущениях), потом мы его выполняем. Поэтому появление образа – это уже начало действия. И оно стремится завершиться. Но об этом – в следующей пресуппозиции...

Бессознательное понимает только язык образов

– Только запомни – никаких глупых новомодных метров и сантиметров! Никаких числительных! Ты что, можешь себе зримо представить восемь с половиной сантиметров?

– Нет...

– Вот и всё. Говори образно, числительные не употребляй. Ты не кузнецу задание даёшь. Ты творишь магию! А магия – она построена из чистой красоты, из волшебной гармонии слов!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Если за вашими словами стоит картинка, звук, ощущение, запах или вкус, бессознательное

вас поймёт. Нет – нет. Бессознательное мышление часто ассоциируют с работой правого полушария головного мозга. А это образы, эмоции, ассоциации, предчувствия, конкретика переживаний, а вовсе не логика, цифры, последовательности и абстракции, как у левого.

Поэтому с бессознательным мы общаемся просто. Как с ребёнком, напоминаю. «Яблоко», «вкусное», «кушать» – это понятно и бессознательному. «Я полагаю, тебе будет полезно съесть этот фрукт, в нём содержится витамин С» – это для сознания. Более того, если сказать что-нибудь вроде «Ты, вероятно, хорошо осознаёшь тот факт, что у тебя есть некоторые обязательства перед своей семьёй, поэтому было бы правильно, если бы ты нам как-то помогал, например, давая деньги», бессознательное поймёт главное: «Давай нам (семье) деньги». Остальное для него – шум.

Если честно, мы именно так и понимаем слова – переводя их в образы. Даже если это абстрактные математические формулы, они становятся живыми и понятными, только если за ними стоит подходящая картинка. А если картинки нет, слово – непонятно.

Классический пример здесь – восприятие бессознательным слов с отрицаниями. За словом «неудачник» картинка, как правило, есть. А за словосочетанием «не красный» – нет. Поэтому если в первом случае бессознательное поймёт, что речь идёт о неудачнике, во втором оно запомнит именно красный цвет. И гипнотизёры этим пользуются. «Я не прошу вас выполнять все мои команды. Не спешите расслабляться полностью и абсолютно мне довериться. Не нужно пока возвращаться в какое-нибудь приятное воспоминание...» И так далее.

Помните, если вам нужно договориться с лошадью, а не с наездником, вам надо запастись морковкой, которую любит лошадь, а не совать ей деньги, которые любит наездник. Бессознательное любит картинки – рисуйте словами. В конце концов и от человека нам требуется не нечто абстрактное, а вполне конкретное поведение. Пойти, куда нам надо. Подписать бумагу. Кивнуть нам в нужном месте. Улыбаться при нашем появлении. Чтоб женился, наконец. Конкретное поведение, выражаемое в картинках. Вот их и рисуем!

Внушения – это образы действия. Незавершённого. В будущем. Тогда, когда надо. Внушение – это то, что понятно бессознательному. То, что человек способен воспринимать в трансе, когда у него активировано правое полушарие головного мозга и слегка усыплено левое. Внушение – это прямое обращение к бессознательному человека. То есть к тому, от кого в действительности зависит, будет человек делать то, что нам нужно, или не будет.

Точно так же и с самовнушением – общением со своим бессознательным. Только здесь ещё проще: можно обойтись без посредничества слов – просто представить то, что хочешь. Или желаемое действие. Незавершённое. В будущем. И забыть. Тогда бессознательное само сделает то, что тебе нужно. Потому что поймёт. И тем самым – запрограммируется.

А чтобы уж всё сработало наверняка, полезно знать, что чем чаще перед взором мелькает нужная картинка, тем сильнее внутреннее желание сделать то, что на ней видно. Поэтому для внушения желаемого поведения часто выбирается ключевой образ, и он вызывается многократно. Помыть посуду? Легко! «Я сегодня мыла посуду. Спасибо тебе, кстати, что ты мне часто помогаешь и моешь посуду! Знаешь, мне так приятно, когда ты решаешь помыть посуду. Когда я вижу, как ты её моешь, я чувствую, что ты обо мне заботишься. Твои руки, моющие посуду, такие сильные и нежные! Когда я мою посуду, я часто с нежностью вспоминаю о твоих руках».

И всё. Теперь меняем тему, чтобы действие осталось незавершённым. Вы же знаете, что незавершённые действия стремятся завершиться?

– Мужской героизм, Коля, это миф, которым тебя с детства зомбировали, чтобы ты согласился умереть, когда это потребуется роду и самкам. Ведь если тебе признаются, что ты низшая каста человеческого рода, такие, как ты, нужны природе один на тысячу, а вас так много бегают лишь для того, чтобы вы бились до смерти в бесконечном тендере за самок – разве тебе захочется жить и проявлять своё мужество и героизм? Если тебе скажут, что мужчины – каста лишних, созданная для того, чтобы жертвовать ими при любом форс-мажоре, затыкать любое пекло... Да ты психанёшь и повесишься!

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Воздействия бывают разные: можно поговорить, можно написать письмо, можно дать почитать статью или книгу, можно выступить с презентацией, можно спеть песню или нарисовать плакат или баннер, а иногда можно и кулаком в табло зарядить и сделать ещё много чего интересного. И понятно, что иногда они срабатывают, как задумано, а иногда – нет. Причём некоторые срабатывают часто, а другие – редко. В чём разница? Разница в структуре.

Был в колхозе тракторист, мастер на все руки. Вот только очень на баб был падкий. Осталась в колхозе только одна жена председателя, до которой он не добрался. Задумался председатель, что делать. Вызвал его к себе и говорит:

- Мы тут посоветовались и решили тебя в отпуск отправить.
- Ты что, председатель! Август месяц, уборка, какой отпуск может быть!
- Ничего, мы тут уж как-нибудь без тебя. А тебе вот путёвка в Сочи, номер люкс, балкон с видом на море. Съездишь, отдохнёшь, ещё лучше работать будешь.

Уговорил. Приезжает тракторист в Сочи. Выходит на балкон, смотрит на пляж, а там – бабы, бабы...

- Да-а-а, сволочь председатель! Обманул меня, как мальчишку. Съездишь, говорит, отдохнёшь... А тут пахать и пахать надо!

У всех эффективных воздействий одинаковая структура – последовательность этапов, отсутствие любого из которых резко (иногда – до нуля) снижает вероятность успеха. Воздействие же, выстроенное чётко по этой структуре, срабатывает с максимально возможной вероятностью. Правда, не стопроцентной. Воздействие, повторюсь, имеется в виду любое и в любой сфере. В политике, в бизнесе, в личных отношениях, в спорте, в войне, в религии. Если воздействие сработало, вы с высокой вероятностью обнаружите в нём знакомую структуру.

Называется это чудо *единой структурой воздействия*. Она была выявлена и описана моим другом и учителем Тимуром Владимировичем Гагиным. Эта модель оказалась настолько удобной (простой, элегантной, практичной), что многие нэлперы и гипнотизёры взяли её на вооружение. Возьмём и мы с вами. Понятно, что эта глава – лишь общий взгляд. А подробности и конкретика расписаны во всей этой книге.

Единую структуру воздействия можно описать на двух языках, каждый из которых полезен:

- фоновые линии;
- этапы воздействия.

Фоновые линии

Итак, какими бы ни были наши цели, если мы хотим успешно повлиять на другого человека (или группу людей), мы должны выстроить три линии общения:

- линия контакта;
- линия отвлечения;
- линия воздействия.



Линия контакта

Я сделала вид, что не слышу, – это самая эффективная тактика общения с вахтёршами, дежурными и прочими официальными паразитами социума, призванными защищать социум от паразитов неофициальных. Это срабатывает, если они цепные: в смысле, привязаны к своему караульному месту хотя бы морально и побежать за тобой, бросив будку, не могут.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и паразит возмездия

Контакт – это возможность взаимного обмена информацией. Контакт – это желание воспринимать друг друга. Контакт – это допущение о том, что общение полезнее игнорирования. Нет контакта – нет ничего. Поэтому главная линия – линия контакта. Она начинается раньше всех, она заканчивается позже всех.

Поскольку именно мы заинтересованы в установлении контакта, мы делаем всё, чтобы он появился и присутствовал на протяжении всего общения. Мы находим время для встречи, мы созваниваемся, мы стараемся, чтобы нас заметили, мы одеваемся и говорим так, чтобы нас согласились выделить из общего фона. И даже когда человек как бы «убегает» от общения, он задумывается о том, «не слишком ли быстро я бегу?».

Любая реклама должна содержать «контактную информацию». Ту, по которой предложенный товар или услугу можно найти. Хотя бы и с помощью поисковой системы.

Требуется ясновидящий. Обращаться сами знаете куда.

А если реклама новомодная и контактной информации пока не предложено, значит, продавец предпочитает пока поддерживать с вами контакт через свои рекламносители. А телефон и адрес предложит позже. Что тоже структуре соответствует.

И напротив, когда человек боится, что воздействие другой стороны окажется эффективнее, чем его, он может просто разорвать контакт. Так должники избегают встреч с кредиторами, так прохожие стараются обходить уличных торговцев и цыган, так многие деловые люди отказываются смотреть телевизор, так дети убегают подальше от дома, чтобы их не позвали ужинать, так слабые бойцы пытаются спастись от противника, бегая по краю спортивного татами.

Но контакт важен не только этим. По линии контакта мы получаем информацию о реакции собеседника на наши воздействия – обратную связь. И на основании этой информации корректируем своё поведение. Собственно, это одно из основных отличий грамотного коммуникатора от лажового: грамотный замечает, когда ошибается. И быстро исправляется.

Что собеседнику нравится, с чем он согласен, что его волнует, что он скрывает – он сам нам всё расскажет. Не словом, так телом. Вообще говоря, наша линия контакта – это линия воздействия собеседника на нас. От неё зависит, что мы будем делать дальше. Слова собеседника дают нам ключ к тому, как с ним общаться. Внешний вид, эмоциональные реакции, появление или исчезновение признаков транса, изменения в его позе и дыхании – откройте только глаза и уши!

Линия отвлечения

Офис гудит и держит темп. Рядом со мной несётся старая язва из бухгалтерии с ворохом бумажных папок. Зачем бумажные папки, если в Корпорации уже много лет всё переведено на электронный документооборот, – загадка для всех, и, наверно, для неё тоже.

– Лена, – скрипуче произносит она, – вы-то мне как раз и нужны! – Она на ходу раскрывает свою папку.

– Я вся во внимании, Эльза Мартыновна.

– Какое у вас образование?

– Злокачественное.

– А если серьёзно?

– Типун вам на язык.

– Лена, с вами невозможно разговаривать! – Язва на грани истерики.

– Да, Эльза Мартыновна. Зато со мной можно переписываться. Отправьте официальный запрос, обоснуйте причину, я официально отвечу. Вы отправите мой ответ на принтер и подошьёте в свою папку.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и паразит возмездия

Человек устроен так, что его первая произвольная реакция на прямое предложение или просьбу – отказ. Да и вообще на любую новую информацию. Внешне он может не подавать и виду, но внутренне напряжётся. (Отследите, кстати, свою реакцию на эти утверждения. Сразу согласились?) Потом, подумав и взвесив «за» и «против», он может принять и положительное решение. Но неопытные коммуникаторы к этому времени могут уже уйти расстроенные.

Все мы бессознательно стремимся к одному и тому же – к сохранению статус-кво. Чтобы ничего не менялось. Чтобы всё было знакомо. Чтобы были гарантии того, что завтра будет похоже на вчера. Потому что к тому, что есть, мы уже привыкли. Пусть мы живём в болоте, но оно наше и знакомо до последней кочки. Здесь мы легко отобьёмся от любого врага. А не отобьёмся, так спрячемся в заранее заготовленном отнорке. Поэтому и реакция на перемены соответствующая. Настороженная.

Причём всё это идёт мимо разума – произвольно. То есть вполне разумные, логичные, выгодные идеи и предложения проходят мимо. В смысле отсеиваются-отвергаются на дальних подступах. И мало кто способен, обдумав всё ещё раз, вернуться к тому, что он сам же и отсеял. Поэтому, даже когда мы предлагаем человеку действительно ценную сделку, точку зрения или информацию, нам приходится вводить линию отвлечения.

Другими словами, чтобы воздействовать эффективно, необходимо отвлечь «внутреннего контролёра» собеседника. Ну, примерно так же, как при желании проникнуть в охраняемое здание, сначала приходится иметь дело с его охранником. Пароль сказать, пропуск показать, организовать ему «звонок сверху», продавить на жалости, подкупить, дубинкой шарахнуть или взрывпакет у соседнего подъезда взорвать, наконец. Словом, надёжно нейтрализовать до тех пор, пока мы не закончим все необходимые нам махинации.

Она посмотрелась в зеркало и поставила на стол ещё одну бутылку водки.

Как отвлечь «контролёра»? Пусть, например, сознание собеседника отправится в мысленное путешествие по прошлому или будущему, которое мы ему устроим. Вы же помните обаяние слов «А помнишь...» и рассказов о «Прекрасном далёко»? Или пусть «контролёр» увлечётся борьбой с потоком информации, попадёт в эмоциональный вихрь, поживёт в сказочной реальности, заслушается нашими объяснениями... (Всё это и многое другое – способы наведения разговорного транса.) Пусть отвлечётся. Потому что, пока он бдит, мы не можем сделать ничего путного. А пока «контролёр» отдыхает, мы будем работать. И поддерживать при этом контакт!

Линия воздействия

Ты знаешь законы тендера? Выигрывает лишь тот, кто готов выложить на стол переговоров самое привлекательное отношение цена/качество. Оно бывает и таким мощным, что устроитель тендера сам за тобой побеждает, сам станет в очередь на тендер и поучаствует в аукционе. Но это редкость. Во всех прочих случаях, когда участники тендера примерно равны и ничем не выдаются, всё решает, как ты понимаешь, промоушн. Реклама, красиво оформленные заявки, сувенирчики с логотипом, яркие презентации, выполнение напоказ небольших тестовых заданий. В тендерном дискурсе это и называется ухаживанием.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Когда есть контакт, когда сознание собеседника надёжно отвлечено, может проявиться линия воздействия. Фрагментарно. Незаметно. И всегда готовая спрятаться ещё надёжнее. По этой линии мы внушаем: подбрасываем идейки, формируем нужное отношение, подсказываем

подходящие интерпретации, мотивируем, пробуем желаний... Идёт основная работа.

Понятно, что подавляющее большинство внушений – косвенные. Да, мы не наглеем. Мы воздействуем только там, где нам не сопротивляются. Мы не внушаем «отдать нам все деньги», мы объясняем, что «это не просто кактус, а кактус, приносящий большие деньги» (не уточняя, кому именно), поэтому стоит этот кактус «всего пять тысяч американских рублей». Мы не говорим, что Васю надо во всём слушаться, мы лишь даём понять, что в сложившихся – ужасных! – обстоятельствах только чуткое руководство Васи может нас спасти. И так далее. Вплоть до малаховской уринотерапии.

И напоминаю: линия воздействия фрагментарна. Большая часть наших слов либо достоверна, либо непроверяема. В сложившихся условиях. А внушения наши идут пробросами: тут не вполне логичная связка, там не вполне обоснованное утверждение, тут говорим «возможно», а через пару предложений – «единственно возможно», тут слово в одном значении, там – в другом. Или, например, можно создать настроение одной историей, а потом перенести его (есть специальные методы) в другую. И всё это мельком. Пробросами. Без пауз. Продолжая говорить, не прекращая речевой поток, уносящий внимание подальше от «скользких мест».

Вторая особенность – все пробросы работают на одну цель, внушают одни и те же мысли. Пусть формулировки разнятся, но суть их – одна. То есть ровно то, о чём вы уже читали в главе о «намагничивании» общения, когда внешне обычная беседа со всей привычной атрибутикой по факту оказывается наполненной плотным потоком внушений, работающих на заданную цель.

Притом что каждое конкретное воздействие фиг отловишь, потому что в этот момент одновременно задействованы все три линии: и воздействие, и отвлечение, и контакт. Но в том и суть *единой структуры воздействия*.

Этапы воздействия (ФДИЛС)

Механизм ПИУ[ПИУ – портал информационных утечек. По книге: сайт, собирающий тайны и сплетни. От личных до государственных.] был прост до идиотизма и дебилен до простоты. Свои заветные тайны нам доверяли бескорыстно все те, кто обладал ими в избытке – то есть владельцы тайн. Всякий раз, когда наивный менеджер или помощник депутата пытался выяснить, не просочилась ли уже на наш злоеущий портал его абсолютно секретная информация, он с замиранием сердца вбивал ключевые слова в форму «найти на сайте» и нажимал кнопку поиска. И, разумеется, ничего не находил. Зато набранные им ключевые слова записывались в нашу базу. Тем же вечером Гоша осмыслял весь накопленный шит и самую важную часть улова пересылал мне. Я без особого труда отгадывала в ключевых словах тот месседж, который имел в виду автор вопроса, затем креативно домысливала недостающие детали и пересылала обратно Гоше.

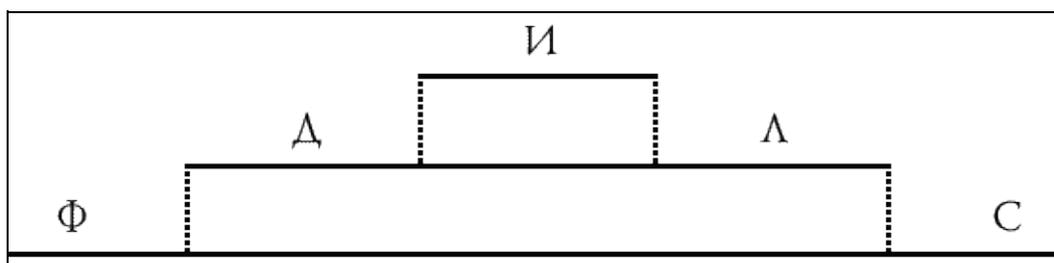
Леонид Каганов. Лена Сквоттер и паргон возмездия

Если для понимания сути единой структуры воздействия надо знать о трёх необходимых для успеха линиях коммуникации, то для практического применения полезно рассмотреть её как последовательность этапов, каждый из которых необходим и достаточен на своём месте.

Как от линий перейти к этапам? Очень просто. Если спроецировать фоновые линии друг на

друга, то окажется, что в единой структуре воздействия пять ключевых отрезков:

- фиксация внимания;
- депотенциализация контроля;
- интервенция;
- латентный период;
- синхронизация.



Наличие каждого из них – обязательно. Отсутствие любого из них может сгубить воздействие на корню. И понятно, что, не закончив предыдущего, нельзя переходить к следующему. Зато теперь сложная задача удерживать две-три фоновые линии одновременно превращается в чёткую пошаговую схему, из которой ясно, что и за чем делать.

Фиксация внимания

Трикс откашлялся, привлекая внимание команды. Для мага главное – чтобы его слышали и верили ему...

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Привлечение и удержание внимания – без него невозможно ни одно воздействие на человека. Ибо если ты не привлёк его внимания, тебя – для него – нет. А ничто не может воздействовать. Поэтому первый активный шаг в любом алгоритме манипуляции – *фиксация внимания*.

Итак, цель этапа – привлечь и зафиксировать на себе внимание потенциального собеседника. Чтобы он из потенциального превратился в реального. Для начала вы обеспечиваете себе возможность быть увиденным и услышанным. Для этого можно:

- оказаться в поле зрения;
- оказаться в личной зоне (приблизительно 1,5 метра от тела);
- поздороваться;
- обратиться по имени;
- предложить поговорить;
- предложить посмотреть на то, что вы показываете;
- попросить минуточку внимания;
- иногда прикоснуться;
- и так далее.

Но привлечь внимание мало – надо его ещё и удержать. Если угодно, произвести *захват* внимания.

Захват внимания подобен борцовскому захвату: после него возможен приём. И опытные борцы, кстати, борются именно за захват. Потому что остальное – дело техники. Дальше можно наводить транс, «пудрить мозги», предлагать нужные нам интерпретации... Внимание есть – вас

слушают.

Внимание надо привлечь, и привлечённое – удержать, а при отвлечении – вернуть. Другими словами, для эффективного воздействия необходимо уметь привлекать внимание постоянно. На протяжении заданного отрезка времени. А потом – отпускать. И становиться незаметным. Это тоже нужно уметь.

Что притягивает внимание? Важное.

- И первое, что приходит здесь на ум, – это *ценности*. Признание, богатство, власть, свобода – список ценностей обширен и для каждого – уникален. Но если разговор задевает ценности ваши, это уже важный разговор. И внимание ваше на нём удержится.

- Дальше. Что ещё важно? Правильно! *Потребности*. Если ты голоден, ты невольно ловишь любую информацию о еде: даже названия блюд притягивают внимание, а уж если нос уловил запах, очевидно, внимание уйдёт туда. Сексуальная потребность. Если ты не только что после бурного долгого секса, появление сексуально привлекательного объекта тебя заинтересует. И так далее: потребностей много.

- Следующее – *эмоции*. Радость, страх, энтузиазм, злость, нежность... Уж не знаю, почему, но сказанное эмоционально привлекает на порядок больше внимания, чем сказанное сухо. Исключения бывают разве что тогда, когда обычно эмоциональная речь внезапно становится сухой и плоской. Но это уже к следующему методу.

- *Перемены*. Любые изменения в окружающем мире – повод проверить их на возможную опасность. Это заложено в инстинктах. Поэтому смена ритма речи или жестов, изменение громкости, скорости или высоты голоса, пересаживания и перемещения, смена темы разговора – всё это привлекает внимание. На время. А потом надо снова что-то менять.

- И последнее, что приходит на ум – *согласованность*. Всё тот же инстинкт побуждает людей искать вокруг поддержки. Тех, кому можно доверять. Тех, что на нас похожи. Поэтому человек, сидящий в похожей позе, дышащий в том же ритме, говорящий с созвучными интонациями, внимание привлекает. Причём, разумеется, неосознанное.

Вообще, внимание необученного человека следует этим манкам совершенно произвольно. И поэтому далеко не всегда осознанно. Просто потому, что большинство управлять своим вниманием не приучено. Хоть и догадывается, что это бывает нужно.

Мы ещё будем говорить о внимании подробнее, а сейчас вспомните любой клип, любую рекламу или любую телепередачу. Как часто там меняется картина? Десять и более раз в минуту? Теперь догадываетесь, зачем? Правильно! Чтобы зафиксировать ваше внимание, пока вам внушают всё, что заказано и за что заплачено. Не вами, разумеется.

Депотенциализация контроля

– Илена, ну помоги мне! Ведь ты же ведьма!

Я поморщилась.

– Эльвира, я сколько раз тебя просила прекратить...

– Это все знают! – горячо и убедительно перебила Эльвира. – Ты же владеешь магией, ты можешь и навести беду, и отвести беду, ты можешь наколдовать увольнение и премию...

Если б я могла провалиться сейчас сквозь лестничный пролёт, я бы это сделала даже с риском сломать каблук.

– Эльвира, что ты от меня хочешь? – устало спросила я.

Раньше я рассказывал об этом этапе, как об отвлечении сознания. Практика показала, что это не вполне верно. Дело в том, что, если вы работаете честно, т.е. предлагаете то, за что человек будет потом вам благодарен, мешать вам будет вовсе не сознательное сопротивление, а тупость его бессознательного.

Предрассудки, верования, инерция мышления, инстинктивное сопротивление новому, усвоенные десятилетия назад стереотипы и банальная лень. Всё это образует достаточно жёсткую сеть контроля, не допускающую до сознания человека практически ничего.

Складывается ситуация, похожая на традиционный бардак в больших организациях. Владельцу, как правило, выгодны простые, доходные и малозатратные проекты: они приносят деньги, легко контролируются и легко управляются. Но! Если обратиться непосредственно не к владельцу, а к менеджменту компании, проект будет загублен с высокой вероятностью. Почему? А с него воровать сложно. Или на действующих проектах отлажена система «откатов». Или тогда не придётся «спасать» компанию и специалисты по кризисному управлению окажутся «за бортом». Словом, выгоднее оставить всё, как есть. Всем, кроме владельца.

Так что прямое обращение к разумной и сознательной части собеседника – это зачастую и есть наша цель. Дальше человек сам «поймёт своё счастье». Ну а если вы зачем-то хотите сотворить нечто, выгодное больше вам, чем ему, то депотенциализировать (снижать потенциал сопротивления) придётся не только бессознательное сопротивление, но и возможности его сознания.

Итак, цель данного этапа – войти в доверие и вызвать трансное состояние собеседника. То есть то самое состояние, в котором он не может или не хочет сопротивляться нашим воздействиям. Как это сделать, дальше написано. Здесь и техники подстройки, и техники вызова замешательства, и разговорные трансы, и использование обстановки. Словом, человечество наработало огромный потенциал депотенциализации. Потенциально, вы можете им воспользоваться.

Интервенция

Учёные физики и химики ушли в немоцное прошлое, как и алхимики. А все открытия человечества давно совершают другие учёные – маркетологи. Только эта наука может называться естественной, все прочие – вторичны и гуманитарны. С точки зрения современного маркетинга, стремительный шаг с Земли на Андромеду невозможен в принципе: шагнувший пассажир в следующий миг спросит «а за что столько бабла?», и возникнет неразрешимый научный парадокс.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Фаза утилизации транса. Иначе – интервенции, воздействия. Попросту – внушения. Цель этапа – незаметно пробросить необходимые внушения, вплетая их в контекст общения. При этом, напоминая, сохраняя захват внимания и депотенциализацию контроля! Особое искусство здесь – выбор целей для внушений.

Как вы уже знаете, внушаем мы часто совсем на другую тему, нежели разговариваем. Это и дополнительная страховка от сопротивления собеседника, и гарантия того, что нас не смогут «поймать за руку»: мы ж вообще на другую тему говорили!

Так же грамотный гипнотизёр старается внушать не непосредственные действия типа «отдайся мне в эту ночь», а предпосылки к ним – «бери от жизни всё», «какая романтическая

музыка», «мне можно доверять» и т.п. Есть даже отдельный тип косвенных внушений, построенных исключительно на намёках, выводы из которых делает сам гипнотизируемый. Правильные выводы.

И ещё один связанный с интервенциями момент, о котором мы ещё не упоминали. Внушений должно быть много. До нескольких десятков за одну встречу. Мы же заботимся о повышении вероятности желательного для нас исхода? Вот и действуем подобно ракетам с разделяющимися боеголовками: одну ракету перехватить и сбить можно, а когда она разделяется на десяток? Сложнее. А нам соответственно проще.

Латентный период

Развернувшись, я нырнула в толпу. Даша шмыгнула за мной.

– Что теперь? – спросила она, когда мы отошли на безопасное расстояние.

– Теперь он будет обо мне думать весь вечер, – объяснила я. – Если не робкий – попробует подойти и продолжить знакомство. Если робкий – придётся столкнуться второй раз как бы случайно.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Латентный (скрытый) период – это невидимые для нас процессы внутри собеседника. Он что-то припоминает, сопоставляет, представляет себе какие-то картинки, как-то себя убеждает – встраивает наши внушения в свою систему выбора и принятия решений. За это время наши внушения становятся его собственными взглядами – мнениями, предпочтениями, верованиями и т.п. Впрочем, от самого собеседника эти внутренние процессы тоже чаще всего скрыты. И мы этому в меру своих сил способствуем.

Проходит сельскохозяйственная конференция.

Встаёт француз:

– Мы сеем картошку 15 мая, а снимаем урожай 16 сентября.

Встаёт англичанин:

– Мы сеем картошку 15 апреля, а урожай снимаем 16 августа.

Встает чукча:

– Мы сеем картошку 15 июня, а снимаем урожай 16 июня.

Его спрашивают:

– Через день? А почему так рано?

– Очень кушать хочется!!!

Этот этап единой структуры воздействия – квинтэссенция гипнотического подхода. Мы засеиваем и поливаем, но мы никогда не дёргаем за стебельки в надежде, что всходы взойдут быстрее! Мы хотим, чтобы человек делал то, что от него требуется, сам. Добровольно. Желательно, с энтузиазмом. А для того, чтобы это желание в нём вызрело, требуется время. Поэтому разговорный гипноз – это всегда работа на будущее.

Звонок в стройуправление:

– Алло, здравствуйте! Я по поводу сноса пятиэтажек. Можно предупредить хотя бы за 2 часа?

В этом месте хочется отвлечься, чтобы сказать, что мастеру разговорного гипноза приличествуют три добродетели: скромность, вежливость и терпение.

- Скромность – это привычка работать «из тени», влиять косвенно, никак не выпячивая свой вклад в чужие головы. Скромность продлевает жизнь. И позволяет ни за что толком не отвечать.

- Вежливость – это умение просить ровно то, что человек может отдать безболезненно. Плюс вежливые формулировки, разумеется. Это суть всех косвенных внушений. Вежливость тоже продлевает жизнь. Точнее, не даёт повода её укорачивать.

- Терпение – это умение ждать. Умение думать заранее. Умение никуда не торопиться. Ровно потому, кстати, что всё было продумано заранее. Терпение помогает быть скромным и вежливым.

Поэтому после того, как мы закончили фазу интервенции, нам надо ещё некоторое время «путать следы».

Цель этого этапа – увести внимание собеседника как можно дальше от факта воздействия, чтобы собеседник при всём желании не смог вспомнить, что же ему внушали. Мы продолжаем разговор без особых перемен в интонации или позе. Мы не позволяем себе облегчённо вздохнуть или бросить на собеседника победный взгляд. Наш девиз – «Ничего не было!». Мы просто продолжаем.

Два джентльмена встречаются на палубе корабля.

– Ужасная скука, сэр, – говорит один. – Не хотите ли сыграть в карты?

– Я бы рад, сэр, но увы, последний раз я играл пятнадцать лет назад.

– Ничего страшного, я – двадцать лет назад. Стюард, подайте колоду карт.

Стюард приносит карты. Первый берёт колоду, взвешивает на ладони и говорит:

– Одной карты не хватает.

Второй тоже прикидывает колоду на ладони и уточняет:

– Да, восьмёрки пик.

В качестве бонуса, на этом этапе полезно внушить амнезию, т.е. сделать так, чтобы слушатель забыл большую часть разговора. В смысле, помнил только самые общие и самые безопасные для нас вещи. Этому, например, способствует резкая смена темы разговора ближе к концу латентного периода. Кроме того, техники забалтывания, замешательства, перегрузки, скуки и других видов транса к нашим услугам. Вы о них ещё прочитаете.

Синхронизация

– Прости, если обидела, – сказала я, вставая. – Я же не тебя лично, я вообще про самцов. В следующий раз ты расскажешь мне, какие мы никчёмные, самки-блонди. А сейчас мне пора.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Психологи образно выделяют три этапа перемен: разморозка, лепка, заморозка. У гончаров похожая история: размягчение глины, формовка, обжиг. Да и специалисты по системному НЛП выделяют те же стадии в изменении систем и организаций: дестабилизация, перемены, стабилизация в новом центре равновесия. Вот и мы заняты тем же: убрали контроль, вложили новую картину мира, а в конце контроль возвращаем.

Зачем? Всё просто и ясно: мы хотим, чтобы привнесённые нами изменения сохранились. Вы же помните про консервативные силы внутри каждого человека? Сначала они нам мешают, поэтому мы их стараемся ослабить, но когда мы уже всё сделали, мы хотим, чтобы те же самые силы нам помогали, свято охраняя результаты нашей работы!

Вам же не нужно, чтобы после разговора с вами человек остался во всё том же состоянии повышенной внушаемости? Чтобы потом с ним поговорил ваш конкурент и «перепрограммировал» его на свой лад? Риторический вопрос, не правда ли? Поэтому последний этап – это этап возвращения человека к реальности.

Кроме того, на этом этапе мы завершаем контакт и подготавливаем почву для контактов последующих: досказываем начатые истории, подводим (явные) итоги обсуждения, договариваемся о времени и месте следующей встречи. Возвращаем собеседника из гипнотического транса в более-менее осознанное состояние. Если создавали трансовый контекст, включаем свет, выключаем музыку, меняем тон... Общее сообщение: «Нам было хорошо вместе. Ещё увидимся».

Часть 2

Технология убеждения (Забалтывание)

– Работодателя мало волнует, где ты работал прежде, его больше волнует, почему ты оттуда ушёл. Если специалист понравился, главный вопрос при приёме на работу, который никто не произнесёт вслух: сколько этот подонок проработает, прежде чем сбежит? Знаешь, какая это проблема, текучка кадров? Ты, Коля, не нанимал персонал никогда. Его кормишь, обучаешь бесплатно, одеваешь, облепляешь соцпакетами, как горчишниками, – вкладываешься, как можешь. А завтра ему предложили зарплату на два рубля больше и офис на две трамвайных остановки ближе – и он хлопнул дверью без предупреждения! Чем ты удержишь сотрудника, который решил вдруг уволиться? Ничем! Вот это и есть катастрофа современного бизнеса. Человек-то сам не важен: ушёл и ушёл, новый придёт. Но ведь это всякий раз дикий простой! Колоссальные затраты на новый тендер! Потом месяцы на срабатывание и обучение! А главное – куча начатых проектов, которые у тебя визжат на руках, и закончить чужие проекты новый сотрудник уже не сможет так хорошо, как хотелось бы; каждому подавай собственный проект от начала до конца. Верно? Поэтому самое главное правило: дай понять, что ты способен на долгое, очень долгое сотрудничество.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Доверие – это готовность принимать слова человека на веру. То есть без предварительной проверки. Доверие иррационально по определению, поскольку оно и является отказом от рациональности. Оно основывается либо на восприятии человека «своим» или «надёжным», либо на ожидании, что, поскольку он уже несколько раз не подвёл, не подведёт и теперь. Что, разумеется, вовсе не обязательно.

Один мой знакомый рассказывал, как его развели на его рабочем месте в НИИ. Подходит незнакомый парень: просит ластик, берёт, уходит. Через 5 минут возвращает с благодарностью. Через некоторое время он же просит авторучку. И тоже возвращает. Потом обращается за тестером (достаточно дорогой по тем временам электроприбор), получает, уходит. На этот раз – насовсем.

Разумеется, доверяя, мы подставляем себя. Никто не может по-настоящему гарантировать, что данный конкретный «вполне приличный» мужчина не окажется мошенником, а этот «интеллигент в седьмом поколении» не вонзит нам в спину нож. Точно так же, как нельзя гарантировать, что «чинная и благопристойная» дамочка не имеет такого хобби, как участие в групповых оргиях.

Но без доверия в нашей жизни уже никак. Во-первых, потому что человеку с адекватным (!) уровнем паранойи гарантировано место в палате для душевнобольных. Во-вторых, потому что подозрительность требует увеличения времени принятия решения, а современная жизнь всё больше ускоряется, и востребованы люди, умеющие решать быстро. И рискованно, разумеется. В-третьих, количество ресурсов ограничено, и, если вы вложили большую их часть в свою безопасность, на продвижение к другим важным для вас целям ресурсов останется мало.

Мужик ездил в круиз – на пароходе по Атлантике. Приехал с полным чемоданом денег. Жена:

– Где взял?!

– Да был в Англии, зашёл в казино. Вижу, сидят мужики и в покер играют. Я к ним подсел, играем по малой, и тут один мужик говорит: «У меня флешь». Я ему: «Покажи!», а он мне говорит: «У нас здесь все джентльмены, все друг другу на слово верят...» И тут мне такая карта попёрла!..

Словом, доверять приходится. Но чтобы не ошибаться совсем уж часто, люди пользуются критериями, по которым определяют, можно ли доверять данному конкретному незнакомцу. Их три:

1. *Имидж и роль.* Как человек одевается, двигается, говорит? Какие у него аксессуары и атрибуты? Как к нему относятся другие люди? Что о нём известно из доступных источников информации? Словом, из какого он круга.

2. *Похожесть.* Насколько этот человек похож на меня? Понятны ли мне его слова? Разделяет ли он мою точку зрения? Комфортно ли мне с ним? Успеваю ли я за ним, и не тормозит ли он? Понимает ли он мои чувства и переживания? Словом, насколько я могу прогнозировать его поступки.

3. *Опыт общения.* Не подводил ли он меня раньше? Выполнял ли обещания? Говорил ли правильные вещи? Не было ли у нас серьёзных противоречий? Толковые ли давал советы? Словом, заслужил ли он моё доверие.

Зная эту механику, мы можем максимально увеличить наши шансы на то, чтобы люди начали нам доверять хотя бы настолько, чтобы успели сработать наши вербальные (речевые) внушения об усилении этого доверия.

И, разумеется, предлагаемые дальше инструменты – это начало невербальных (внеречевых) внушений. Пока что направленных на одну узкую, но крайне важную тему – доверие.

Имидж и роль

А сам Щавель вышел из своей спальни, переодетый в строгую чёрную мантию с белым кружевным воротником, сапоги из крокодильей кожи и высокую чёрную шляпу с поблёскивающими на ней разноцветными камешками. В одной руке он держал длинный магический посох из чёрного дерева, в другой – книгу заклинаний в кожаном переплёте. Временами книга тяжело и угрожающе вздыхала.

В общем, выглядел он замечательно, как и положено известному волшебнику.

– Мы с тобой отправимся к регенту, – сказал Щавель. – Надень свою парадную мантию и чёрную шапочку с рунами, и ботинки с блёстками. Возьми посох.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

К счастью (или наоборот), люди не имеют возможности взаимодействовать с вашей душой или мыслями напрямую. Поэтому им приходится полагаться на ваш фасад, то есть на то, что вы вольно или невольно выставляете напоказ. Для нас это удобно тем, что мы можем (опять же, более или менее) всем этим управлять. И использовать в своих целях.

Любой волшебник, освоивший трудную науку телепортации, знает: мало просто переместиться из одного города в другой, в мгновение ока оказаться на вершине горы или на берегу моря. Важно ещё добиться того, чтобы все свидетели перемещения в полной мере осознали – как труден был этот процесс и как силен волшебник, сотворивший подобное. Триксу доводилось видеть телепортирующихся волшебников – были среди них особо доверенные королевские курьеры, встречались и просто любители странствий. У каждого были свои привычки.

Один молодой маг, к примеру, перемещался по частям. Вначале на земле появлялись ступни, потом колена, бёдра, живот, грудь, шея – лишь в последнюю секунду из пустоты показывалась голова.

Другой волшебник, постарше и посolidнее, появлялся весь сразу, но вначале он был прозрачным, бесцветным, потом становился чёрно-белым, потом медленно обретал цвет.

Известная волшебница Сесилия Невам, посещавшая пару раз герцогство в своих странствиях, выходила из возникающего в воздухе серебристого зеркала, которое поддерживали крошечные разноцветные птички. С волос волшебницы при этом сыпались благоухающие ландыши, а с рук слетала светящаяся пыльца.

Прославленный колдун Грен Ясыть, человек старый и суровый, выходил из воздуха в окружении языков пламени, одежда его часто была порвана, магический жезл светился багровым светом, а в другой руке колдун сжимал окровавленный кинжал – по всему выходило, что путь колдуна только с виду был быстрым и простым, а на самом деле он шёл тайными адскими тропами, сражаясь по пути с бесчисленным множеством монстров.

Каково же было разочарование Трикса, когда, задав Радиону вопрос о телепортации, он получил честный ответ – все эти красоты никакого значения не имеют и являются иллюзией, призванной восхитить и устроить свидетелей колдовства.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Разговорный гипноз – это не вид деятельности и не профессия. Это умение. И для его применения нужен контекст. Где вы планируете применять свои навыки разговорного гипноза? В руководстве подчинёнными? На переговорах с потенциальными бизнес-партнёрами? В продажах? В общении с лицами (и телами) противоположного пола? Для публичных выступлений и презентаций?

Незнакомые люди взаимодействуют на уровне ролей. Начальник – подчинённый, покупатель – продавец, консультирующийся – консультант, самец – самка... Именно роль собеседника считается в первую очередь. Где бы вы ни собирались применять своё усовершенствованное умение внушать и убеждать, право голоса (и влияния) вам даст только соответственно выбранная роль.

Из роли продавца не удастся соблазнить (но продавец может войти в роль мужчины/женщины и соблазнить из неё). Из роли воспитанницы детского сада не очень-то

получится отстоять свои позиции в переговорах. В роли учителя хорошо учить, но не просить о повышении оклада. И так далее.

- Сынок, ты, когда вырастешь, кем хочешь стать?
- Садовником!
- А может, ещё кем-то?
- Ну... чистильщиком бассейна...
- Может, ещё кем-то???
- Сантехником!
- Та-ак... Слышь, мать! Похоже, он порнухи посмотрелся!!!!

Каждый человек может играть множество ролей, но только в некоторых он будет достаточно убедителен, чтобы вызвать доверие к себе. Хлипкий очкарик вряд ли подойдёт на роль доминантного самца. Девушка в исчезающе коротком мини не годится на роль опытного психолога, как бы мудра она ни была. Равно как и побелённый сединами степенный старец будет неадекватен в качестве прораба на стройке.

От того, подходит ли ваш имидж под заявленную вами роль, зависит, будут ли в этой роли вам доверять. Особенно это важно, когда у человека уже есть ролевые ожидания по отношению к вам. Если я бизнес-тренер, я должен выглядеть и вести себя соответственно – в костюме, подтянутый, чёткий, бойкий. Если я идеальный подчинённый, моё поведение также должно поменяться – внимательные глаза, цепкая память (или блокнот), конкретные реплики.

Ярко сыгранная роль – это уже внушение – стимул принять роль дополняющую. Так «сынки» находят (а то и создают!) «мамочек», «рабы» – «хозяев», «пастыри» – «паству», «жертвы» – «агрессоров».

Поэтому, если соответствия нужной роли нет, собеседник просто начнёт играть не ту роль, с которой нам хотелось бы иметь дело, а ту, которая вас лучше дополняет. Ты не похож на мужчину её мечты? Тогда она отыграет роль холодной незнакомки, а не очаровательной милашки. Ты похож на лоха? Тебя попытаются кинуть. Ты выглядишь консультантом? Жди вопросов.

Ворона сидит на дереве. Мимо скачет кролик. Увидел ворону, остановился и спрашивает: «Что ты делаешь?» Она: «Да что хочу – поэтому ничего и не делаю». Кролик: «А я так смогу?» Ворона: «Почему нет?» Сел кролик под деревом, сидит, ничего не делает. Мимо пробежала лиса, смотрит: сидит кролик. Тут она его и съела.

Мораль: «Чтобы сидеть и ничего не делать, нужно сидеть очень высоко».

Что делать, чтобы вас воспринимали так, чтобы это не мешало вам добиваться от людей желаемого? Надо среди тех ролей, которые вы играть хотите (дающих нужные эффекты), выбрать те, которые вам – настоящему – играть проще.

Как привести себя в соответствие с выбранной ролью? Найти образцы и скопировать. Буквально – ищите лучших в выбранной роли и изучаете всё, что доступно: как двигается, как говорит, во что одевается, как принимает решения, что предпочитает и т.д. Лишнее потом отбросите.

«Ну, пора и деньги зарабатывать», – сказал Гарри Поттер и покрасил свою палочку в чёрные и белые полосы.

Его появление вызвало среди торговцев и немногочисленных поутру покупателей оживление. В городке все знали, что три дня назад волшебник Радион Щавель при таинственных обстоятельствах (шёпотом рассказывали о страшной битве, когда отряд рыцарей при поддержке многочисленных демонов и гномьего хирда осадили башню) обзавёлся учеником. Но самого ученика пока никто в глаза не видел. Самое распространённое мнение гласило, что ученик – притворяющийся человеком демон, поэтому на Трикса поглядывали не только с любопытством и уважением, но ещё и с опаской.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Личный миф – это то, что люди о вас думают и рассказывают. Кусочек чужой субъективной реальности. Миф – потому что к реальности он имеет слишком мало отношения, даже если вы задались целью рассказывать о себе правду, и только правду, да ещё и книжку автобиографическую написали правдивую. Люди всё равно додумают.

Маленький Нострадамус маме:

– Мама, а что у нас сегодня на обед?

– А то ты, поганец, не знаешь...

Ваш миф идёт впереди вас, формируя ожидания людей на ваш счёт. Он может расчищать вам дорогу. Может создавать множество препон на вашем пути. Вам может быть легко ему соответствовать, а возможно, что вы постоянно будете разочаровывать людей в их ожиданиях. В любом случае, какой-то миф о вас в головах у людей есть (хотя бы некоторых), и им неплохо было бы управлять сознательно. Особенно это касается тех, кому общаться с новыми людьми доводится много.

Источников у вашего мифа четыре:

- Что вы рассказываете. Это ваши байки о себе, т.е. истории о том, что с вами произошло. Можно и вымышленные, но правдоподобные, т.е. вписывающиеся в вашу роль. Если они прикольные или интересные, их будут запоминать и пересказывать. Со своими, правда, подробностями. Ходжа Насреддин, барон Мюнхаузен, все религиозные пророки да и наш любимый Милтон Эриксон известны в первую очередь благодаря таким вот байкам. Только помните, что истории должны быть такими, чтобы создавать правильный миф о вас. Тот, который вам удобен и нужен. И шаблоны внушений будут вам сильной помощью в этом.

- Что рассказывают о вас другие. Люди, у которых много денег и/или друзей могут и не рассказывать историй о себе – за них это сделают другие. Но подсказывать, о чём поведать можно, а о чём стоило бы умолчать, бывает полезно. Пусть даже и с помощью невербальных внушений. Разумеется, если вокруг вас море благодарных вам людей, они сами всё о вас расскажут. Но и этой стихией иногда полезно управлять.

- Как вы выглядите. Это было бы смешно, если бы не было повседневной реальностью для многих. «Пускать пыль в глаза». Чаще всего этим занимаются, когда собираются соблазнить очередного клиента или тушку противоположного пола. Машина, купленная в кредит, костюм, взятый напрокат, часы, одолженные у богатого родственника, «мамина помада, сапоги старшей сестры» (© Виктор Цой), офис с почасовой арендой... Плюс можно разок помыться, побриться,

надушиться, спинку поддержать. Надежда, как водится, на то, что люди склонны обобщать единичный опыт. Ну, или можно постепенно приобрести всё это себе в постоянное пользование. Или смириться с тем уровнем притязаний, которому сейчас реально соответствуешь.

• Как вы поступаете. Из ваших поступков складывается твёрдая составляющая вашего мифа – репутация. И здесь у меня есть только одна рекомендация: *выполняйте свои обещания*. Иначе придётся время от времени круто «менять ареал обитания», сбегая от собственной тени. Зато, когда за вами закрепится репутация надёжного человека, вы сможете позволить себе выглядеть, как заблагорассудится, мифом не управлять, словом, быть собой. С регулярным приумножением доходов, в чём бы они ни выражались.

Мужик на базаре продаёт попугаев – один на голове и по одному на каждом плече.

Покупатель:

– Сколько стоит эта птица? – показывая на того, кто сидит на левом плече.

– 3000 евро.

– А чего так дорого?

– Помимо того, что он говорящий, он ещё знает высшую математику и химию.

– А этот сколько? – показывая на правого.

– 5000 евро.

– Дорого очень!

– А что вы хотели? Помимо высшей математики и химии, он в совершенстве владеет английским и немецким!

– А этот тогда сколько? – показывая на того, который сидит на голове.

– 10 000 евро!

– А что он знает?

– Я не знаю, что он знает, но двое других называют его шефом.

И последнее, что на данный момент полезно отметить, говоря о личных мифах. Миф – штука инерционная. Поэтому, если вы собираетесь формировать его сознательно, будьте готовы, что разогнавшийся состав остановить окажется сложно. Ко мне вон до сих пор приходят письма с вопросами по поводу личных отношений, хотя сам я этой темой уже несколько лет не интересуюсь. Выбирайте миф такой, который не будет вам в тягость и через много лет.

Вспомните, кстати, любимца миллионов Арнольда Шварценеггера, от которого и в шестьдесят с лишним ждут, что он будет изображать в фильмах лихого борца с террористами. Или посмотрите грустный боевик про боксёра Рокки Бальбоа, который, даже будучи старым и больным, всё равно был вынужден подставлять свою голову под удары очередного молодого соперника. Сюда можно добавить сорокалетних певичек, поющих про первый поцелуй, и бравых дяденек из «Иванушек», отбивающихся от нового поколения 13-летних фанаток...

Жена просвещает мужа:

– По правилам макияж нужно делать так: сначала надо умыться пенкой или использовать скраб, потом протереть лицо тоником, нанести увлажняющий крем, основу, тональный крем, ну и пудру распылить...

– Зачем всё это?

– Чтобы получился естественный цвет лица.

В чёрной мантии с изумрудным подбоем, бодрой расхлябанной походкой, ранним тёплым утром середины лета в крытый рынок города Босгарда ступил ученик чародея Трикс Солье. В левой руке он крепко сжимал большую плетёную корзину, в правой – посох из отполированного дерева, выглядевший так здорово, будто он был магическим.

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Конгруэнтность – это удачное сочетание. Когда разные аспекты вашего фасада говорят об одном и том же, каждый своими средствами. Соответственно, неконгруэнтность – сочетание неудачное, противоречивое. Улыбка при поникших плечах, кеды при деловом костюме, яростный вопль: «Прекратите орать!» Любая неконгруэнтность – признак фальши. И повод доверять меньше. А нам хочется, чтобы доверяли нам больше.

Кабак, вечер, южная ночь. Две девушки ожидают неожиданных встреч, кавалеров, а может, и хорошего курортного романа. Сидят за столиком попивая вино, покуривают, общаются... Подходит молодой человек, внешности очень амурной, но пьян в валежник... правда, передвигается бодро.

– Разрешите, девушки, с вами познакомиться...

Девушки встрепнулись:

– Пожалуйста.

Молодой человек протягивает руку первой:

– Олег...

Протягивает руку второй:

– Юрий...

Что чему должно соответствовать?

• Вербальные и невербальные сигналы. Попросту говоря, то, что вы говорите, и то, что вы демонстрируете своим телом. Скажем, когда вы говорите, что рады человеку, а у самого сжаты челюсти и кулаки, вам верят не очень. И не доверяют соответственно. «Бодры – надо говорить бодрее, веселы – веселее». Невербальные внушения должны усиливать вербальные!

• Смысл и логика. Здесь надо постараться, чтобы вы не противоречили самому себе, наблюдаемым фактам и логике совсем уж явно. Небольшие огрехи люди друг другу прощают, но если вы врётё – будем уж называть вещи своими именами – нагло, доверять вам не будут. А вам это надо? Говорить надо так, чтобы поймать вас на противоречиях было сложно. Этому мы скоро будем учиться.

• Различные невербальные каналы. Когда руки движутся в другом темпе, чем всё тело. Или когда правая рука жестикулирует заметно больше, чем левая. Или когда голос громкий, а жесты скупые. Или голос высокий и при этом медленный. Когда напряжены ненагруженные мышцы. И так далее. Всё это говорит о том, что человек ещё сам себе не верит. И как такому верить нам?

• Одежда и аксессуары. Единый стиль. Сочетаемые цвета. Близкая ценовая категория. Согласитесь, довольно странно выглядит спортивный костюм с лакированными туфлями, дорогой телефон с потёртой грязноватой курточкой, шикарный пояс с домашним халатиком. Здесь примеры крайние, но и меньшие несоответствия заставляют задуматься.

• Миф, имидж и роль. Об этом написано выше. Здесь лишь подчеркну, что все три

аспекта должны поддерживать и усиливать друг друга. Ну, вы это и сами понимаете.

Приходит дама в химчистку:

– Вы знаете, уже много лет не могу познакомиться с мужчиной.

Вероятно, я никого не привлекаю своим серым платьем. Перекрасьте его, пожалуйста, в красный цвет. Дама отдает платью приёмщику и уходит. Через час вбегает радостная:

– В красный – не надо! Перекрашивайте в белый!

Ещё через час входит, рыдая:

– Перекрашивайте в чёрный...

Приёмщик бормочет себе под нос:

– Вот что может случиться за два часа, если выйти на улицу без платья.

Конгруэнтность получается достаточно естественно, когда ваша жизнь упорядочена. Другими словами, когда все аспекты вашей жизни поддерживают и усиливают друг друга, то же самое проецируется и наружу. Надёжнее всего это делается с помощью проработки своих внутренних конфликтов и проблем, и НЛП предоставляет достаточно богатый инструментарий для этой цели, но эта тема выходит за пределы этой книги.

Подстройка

– А чем я обязан визиту?

– Прискорбные обстоятельства пути, – сказал Щавель. Барон сразу погрузился. – Мой гнедой сломал ногу.

– Какой кошмар! – воскликнул барон. – Мне очень жаль, что ваш гнедой сломал ногу!

Сергей Лукьяненко. Недотёпа

Подстройка – это демонстрация чужаку, что вы с ним «одной крови». Вы такой же, как и он. Доверие здесь возникает по причине иллюзии вашей предсказуемости. Дескать, если я его понимаю, если он похож на меня, то я знаю, как он будет себя вести в тех или иных обстоятельствах.

Останавливает милиционер авто с блондинкой за рулём.

– Ваши права, пожалуйста.

– Чего?

– Права, пожалуйста.

– А что такое права?

– Это такая вещица с вашей фотографией.

– А-а-а! – Дамочка копается в своей сумочке, достаёт зеркальце. – Пожалуйста.

Милиционер, смотря в зеркальце:

– Ну, что же вы сразу не сказали, что вы милиционер?!

С другой стороны, это способ сделать так, чтобы человеку было удобнее с вами общаться. Чтобы ему меньше приходилось думать. Чтобы ему меньше приходилось напрягаться. Соответственно, он становится более расслаблен, более открыт и менее внимателен и вдумчив.

То есть он оказывается в одном шаге от желаемого нами трансa.

Словом, подстройка – прекрасный инструмент гипнотизёра. Другое дело, что при подстройке важно помнить, что ролевые отношения всё же первичны. Не стоит мужчине одеваться в платье, чтобы подстроиться к вожделенной женщине. Не стоит врачу страдальчески охать, отзеркаливая пациента. Не стоит спортивному тренеру копировать двигательные привычки новичка. Подстройка не должна мешать роли!

Телесная подстройка

Самый простой вариант отзеркаливания. Что наблюдаю, то повторяю. Именно так в жизни и работает. Посмотрите на любую пару людей, относящихся друг к другу с доверием, и вы удивитесь, насколько они похожи! Согласованы их движения, согласованы их голоса, согласованы их взгляды. Да и стиль одежды обычно согласован.

И напротив – если люди конфликтуют или спорят по принципиальным вопросам, согласованность куда-то пропадает. И это уже похоже на какофонию оркестра без дирижёра. С глухими музыкантами.

И на самом деле задача телесного отзеркаливания даже не в том, чтобы вызвать произвольное бессознательное доверие, как часто учат на курсах НЛП, а в том, чтобы не «накосячить» лишнего. То есть задача-минимум – хотя бы не оттолкнуть человека своей невербаликой. А для полного доверия мы будем усиливать эффект другими средствами.

Четыре наиболее важных пункта в телесной подстройке:

- подстройка по темпу движений и поступков;
- подстройка по рисунку мышечных напряжений;
- подстройка по дыханию;
- подстройка по характеристикам голоса.

Темп

К столику подошла казашка с блокнотом. А ведь мы не успели и рассесться толком. Где благородная неторопливость? Всё-таки любой суши-бар в условиях России превращается сначала в «бистро», а вскоре в станционную забегаловку.

Леонид Каганов. Лена Сквоттер и парагон возмездия

Темп – это скорость жизни человека. Скорость движений. Частота смены действий. Быстрота принятия решений. Длина предложений в речи. Яркость эмоций. Динамика развития отношений. Наличие или отсутствие прелюдий в разговорах, и не только. Количество событий в единицу времени.

Жизнь горожанина быстрее и насыщеннее жизни жителя деревни. Столичные жители быстрее провинциалов. Южане быстрее северян (в нашем полушарии). И речь, понятно, не о том, кто как быстро бегают, а о том, кто быстрее и результативнее думает. Потому что жизнь такая.

У эстонца спрашивают:

– Скажите, а почему вы днём ездите с включёнными фарами?

Тот отвечает:

Соответственно, первое правило любой согласованной деятельности – темп должен быть согласован. Согласитесь, неудобно нести рояль, когда один грузчик идёт быстрее другого. И неудобно разговаривать по пути, когда собеседники идут с разной скоростью. И любая технологическая цепочка будет рваться, если темп работы у людей разный.

Так что выдавать информацию надо с такой скоростью, с какой человек успевает её усвоить или хотя бы записать. И вопросы задавать в таком темпе, чтобы вам успевали отвечать. И двигаться желательно так, чтобы за вами успевали. Это потом, уже после того, как вы завоеуете доверие и начнёте пользоваться гипнотическими техниками перегрузки, вы будете намеренно говорить и действовать быстрее. Но вначале полезно, чтобы человек хотя бы решился иметь с вами дело.

А что делать, если собеседник быстрее вас? Здесь только один совет: заранее учитесь думать и действовать максимально быстро. Расширяйте комфортный диапазон скоростей, иначе говоря. Кстати, быстро думают те, кто мыслят картинками. Вот и учитесь.

Поза

Поза человека – это во многом выражение его эмоционального состояния. Определяется оно рисунком мышечных напряжений. Согласитесь: человек, полностью расслабленный, и человек, сильно напряжённый, чувствуют себя, мягко говоря, по-разному.

Соответственно, если вам удаётся скопировать позу собеседника, вы входите примерно в то же состояние, в котором находится он. Втянули голову в плечи, ссутулились, свели руки, неудобно уселись – одно состояние. Подняли голову, вдохнули полной грудью, расслабили руки, сели удобнее – другое.

Важно помнить: принципиально не внешнее сходство, а то, какие мышцы сейчас напряжены. Сложно сидеть на табуретке в той же позе, в которой легко находиться в кресле. Сложно стоя изобразить сидящего. Зато поднапрячь те же группы мышц вполне возможно. И получить сходное внутреннее состояние. Что и требуется.

Потому что в этот момент вы начинаете *понимать* человека. И он это чувствует. И проникается к вам симпатией и доверием. Так уж это работает. Не знаю почему.

При этом, когда вы добились сходного состояния, вы можете не увлекаться дальнейшим подражательством. То есть вы можете удерживать удобную вам позу, заботясь лишь о том, чтобы сохранялось тождество переживаний. А какая нога на какую ногу закинута, чешете вы за ухом или причёску поправляете – это уже ваше дело.

Вы прочитали ознакомительный отрывок. Если книга вам понравилась, вы можете купить полную книгу и продолжить читать.

[Купить и читать книгу](#)