



ПСИХОЛОГИЯ
ОБЩЕНИЯ

Анвар Бакиров

**НЛП-технологии:
РАЗГОВОРНЫЙ
ГИПНОЗ**



Москва
2019

УДК 159.9
ББК 88.53
Б19

Художественное оформление *Е. Савченко*

Бакиров, Анвар Камилевич.

Б19 НЛП-технологии : Разговорный гипноз / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2019. — 416 с. — (Психология общения).

ISBN 978-5-699-44559-2

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.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-699-44559-2 © А. Бакиров, 2010
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

*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 парагон 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 про-

сто 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 трансе, не заметив этого. Что внушения можно давать в самом обычном разговоре, и прагматичные нэлперы (специалисты по НЛП) не могли не начать пользоваться этим в своих целях. Так появился разговорный гипноз.

НЕПРИМЕТНЫЙ ГИПНОЗ

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

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

*Леонид Каганов. Лена Сквоттер
и паргон возмездия*

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

Только... 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 повесить меня в должности и отправить в командировку на Канары. После чего даю внушение на амнезию и разрешаю шефу выйти из транса.

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

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

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

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

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

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

— Подуйте в трубочку!

Результат — нулевой.

Гаишник в недоумении:

— Как так может быть?

Мужик:

— А я сегодня дежурный по отвлекающему манёвру.

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

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