

Алексей Миронов

Разговорный  
ГИПНОЗ  
И  
Эриксоновский  
ГИПНОЗ  
В КОММУНИКАЦИИ

18+

**Алексей Миронов**  
**Разговорный гипноз**  
**и Эриксоновский**  
**гипноз в коммуникации**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=70266049](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70266049)  
SelfPub; 2024*

**Аннотация**

То, что вы будете читать, написано для одного семнадцатилетнего юноши. Юноша – это я тридцать лет назад, впервые прочитавший книгу об Эриксоновском гипнозе, которая во многом определила мою дальнейшую судьбу.

# **Алексей Миронов**

## **Разговорный гипноз**

### **и Эриксоновский**

#### **ГИПНОЗ В КОММУНИКАЦИИ**

**Эту историю рассказывала раньше мать Тереза: «После шторма женщина, идя по берегу моря, видела тысячи морских звезд, выброшенных волнами на берег. И она увидела мальчика, который брал морских звезд и раз за разом бросал их обратно в море. Женщина подошла к мальчику и сказала: „Мальчик, для чего ты это делаешь? Какая разница, ведь их десятки тысяч!“ В ответ мальчик взял в руки еще одну звезду и, бросив ее далеко в море, обернулся к женщине и сказал: „Для этой морской звезды я создал очень большую разницу!“».**

#### **Введение**

*"Хвалите себя больше и чаще, потому что источник забывается, а мнение остается."*

Доброго времени суток. Меня зовут Алексей Миронов. То, что вы будете читать, написано для одного семнадца-

тилетнего юноши. Юноша – это я тридцать лет назад, впервые прочитавший книгу об эриксоновском гипнозе, которая во многом определила мою дальнейшую судьбу.

Немного о себе. Родился в роддоме, учился в школе и университете, работал на работе. Достаточно? Нет?

Тогда чуть подробнее: я – бизнесмен и инвестор с двумя высшими образованиями, владею тремя языками, основатель и тренер Института разговорного гипноза и просто хороший человек.

Мой интерес к гипнозу появился на летних каникулах в университете, когда товарищ предложил почитать книгу Милтона Эриксона. Очарование его методами дало начало экспериментам и поиску возможности поучиться у профессионалов

Эксперименты подтверждали эффективность гипноза, а поиск привел меня к основателю направления эриксоновского гипноза в России, доктору психологических наук, профессору, члену-корреспонденту Академии педагогических и социальных наук, Ph.D, Gr.Ph.D, Full Professor Михаилу Романовичу Гинзбургу.

Мое обучение у него немного затянулось. На двадцать лет. Конечно, я тренировался, применяя знания и формируя навыки. И каждый год снова и снова приходил к Михаилу Романовичу на курс эриксоновского гипноза. И профессор каждый раз спрашивал: «Алексей, опять ты?! Зачем?» Помню один из моих ответов. А ответил я анекдотом: «Подсле-

поватый оператор, глуховатый звукооператор и придурковатый режиссер сняли фильм и решили его посмотреть. Посмотрели. Оператор говорит: „Что-то видно плохо!“ Звукооператор соглашается: „Да, и слышно не очень!“ Режиссер весело заявляет: „А мне нравится!“».

Нравилось, но не все. Обучение было в рамках программы для гипнотерапевтов. И эти самые рамки были мне не очень интересны, так как я человек бизнеса и мои интересы связаны с переговорами, с продажами, да и с обычной коммуникацией. И каждый год с грустным видом, как недоеная корова, я спрашивал: «Михаил Романович, в терапии – понятно, как использовать, а как эриксоновский гипноз использовать в жизни, в обычной коммуникации?» И каждый год он отвечал: «Чтобы использовать эриксоновский гипноз в обычной коммуникации, нужно хорошо знать техники». И это была правда. Вернее, часть правды.

И вот на двадцатом году обучения у меня созрел план. Подойдя к Михаилу Романовичу, я спросил: «Можем ли мы сделать тренинг по разговорному гипнозу для применения в обычной коммуникации, в продажах, в переговорах? Ведь и у терапевтического наведения, и у коммуникации есть схожая структура: начало, цели, предложение идей, реагирование на идеи, завершение коммуникации». И к большой радости, подумав день, Михаил Романович согласился. Попросил прислать на почту мысли и идеи о новом тренинге, и мы договорились встретиться через месяц, после его возвраще-

ния из командировки. Но ковид сделал так, что его «командировка» затянулась. Навсегда.

Я продолжал работу над тренингом уже один. Сомневался. И однажды мне приснился сон: улыбающийся Михаил Романович Гинзбург подходит ко мне на улице, протягивает свою обувь и говорит: «Правильной дорогой идешь, возьми мою обувь!»

В этой книге будет описана та дорога, которую мне удалось пройти на текущий момент.

Если вы думаете, что, прочитав эту книгу, вы овладеете разговорным гипнозом, не читайте ее. Чтобы овладеть плаванием, после прочтения соответствующей литературы хорошо бы найти водоем и перейти к практике. Чтобы плавать, надо плавать! А чтобы хорошо плавать, нужно плавать регулярно.

Эта книга может стать первый шагом в захватывающее приключение вашего еще более успешного будущего.

## **ЗАГАДОЧНЫЙ ЗВЕРЬ «РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ»**

*– Вчера был у гипнотизера.*

*– Ну и как тебе?*

*– Да фигня это все.*

*– А куда идешь?*

*– Да машину ему мыть."*

Так что же за загадочный зверь этот «разговорный гипноз»? Есть ли он на самом деле? Или «это все придумал Черчилль в восемнадцатом году»?

**РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ** – это коммуникация, улучшающая принятие информации и непроизвольное реагирование человека способами, которые находятся вне его сознательного контроля.

Или:

**РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ** – это процесс вызывания и использования состояния повышенной готовности человека к принятию и реализации идеи способами, которые находятся вне его сознательного контроля.

Ну вот, другое дело! После таких определений кому-то менее целеустремленному может захотеться почитать другую книгу. А мы продолжим.

В обычной коммуникации человеку предлагают идею прямо, например: *«Пойдем выпьем кофе»*. И тогда человек принимает решение делать то, что вы предлагаете, или не делать, исходя из своих правил, логики, убеждений. Например, он думает: *«Кофе я сегодня уже пил, много кофе не полезно»*. И отвечает: *«Нет, спасибо»*. Или думает: *«Я люблю кофе, и хорошо бы сейчас бодрящего чего-то выпить»*. И отвечает: *«Да, давай по кофейку!»*

В разговорном гипнозе используются косвенные внушения и косвенные методы так, что идея всплывает как бы сама изнутри человека. И человек считает, что идея или жела-

ние выпить кофе были его, или он осознает, что выпить кофе предложили вы, но думает, что он этого хотел еще до вашего предложения.

В разговорном гипнозе мы используем косвенные методы и косвенные внушения в двух основных направлениях:

1. Способствуем принятию внушаемой идеи.
2. Способствуем произвольному реагированию на внушаемую идею.

Для этого мы применяем более ста различных косвенных методов и внушений.

Время от времени мы слышим про менее загадочных зверей, таких как «эстрадный гипноз», «традиционный гипноз», «эриксоновский гипноз» и даже «цыганский гипноз».

*"Гипнотизер подходит к девушке, сидящей на скамейке, и он ей говорит: «Тыходишь в транс, и ты этого не знаешь. Ты идешь ко мне домой, и ты этого не знаешь. Ты занимаешься со мной сексом и этого не знаешь». Девушка встает с кровати и говорит: «Теперь у тебя триппер, и ты этого не знаешь»."*

Ключевым отличием разговорного гипноза от терапевтического и эстрадного является его применение в обычной коммуникации, вне терапевтической или развлекательной рамки, и отсюда задача специалиста провести процедуру



воздействия незаметно. Чем деликатнее и незаметнее Вы работаете, тем выше Ваш профессионализм.

В разговорном гипнозе используем в основном транс легкой и средней глубины с сохранением определенной ориентации на окружающую реальность.

Суть разговорного гипноза в ослаблении привычных установок, правил и заученных ограничений человека, для того чтобы с помощью сформировавшейся готовности к ответу усилить восприятие внушения или идеи, которые вы предлагаете.

Традиционный гипноз требует от человека подчинения гипнотизеру, внушения в нем в большей степени прямые. Часто перед началом делают пробы, чтобы определить тех, кто более гипнабелен.

Эриксоновский гипноз намного мягче, ориентируется на сотрудничество, более того, подчеркивает, что главный в гипнозе пациент, а задача гипнотерапевта только помочь приоткрыть нужную дверь к собственным ресурсам.

Эстрадный гипноз во многом опирается на традиционный и эксплуатирует зрелищность некоторых гипнотических феноменов.

Цыганский гипноз использует достаточно узкую, но эффективную для поставленных перед цыганками задач линейку техник наведения транса через замешательство. Поэтому их принцип «схватить за три минуты и убежать за три ки-

лометра» используется для достижения быстрых целей в короткой коммуникации.

Разговорный гипноз ближе всего к эриксоновскому, потому что в коммуникации мы выстраиваем партнерские взаимоотношения, и именно этот подход предлагает нам возможность мягко принять человеку нашу идею и вызвать его произвольную или автоматическую реакцию на эту идею. Чаще всего произвольные реакции воспринимаются человеком как его собственные. То есть человек считает, что это он сам захотел сделать то, что он сделал. И на уровне логики, позже, он может найти своему поведению объяснение, почему именно так он решил поступить.

## **СОЗНАТЕЛЬНЫЙ И БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ**

*"– Рабинович, как вы считаете, что сильнее: знание или чувство?"*

*– Чувство!*

*– Почему?*

*– Вот знаю, что я должен Додиду, но чувствую: не отдам."*

**Рождается человек.** И он воспринимает этот мир на языке ощущений, образов, звуков, запахов. У новорожденного еще нет слов и образов, с ними связанных. И даже слово «мама» с его сакральным значением появится позже. У

ребенка еще нет и правил взаимодействия с этим миром. И мир воспринимается младенцем напрямую, без слов-посредников. И постепенно у ребенка появляется понимание некоторых слов. И вместе со словами «стол», «стул» появляются правила пользования предметами, которые мы называем этими словами.

«Вот это стул – на нем сидят. Вот это стол – за ним едят».

И одновременно с расширением словарного запаса у ребенка расширяется арсенал правил. «Что такое хорошо и что такое плохо?» Что можно делать, а что делать нельзя? Когда мы слышим слово «кружка», мы можем осознать не только сам предмет – кружку, но и возможное поведение и взаимодействие с этим предметом. И эти правила взаимодействия могут быть во многом похожи у людей, проживающих в одной культуре, и могут чем-то отличаться у каждого человека.

Итак: СОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ – это совокупность привычных способов восприятия, мышления и реагирования человека, которые определяют значение происходящего и формируют ответную реакцию.

Или: СОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ – это фильтр между объективной реальностью и сознанием, который определяет значение происходящего и ответное реагирование и состоит из наших привычных способов функционирования.

НАШИ ПРАВИЛА – это привычные способы восприятия,

мышления и реагирования человека. Или привычные способы функционирования человека.

Поэтому некоторые и живут, как в том анекдоте: «У нас с женой правило: день я продукты покупаю, день – она. Вот и получается: день пьем, день закусываем».

Чем же занимается наш сознательный ум? Сознательный ум анализирует окружающую реальность и выбирает наилучший способ реагирования, используя логику, опираясь на привычные правила. И язык сознательного ума – это логика, понятия, правила. Мы как бы выбираем наиболее правильную реакцию в текущей ситуации из наших привычных. Сознательный ум использует вербально-логическое мышление.

**СОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ** – это упрощенная модель реальности, выполняющая роль фильтра между сознанием и самой объективной реальностью, определяя значение происходящего и формируя ответную реакцию.

**СОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ** – это наше осознание происходящего в настоящий момент. С помощью сознательного ума мы воспринимаем предметы вокруг, других людей. Мы распределяем внимание между тем, что слышим, видим, чувствуем, и всем тем, что окружает нас.

*«Структура сознательного ума – это совокупность определенных паттернов восприятия, мышления и реагиро-*

вания. Человек принимает определенную установку, из которой вытекает его поведение. Установка – это то, что человек думает по поводу чего-то. Правила игры определяются установками присутствующих» (Милтон Эриксон).

*Слонят в Индостане привязывают к шесту тонкой веревкой. Слонята не могут оторваться от шеста и привыкают не сопротивляться. И когда вырастают в слонов, они уже не пытаются убежать и послушно остаются привязанными на тонкой веревке к небольшому шесту.*

По мере развития упрощенной модели реальности, создающей соответствующий контекст понимания, эта модель начинает выполнять роль фильтра между сознанием и самой объективной реальностью, определяя, таким образом, значение происходящих событий и формируя ответную реакцию. Это и есть то, что Милтон Эриксон называл сознательным умом.

Теперь пришло время поговорить о том, что за лев наш второй тигр.

*"– Вы мягкий знак специально не выговариваете?"*

*– Иногда специально, иногда машинально."*

**БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ** – это то, что хранит и использует все воспоминания, навыки и информацию, обеспечивая

автоматическое функционирование человека.

И бессознательный ум регулирует пульс, дыхание, непроизвольные движения и поведение, интонации и многие другие автоматические процессы. Язык бессознательного ума – образы, ощущения, эмоции. Бессознательный ум использует образное мышление.

*«Бессознательный ум – это обширное хранилище воспоминаний и приобретенных навыков. Бессознательное становится таким хранилищем, поскольку вы не можете хранить все, что знаете, только лишь в сознательном уме. Именно по этой причине бессознательный ум начинает выполнять роль резервуара неиспользуемой информации. Поэтому и большую часть из того, чему вы научились на протяжении жизни, вы используете в процессе своего функционирования автоматически» (Милтон Эриксон).*

*«При гипнозе мы используем бессознательный ум. Что я называю бессознательным умом? Я имею в виду своего рода „обратную сторону“ ума, хранилище знаний, приобретенных в процессе обучения. Этим хранилищем и является бессознательный ум» (Милтон Эриксон).*

*«Бессознательное само по себе, не преобразованное в осознанное, составляет наиболее существенную часть психологического функционирования человека. Ваше бессознательное знает все, больше, чем сознательный ум, и оно скрывает от вас, от вашего сознательного ума все, что вам*

*не следовало бы, как оно считает, осознавать.*

*Когда человеческие существа научились чему-то, они передают результаты обучения тем силам, которые управляют их телом.*

*Бессознательный ум состоит из всего того, чему вы научились на протяжении жизни. Многие из этого вы полностью забыли, но оно используется для обеспечения автоматизма функционирования. Так все ваше поведение в значительной степени определяется автоматическим функционированием забытых воспоминаний» (Милтон Эриксон).*

## **ТРАНС**

*"– Я будущее умею предсказывать, только мне надо в транс впасть. Водка есть?"*

*– Нет.*

*– Все, я в трансе. Вижу будущее! "*

Мы будем говорить о том трансе, который вызываем в человеке для повышения его внушаемости, то есть способности человека некритично принимать идею и непроизвольно на нее реагировать.

ТРАНС – это состояние повышенной готовности человека к принятию информации и непроизвольному реагированию. Состояние человека, когда внимание сфокусировано, активность привычных правил снижена, а восприятие, мышление и реагирование непроизвольны.

Мы с вами разделяем гипноз как процесс и транс как состояние.

ТРАНС – состояние, когда человек анализирует и реагирует, ориентируясь на предложенную реальность (гипнотизером или самим человеком). При этом частичная ориентация на текущую реальность может сохраняться.

Вот что писал Милтон Эриксон о транс: «ТРАНС – это внутренне направляемое состояние, в котором многочисленные фокусы внимания, характерные для обычного повседневного сознания, ограничены до небольшого количества внутренних реальностей.

В ОБЫЧНОМ СОСТОЯНИИ СОЗНАНИЯ вы постоянно ориентируетесь на конкретную реальность вокруг вас, общий контекст мысли и речь. И внимание распределяется между тем, что я говорю вам, и всем тем, что окружает вас. В ТРАНСЕ люди утрачивают общее осознание реальности (ориентацию на реальность) и общий контекст мыслей и речи.

ТРАНС – это отказ от контроля как над внутренними процессами, так и над внешним поведением. Таким образом, процессы познания, образного мышления и эмоций переживаются как протекающие самостоятельно, произвольным образом.

ТРАНСОВЫЕ ОЩУЩЕНИЯ И РЕАКЦИИ связаны с возможностью отказаться от направляющих и лимитирующих



функций обычной системы отсчета.

В ТРАНСЕ процессы познания, образного мышления и эмоций переживаются как протекающие самостоятельно, произвольным образом. Ассоциации, ощущения, чувства, движения и психические механизмы могут действовать совершенно самостоятельно. Этот автономный поток ненаправленного опыта и есть простой способ определения транса.

**ВНУТРЕННЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ПОИСК** является базовой основой транса.

В ТРАНСЕ выбор или поведение начинают осуществляться на более произвольном уровне, за пределами обычного, произвольного и волевого контроля человека.

ТРАНС – это преобладание бессознательного ума над сознательным умом.

### **ЦЕЛЬ НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА:**

- 1) обеспечить сотрудничество;
- 2) обеспечить внимание (уменьшить число фокусов внимания до нескольких внутренних реальностей);
- 3) способствовать изменениям в привычных паттернах управления и контроля (депотенциализации правил);
- 4) способствовать восприимчивости к собственным внутренним ассоциациям и психическим процессам, которые могут быть интегрированы в нужные реакции».

## ИДЕОДИНАМИКА

*"Мужчина едет в автобусе. Видит написано: «Начальник – быдло». Думает про себя: «Жена – сука. Денег – нет». А на правом плече сидит ангел и записывает: «Начальник – быдло. Жена – сука. Денег – нет. Странно, он это уже вчера заказывал»."*

ИДЕОДИНАМИКА – это основа для гипноза, ее базовое понимание дает нам возможность активировать бессознательные ассоциативные паттерны и вызвать нужные поведенческие реакции.

Дадим определение идеодинамики.

ИДЕОДИНАМИКА – это автоматическая самореализация образов и представлений в движении, ощущении, эмоции и мысли человека, без участия сознания.

Чтобы продемонстрировать, как она работает, расскажу о том, как мой друг ест лимон. Он режет его не как обычно, тонкими кружочками, а на четыре части. Берет четвертинку лимона в руки и начинает есть, как яблоко, откусывая большими кусками и тщательно пережевывая. Я когда на это смотрю, аж...

Что вы почувствовали? Если привкус лимона, то это и был один из идеодинамических феноменов, а именно идеосенсорный – вызывающий вкус, ощущения.

Еще есть идеомоторный (вызывающий движения), идеоэ-

мотивный (эмоции) и идеокогнитивный (мысли, память, грезы).

Идеодинамические феномены являются одной из базовых идей в гипнозе. Мы используем их для вызова произвольных реакций.

*"Если ты много говоришь «конфеты», то становится сладко."*

Пример использования идеодинамических феноменов:

Когда после университета я служил в армии и рассказал сослуживцам, что увлекаюсь гипнозом, они попросили показать. Я предложил подождать, когда к нам подойдет солдат, который не слышал нашего разговора, и я сделаю так, что он захочет сходить в туалет. И вот когда к нам подошел солдат, я, как будто продолжая историю, сказал, обращаясь к своим собеседникам: «Я так хотел в туалет, а сходить было негде. И сами знаете, когда хочется сильно ссать, то остальное становится неважно. И я шел очень быстро, почти бежал к туалету, забежал, хлопнув дверью, расстегнул штаны и – о, какой же это кайф!» Вновь прибывший солдат поднимается и начинает двигаться по направлению к туалету. Остальные солдаты – туда же. Так они узнали о существовании идеодинамики.

**ВНУШЕНИЕ. КОСВЕННОЕ ВНУШЕНИЕ. ВНУ-**

## **ШАЕМОСТЬ.**

*"– Перед вами появился медведь. Какие будут ваши действия?"*

*– Произвольные или непроизвольные?"*

Перейдем к идее, которую мы предлагаем человеку или внушаем.

Что же такое внушение?

Как сказал Андре Вайценхоффер, «ВНУШЕНИЕ – это обращение, вызывающее непроизвольную и часто неосознанную реакцию».

То есть реакция непроизвольная, но иногда мы можем ее осознать, то есть заметить. А можем и не осознать, не обратить на нее внимание.

Внушения могут быть прямые и косвенные. В разговорном гипнозе мы чаще используем косвенные. Подробнее о видах прямых и косвенных внушений мы поговорим ниже. А пока разберемся, что же такое это косвенное внушение и внушаемость.

**КОСВЕННОЕ ВНУШЕНИЕ** – это процесс вызывания непроизвольной реакции человека способами, которые находятся вне его сознательного контроля, то есть теми способами, которые человек не может сознательно поставить под сомнение.

**ВНУШАЕМОСТЬ** состоит из двух элементов: способности принимать импульс извне и способности мысли влиять на физиологическое состояние (идеопластичности).

Отсюда и вытекает одно из определений разговорного гипноза как коммуникации, улучшающей принятие и непроизвольное реагирование человека.

**МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ И ВНУШЕНИЯ В ДВУХ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ:**

1. СПОСОБСТВУЕМ ПРИНЯТИЮ ВНУШАЕМОЙ ИДЕИ.

2. СПОСОБСТВУЕМ НЕПРОИЗВОЛЬНОМУ РЕАГИРОВАНИЮ НА ВНУШАЕМУЮ ИДЕЮ.

## **СТРУКТУРА РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА**

*"Секрет калмыцкой солянки: берем кастрюлю с солью, добавляем щепотку борща, но главное – не переборщить с борщом, а то борщ получится."*

**СТРУКТУРА РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА** – это скелет, а техники – это мышцы разговорного гипноза. Или техники – это ингредиенты для приготовления борща, а структура – это последовательность использования ингредиентов в процессе приготовления.

**СТРУКТУРА РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА** состоит из

пяти шагов:

1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ.
2. ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ.
3. ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ.
4. ВНУШЕНИЕ, ВНУТРЕННИЙ ПОИСК, РЕАКЦИЯ.
5. ОТВЛЕЧЕНИЕ.

То есть:

1. Мы присоединяемся к человеку, создавая раппорт, или доверительные отношения.
2. Фиксируем его внимание на объектах текущей реальности или идеях, связанных с текущей реальностью и интересных для человека.
3. Депотенциализируем сознание или удивляем человека, снижая уровень его сознательного контроля.
4. Предлагаем внушение или идею косвенно, то есть таким образом, что реакция на внушение появляется изнутри автоматически, что и характеризует ее как гипнотическую реакцию.
5. Отвлекаем внимание на новую тему или объект, снижая осмысление предыдущих действий и коммуникации.

Пример использования структуры разговорного гипноза:

Рядом с Красной площадью и Большим театром в Москве есть популярный ресторан, который называется «Страна, которой нет», и он настолько популярный, что вечерами туда

нелегко попасть без предварительной записи. И я вместе с женой и дочкой после спектакля в Большом театре решили в нем поужинать. Зайдя в ресторан, мы увидели очередь к девушке, встречающей гостей, которая разворачивала большинство посетителей обратно, потому что свободных, незабронированных столов не было. А кушать хотелось. Мы подошли к встречающей нас сотруднице ресторана, и я начал коммуникацию.

### 1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ.

«Добрый вечер. Давно нас ждете?» (Был действительно вечер, подразумевается, что он добрый и по-доброму для нас закончится и что она нас ждет, то есть, возможно, мы записывались.)

Реакция девушки: она открывает журнал бронирования.

### 2. ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ.

«Моя фамилия Миронов». (Подразумевается, что мы записывались ранее и моя фамилия есть в журнале резерва столиков.)

Реакция девушки: она фиксирует свое внимание на журнале в поиске моей фамилии среди резерва.

### 3. ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ.

«Я очень давно записывался. Может быть, год назад». (Депотенциализирует и удивляет девушку, потому что, во-первых, журнал не рассчитан на такой период записей и, во-вторых, это может быть правдой. Кроме того, девушка не может выйти из коммуникации или сказать, что я ее обманываю,

исходя из рамки вежливости и ее ролевой позиции.)

Реакция девушки: она удивляется и как бы подвисает, попадая в состояние замешательства, не зная, что дальше делать.

#### 4. ВНУШЕНИЕ.

«Вы можете приятное для девочки сделать? Нам нужен маленький столик. Спасибо вам большое. Куда нам пройти?» (Дается простое и приемлемое в данном контексте внушение. Сказанное «спасибо» подразумевает, что просьба будет выполнена и есть за что благодарить. «Куда нам пройти?» – это косвенное внушение в форме вопроса, подразумевает, что есть столик, к которому можно пройти, и переключает человека на следующий шаг выполнения внушения.)

Реакция девушки: она автоматически начинает двигаться вглубь зала, к столикам, реализуя внушение, так как для нее в тот момент это намного комфортней, чем оставаться в состоянии замешательства.

#### 5. ОТВЛЕЧЕНИЕ.

«У вас всегда вкусная кухня и приятная атмосфера». (Отвлекаем, переключая внимание на что-то другое.)

Реакция девушки: она спокойно улыбается.

## **БАЗОВЫЕ ТЕХНИКИ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА**

*"Подросток уже понял технику поцелуя, но пылесос было не остановить."*



**БАЗОВЫЕ ТЕХНИКИ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА** – это техники, которые позволяют вызывать и поддерживать состояние транса, то есть состояние повышенной готовности человека к принятию информации и непроизвольному (автоматическому) реагированию.

Это фундаментальная база специалиста разговорного жанра. Поэтому мы уделяем этим техникам особое внимание. Желательно поставить их на автомат.

**К БАЗОВЫМ ТЕХНИКАМ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА ОТНОСЯТСЯ:**

1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ.
2. РАТИФИКАЦИЯ.
3. УТИЛИЗАЦИЯ.
4. ДИССОЦИАЦИЯ.
5. РЕЛЯТИВИЗАЦИЯ.
6. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЯЗЫКА.
7. ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ.
8. ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ.
9. ОТВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ.

Рассмотрим их подробнее, каждую отдельно.

## **ПРИСОЕДИНЕНИЕ**

*"Старый ковбой заходит в бар, заказывает кружку пива.*

*К нему подходит молодая девушка и спрашивает:*

*– А вы настоящий ковбой?*

*– Девушка, я всю жизнь стрелял из кольта, разводил коров, косил сено, выращивал телят, строил загоны для скота, конечно, я ковбой.*

*– А я лесбиянка – я все время думаю о женищинах: просыпаюсь и думаю о женищинах, ем и думаю о женищинах, принимаю душ и думаю о женищинах, даже сейчас думаю о женищинах. А вы точно ковбой?*

*– Знаешь, я всю жизнь думал, что я ковбой, а сейчас думаю, что я лесбиянка."*

**ТЕХНИКИ ПРИСОЕДИНЕНИЯ** позволяют установить раппорт, или доверительные взаимоотношения. Доверие нужно установить быстро.

Текущая реальность, контекст ситуации и учитывание интересов и мотивации человека во многом определяют дальнейшее принятие или непринятие внушений. При присоединении вы используете модель коммуникации и внушения, наиболее близкие к текущей ситуации и контексту, установкам, поведению и мотивации человека.

Присоединение к человеку может быть **СИММЕТРИЧНОЕ** (равные, зеркально отражающие друг друга) и **РОЛЕВОЕ** (начальник и подчиненный; мужчина и женщина; преподаватель и ученик).

Присоединяясь симметрично, вы становитесь максималь-

но похожим на человека в поведении и высказываниях. Вы двигаетесь похоже, говорите с такой же скоростью и громкостью, как человек, используете в речи предпочитаемые им слова и обороты.

При ролевом присоединении вы ведете себя согласно ожиданиям человека от текущей ролевой модели. Если вы хирург, то, конечно, модель поведения перед пациентом должна быть уверенная. Не уверенный в себе хирург может вызвать у человека ненужные сомнения и опасения.

**ПРИСОЕДИНЯТЬСЯ МОЖНО:**

1. К ВНЕШНЕЙ РЕАЛЬНОСТИ.
2. К ПОВЕДЕНИЮ.
3. К ВНУТРЕННЕЙ РЕАЛЬНОСТИ.

## **ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ВНЕШНЕЙ РЕАЛЬНОСТИ**

*"Психологи и философы собрались в поход. Перед выходом решили принять по сто грамм, потом еще по сто, потом еще. Закончилось тем, что они прямо в квартире на паркетe разбили палатку и улеглись в спальнях мешках. Утром философ просыпается, подходит к окну и говорит: «И что? Вот это и есть такая объективная реальность?»"*

ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ВНЕШНЕЙ РЕАЛЬНОСТИ происходит через описание, и взаимодействие с объектами и событиями (явлениями) объективной реальности максималь-

но похоже на описание и взаимодействие с ней человека, к которому вы присоединяетесь.

В обычном состоянии сознания человек ориентируется на окружающую реальность: на предметы вокруг, события. Чем больше ваше описание реальности и поведение совпадают с представлениями человека, тем выше доверие и меньше уровень сознательного контроля с его стороны.

Пример присоединения к внешней реальности:

Захожу в небольшую кофейню. Заказываю чашечку кофе. Девушка готовит и общается как-то холодно. Говорю ей: «А вы знаете, что было одно исследование о пользе кофе и чая длиною в жизнь, – она смотрит на меня и внимательно слушает. – Так вот, во Франции двух близнецов посадили в тюрьму пожизненно. И одного поили всю жизнь чаем, а другого – кофе. Первая хорошая новость в том, что оба прожили долгую жизнь. А вторая хорошая новость в том, что тот, кто пил кофе, прожил на несколько лет дольше». Девушка делает паузу и говорит: «А меня зовут Анна!»

## **ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ПОВЕДЕНИЮ**

*"От радости кто-то подпрыгивает, кто-то приседает."*

ПРИСОЕДИНЯЯСЬ К ПОВЕДЕНИЮ, мы присоединяемся к движениям, позе, дыханию, речи и голосу.

Мы наблюдаем за поведением человека и копируем его.

Не полностью, не превращаясь в обезьянку. Но основные характеристики и манеры копируем.

*Кабинет логопеда. Мужик заглядывает внутрь: «Мона?»*  
*Логопед: «Да вам не мона, а нуна!»*

Если человек сидит в расслабленной позе, то и мы сядем расслабленно. Если человек быстро говорит, то и мой ритм речи будет быстрым. Если у человека глубокое дыхание, то и мое дыхание станет глубоким.

Пример присоединения к поведению:

Сажу вечером в кафе. Клиентов нет, я один и пару официанток. Неожиданно заходит бомж и направляется к подсобке. Официантки пытаются его остановить и вежливо говорят, что туда нельзя. Он бросает на них быстрый взгляд и говорит: «Пошли на ...!» – и продолжает двигаться к подсобке. Понимаю, что других мужчин рядом нет и девушкам можно помочь. Когда бомж проходит мимо моего столика, я ему на чистом русском языке говорю: «Уе... отсюда или дам пи...» Бомж пристально смотрит на меня и разворачивается к выходу.

## **ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ВНУТРЕННЕЙ РЕАЛЬНОСТИ**

*"Два алкоголика выходят из дома:"*

– О, собака полетела!

– Это не наша собачка. Это наркоманская."

ПРИСОЕДИНЯЯСЬ К ВНУТРЕННЕЙ РЕАЛЬНОСТИ, мы присоединяемся к правилам человека, его ценностям и убеждениям, целям и мотивации, его собственному прошлому и будущему опыту.

Правила, ценности, убеждения, цели человека мы можем услышать от него и минимум на время нашей коммуникации разделить их и относиться к ним с уважением.

Хорошо подчеркнуть, что ваши цели и ценности имеют что-то общее. А общее есть всегда.

А как присоединиться к прошлому или будущему опыту человека? Для этого мы используем неопределенные слова.

*"У него были настолько неопределенные планы на вечер, что он купил презервативы и шпатель."*

Неопределенные слова – это так называемые родовые наименования. Они обобщают или относят слово к определенной группе с более общим описанием. Например: стол, стул, шкаф – это мебель; рубашка, куртка, носки – одежда; мальчик, женщина, мужчина, бабушка – люди.

Пример присоединения к внутренней реальности:

Присоединяясь к прошлому опыту, мы как бы сопровож-

даем человека в определенное воспоминание, и, описывая его неопределенными словами, мы как бы создаем рамку, а картину внутри заполняет сам человек. Например, я могу описать свою школу: «Я помню свою школу, где я учился, своих одноклассников. Ту школьную мебель и учебники. Наших учителей и перемены между уроками. И много-много всего хорошего». Я описал школу без конкретики очень общими чертами. И любой человек, читая или слушая это описание, может наполнить его своими собственными подробностями: какое было здание школы, лица одноклассников, имена учителей, особенности мебели.

Мы можем также описывать будущий опыт человека. Например, я могу сказать: «Человек может планировать свой будущий отдых. Потому что люди отдыхают по-разному. У каждого есть свои собственные предпочтения, как именно ты любишь отдыхать. Где, с кем». Тоже создается общая рамка, и человек наполняет ее своими красками.

## **РАТИФИКАЦИЯ**

*"Специально обученные кукушки подбадривают пенсионеров возле санатория."*

*"Парень, у которого первый секс был в машине, был не очень уверен в себе, но все прошло хорошо, потому что его очень подбадривала собачка на бардачке."*

**РАТИФИКАЦИЯ** – это подкрепление, подтверждение

нужной реакции в течение нескольких секунд после желаемой реакции.

Помните знаменитую собаку Павлова и формирование у нее условного рефлекса? Это об этом. Мы можем подкреплять движение человека в нужном нам направлении.

*"Человек с очень красивыми ладонями никогда не аплодирует – он одобрительно машет."*

Например, если мы хотим, чтобы человек чувствовал себя хорошо, мы можем подкреплять признаки радости, комфорта. Человек улыбнулся, и мы слегка киваем, как бы одобряя реакцию. Человек расслабился и мы улыбнулись в ответ, подтверждая правильное поведение.

Пример использования ратификации:

Девушка в метро кивала и улыбалась, когда молодой человек смотрел в ее сторону. И хмурилась, когда он смотрел в сторону другой девушки.

## **УТИЛИЗАЦИЯ**

*"Собрались мужики выпить. Говорят одному:*

*– Наливай!*

*Мужик отвечает:*

*– Не могу – руки трясутся!*

*Те опять:*



– Колбасы порежь.

*Мужик отвечает:*

– Не могу – руки трясутся.

*Рассвирепели мужики:*

– А что ты вообще можешь?

– *Посолить!"*

**УТИЛИЗАЦИЯ** – это признание любой реакции приемлемой и ее использование. Суть утилизации состоит в том, что мы вместо прямого направления человека позволяем проявляться любому его поведению и используем то, что проявляется.

Пример использования утилизации:

Мы с друзьями ехали в поезде на рыбалку и заказывали много чая в вагоне-ресторане. Через несколько часов чаепития официантка нам сказала: «Не могу больше слышать про чай!» – «Хорошо, тогда нам, пожалуйста, три яча».

## **ДИССОЦИАЦИЯ**

*"Знаете, почему задница разделена пополам по вертикали, а не по горизонтали? Чтобы при беге не аплодировала!"*

**БАЗОВАЯ ДИССОЦИАЦИЯ В ГИПНОЗЕ – ЭТО ДИССОЦИАЦИЯ СОЗНАТЕЛЬНОГО И БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО.** Диссоциация – это разделение, отделение. В коммуника-

ции мы выделяем часть информации для сознательного ума и часть информации для бессознательного ума.

Например, мы можем рассказывать истории и предложения, фразы или слова, относящиеся к логике, то есть более близкие для сознательного ума, произносить с легким наклоном головы влево. А предложения, фразы и слова, относящиеся к ощущениям, эмоциям, выделять с помощью легкого наклона головы вправо.

Конечно, можно разделять или диссоциировать информацию, выделяя ее интонацией, громкостью голоса, положением тела, жестами или мимикой. Это вопрос вашего личного удобства и навыка.

Милтон Эриксон говорил: «Намеренно расширяя дистанцию между сознательной и бессознательной частью психики, мы устанавливаем связь с бессознательным более простым образом, чем когда обе части личности используют для этого такое средство, как речь».

Кроме диссоциации сознательного и бессознательного бывают и другие виды диссоциации:

1. Временная диссоциация.
2. Пространственная диссоциация.
3. Диссоциация частей (тела, голоса, ощущения, мысли).

Михаил Романович Гинзбург, обучая, рассказывал: «Диссоциация характерна для транса. И в трансе есть словно две

психики: одна – связанная с сознанием и волей, а другая – не обладающая сознанием и волей, но способная осуществлять сложные акты. Это автоматические действия, диссоциированные от нормального сознания, неподконтрольные сознанию человека. Диссоциация часто возникает в трансе, она характерна для транса, это – типичный гипнотический феномен. Поэтому, способствуя диссоциации, мы способствуем трансу».

Пример диссоциации сознательного и бессознательного:

Идут переговоры представителей двух компаний. Представитель одной из компаний говорит: «С одной стороны, у наших компаний есть свои правила, интересы. *А с другой стороны, мы с вами люди и можем относиться друг к другу и общаться по-человечески*». Первое предложение выделяется чуть более громким голосом, а второе произносится тише. Первая часть сообщения выделяется для сознательного ума, а вторая часть, то есть второе предложение, выделяется для бессознательного ума.

## **РЕЛЯТИВИЗАЦИЯ**

*"В гимне футбольного клуба «Шинник» чаще всего повторяются слова «когда-нибудь» и «может быть»."*

*"Спецназовцы могут прыгнуть с двадцатого этажа и не разбиться. Ну могут и разбиться."*

**РЕЛЯТИВИЗАЦИЯ** – это превращение абсолютных высказываний в относительные с помощью слов «можете», «возможно», «может быть», «я не знаю». Слово «релятивизация» происходит от слова «релятивность» – относительность.

Мы смягчаем наши предложения, делая их менее категоричными. Мы не говорим жестко: «Наш с вами договор будет подписан». Мы говорим мягче: «Наш договор может быть подписан, когда мы согласуем все детали». Это звучит мягче. И при кажущейся мягкости во втором случае тоже подразумевается, что мы договор подпишем, нам только детали остается согласовать.

Смягчение высказываний можно делать, превращая ассоциирующие предложения в диссоциирующие. Например, вместо «вы примете это решение» можно сказать «решение придет». Как будто оно приходит само по себе, без усилий со стороны человека. Так фраза принимается человеком легче.

Пример использования релятивизации:

На переговорах: «Я не говорю, что мы с вами договоримся. Я говорю, что мы можем договориться, когда найдется взаимовыгодное решение».

**ЧЕТЫРЕ ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ЯЗЫКА В  
РАЗГОВОРНОМ ГИПНОЗЕ**

*"Женищина, тридцать лет проработавшая на почте, языком поклеила обои."*

*"Учитель русского языка, попав себе молотком по пальцу, сначала говорит «кому, чему», а потом «с чем и с кем»."*

Язык в разговорном гипнозе с его смысловыми и интонационными характеристиками – это один из двух основных инструментов коммуникации. Мы обращаем особое внимание на многоуровневость языка, умение говорить на языке клиента, учитывать и использовать резонанс слов и управлять коммуникацией через активизирующие ассоциации слова. Об этом по порядку.

## **1. Многоуровневость языка**

*"Ученик третьего «Б» класса сделал три вещи одновременно: сорвал трусы, урок и голос учительницы литературы."*

*"Брови Брежнева – это усы Сталина на высшем уровне."*

**МНОГОУРОВНЕВОСТЬ ЯЗЫКА** – это использование общего контекста, смысла рассказываемого для того, чтобы занять внимание сознания, в то время как отдельные предложения, фразы и слова внутри рассказываемой истории содержат индивидуальные ассоциации, направленные на вызов произвольной, то есть гипнотической реакции. И эти отдельные фразы и слова ведут свою собственную работу внут-

ри человека, направляя через внутренние ассоциации его реакцию в определенную сторону.

Такая реакция появляется у человека как бы сама по себе. Она может не осознаваться, или, осознав новую или неожиданную собственную реакцию, человек может удивиться.

Истории, метафоры, шутки могут давать сильное впечатление, вызывая новые идеи или неожиданные поведенческие реакции.

## **2. Клиентский язык**

*"Иван знал девять иностранных языков. На одном даже разговаривал!"*

*"Бабушка говорит:*

*– Вышел добрый молодец в чисто поле и крикнул молодецким покриком!*

*– Бабушка, а как это «молодецким покриком»?*

*– Э-ге-гей, твою мать!"*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛИЕНТСКОГО ЯЗЫКА** – это использование характерных для клиента речевых оборотов, фраз, выражений, слов.

Милтон Эриксон подчеркивал: «При наведении транса по возможности всегда используйте собственные слова и опыт человека».

Пример использования клиентского языка:

Работал я директором в торговой компании по оптовой продаже строительных материалов. Подходит ко мне менеджер из отдела продаж и говорит: «Алексей Александрович, меня клиент оскорбляет, я не могу так работать», – и протягивает мне телефон. Беру трубку и слышу голос прораба: «Я не х... не пойму, что за нах... за материал?!» Отвечаю похожими интонациями: «Не выживайся, покупай, охренный материал!» Пауза три секунды, и слышу голос: «Так бы сразу и сказали!» Этот прораб стал нашим постоянным клиентом.

### 3. Резонанс слов

*"Это вы матом сказали? Нет? Значит, музыкой навеяло!"*

*"Один восточный властелин увидел сон – будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он призвал к себе толкователя снов. Тот выслушал его и сказал: «Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких». Эти слова вызвали гнев властелина. Он велел бросить несчастного в тюрьму и призвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал: «Я счастлив сообщить тебе радостную весть! Ты проживешь долгую жизнь и переживешь всех своих родных». Властелин был обрадован и щедро наградил предсказателя. Придворные удивились. «Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой предшественник, так почему же*

*он был наказан, а ты вознагражден?» – спрашивали они. На что последовал ответ: «Все зависит от того, как сказать то, что сказано»."*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗОНАНСА СЛОВ** – это использование позитивного и негативного резонанса произносимых слов. Слова существуют в ассоциативной сетке с другими словами. Слова связаны с закодированным опытом человека. Если вы хотите улучшить самочувствие человека, то лучше использовать слова с позитивным резонансом. Если нужно ослабить позиции человека, то подойдут слова и фразы с негативным резонансом.

Иногда внутренний резонанс вызывает не основное значение слова, а опыт человека, связанный с данным словом или фразой. Например, у разных людей будет разное отношение к одним и тем же именам. И связано это не со звучанием имен, а с ранее приобретенным жизненным опытом от общения с человеком с таким именем.

Позитивный или негативный резонанс слов может передаваться через ассоциативно находящиеся рядом слова. Например, если человек не любил учебу в музыкальной школе, то слово «пианино» или «скрипка» может вызывать негативный резонанс, негативные эмоции у человека.

Пример использования резонанса слов:

Если мы хотим улучшить состояние человека, то вместо



«Это плохое решение» говорим: «Это не очень хорошее решение». Вместо «Это будет очень долго» говорим: «Это будет не очень быстро».

#### **4. Активизирующие слова**

*"Если вероятность процент, то активность должна быть двести!"*

**АКТИВИЗИРУЮЩИЕ СЛОВА** – это слова, запускающие внутренний поиск и ассоциации человека в нужном направлении.

Если вы хотите вызвать у человека состояние заинтересованности, то нужно использовать те активизирующие слова, которые будут двигать ассоциации человека в сторону заинтересованности. Например, существительные: интерес, любопытство, удивление. Глаголы: заинтересоваться, привлекать, интриговать. Прилагательные: интересный, необычный, выделяющийся.

Пример использования активизирующих слов:

«Алло! Тещенька, я вас люблю. Я, говорю, люблю! Слышите, нет – ЛЮБЛЮ! Говорю по буквам: Лахудра, Юродивая, Бестолочь, Лахудра, Юродивая!»

#### **ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ**

*"Правило хирургов: «Хорошо зафиксированный пациент в*

*анестезии не нуждается»."*

*"Закон актеров: «Публика, захваченная действием на сцене, не чувствует своей жопы»."*

**ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ.** После присоединения к человеку мы переходим ко второму шагу разговорного гипноза – к фиксации внимания.

В обычном состоянии сознания внимание человека распределено на окружающей реальности, активизируя и задействуя множество привычных правил человека для восприятия, мышления и реагирования.

Фиксируя внимание человека, мы автоматически сужаем фокус внимания, и его привычные системы отсчета могут быть ослаблены. То есть они на время частично или полностью выключаются, и готовность человека к изменениям возрастает.

Как или на чем фокусируем внимание? Мы фокусируем внимание человека на идеях или элементах текущей реальности контекстом интересной темы или вопросами, или невербально. Сужая внимание до конкретной задачи, человек сосредотачивает внимание на вас.

Ниже мы рассмотрим различные способы фиксации внимания.

## **1. Фиксация внимания интересующим, мотивирую-**

## **щим материалом**

*"В американской тюрьме приговорили заключенного к электрическому стулу, а он очень толстый и не влезает в электрический стул. Его посадили на диету – не худеет. Начали гонять спортивными упражнениями – не худеет. Посадили на хлеб и воду – не худеет. Тюремщик говорит: «Слушай, ну почему ты не худеешь?» – «Никакой мотивации»."*

**ИНТЕРЕСУЮЩИЙ, МОТИВИРУЮЩИЙ МАТЕРИАЛ** – это интересная для человека тема об идеях или элементах реальности, относящейся к данной ситуации.

Ранее я приводил пример о присоединении к человеку по внешней реальности. Одновременно проводилась и фиксация внимания на актуальной для человека теме.

Пример фиксации внимания на интересующем и мотивирующем материале:

Захожу в небольшую кофейню. Заказываю чашечку кофе. Девушка готовит и общается как-то холодно. Говорю ей: «А вы знаете, что было одно исследование о пользе кофе и чая длиною в жизнь, – она смотрит на меня и внимательно слушает. – Так вот, во Франции двух близнецов посадили в тюрьму пожизненно. И одного поили всю жизнь чаем, а другого – кофе. Первая хорошая новость в том, что оба прожили долгую жизнь. А вторая хорошая новость в том, что тот, кто пил кофе, прожил на несколько лет дольше». Девушка

делает паузу и говорит: «А меня зовут Анна!»

## **2. Фиксация внимания фиксацией взгляда**

*"– Дорогая, посмотри мне в глаза, что ты видишь?"*

*– Там тьма и будто темный лес устрашающий.*

*– В глаза смотри, а не в ноздри."*

**ФИКСАЦИЯ ВЗГЛЯДА** – это привлечение внимания человека на достаточно продолжительный период времени к определенному объекту или субъекту текущей реальности.

Сосредотачиваясь на определенной точке, человек автоматически отрезает боковое зрение. Точка начинает занимать все большее поле зрения. Это может удивлять человека и подготавливать его к следующим шагам разговорного гипноза.

Пример фиксации внимания фиксацией взгляда:

Девушка не могла испытать состояние транса на тренинге. Я предложил не отрываясь смотреть в мой левый глаз и отслеживать изменение размера моего зрачка.

## **3. Фиксация внимания невербаликой, пантомимой**

*"Сурдопереводчик одесских новостей может одним жестом показать, что хороших новостей сегодня не будет."*

*"– Слушай, за что тебя бабы только любят?"*

*– Не знаю, – ответил он и облизнул свои брови."*

**НЕВЕРБАЛИКА И ПАНТОМИМА** – это хорошие инструменты для фиксации внимания. Они тем более хороши, что используются параллельно с передачей вербальной информации, то есть параллельно с тем, что вы говорите.

Используя определенные жесты, движения, позы, мимику, вы можете передавать ту же информацию, что и словами, которые в этот момент произносите, а можете доносить совершенно другие смыслы.

Пример фиксации внимания невербаликой и пантомимой:

В кафе за соседним столиком сидела молодая мама с ребенком. Неожиданно ее взгляд стал каким-то замороженным и зафиксированным. Посмотрев в направлении ее взгляда, я увидел приближающегося к их столику мужчину. Мужчина смотрел пристально, не моргая, на молодую маму, правая рука была поднята и два оттопыренных пальца дрожали как крылья бабочки у его красивых карих глаз. Внимание женщины было зафиксировано. Мое тоже.

#### **4. Фиксация внимания воображением и визуализацией**

*"У меня песня на воображение... Ну как вам?"*

**ВООБРАЖЕНИЕ И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ** – это фиксация внимания через предложение идеи на воображение: представить что-то, вообразить, сфантазировать.

Человек фокусирует внимание на воображаемой реальности и тем самым снижает внимание к текущей внешней реальности.

Вы можете обращаться к воображению через уже знакомые ему конкретные образы или через метафоры.

Пример фиксации внимания воображением и визуализацией:

Иногда на тренинге я могу сказать: «Вообще-то я высокий, голубоглазый, широкоплечий блондин. Просто не выспался сегодня. Вот завтра выплююсь и...» Это, с одной стороны, затрагивает воображение человека, а с другой стороны, фиксирует его внимание на моей персоне.

## **5. Фиксация внимания каталепсией**

*– Лева, я восхищен вашими чувствами! Вы с Софой вместе живете уже тридцать лет и тем не менее, гуляя по городу, всегда держитесь за руки!*

*– Сема, если я ее отпущу, она обязательно что-нибудь купит."*

**КАТАЛЕПСИЯ** – это классический гипнотический феномен – зависание руки (или ноги, или всего тела).

Мы работаем в обычной коммуникации, поэтому для фиксации внимания каталепсией ищем и применяем бытовые ее формы.

Например, при рукопожатии мы можем задержать руку человека чуть дольше, чем общепринято, или при протягивании документов, когда человек берет их в руки, мы не сразу отпускаем их, как бы придерживаем несколько секунд. И в этот момент у человека внимание фиксируется, сознательный контроль ослабевает, и можно давать короткое и подходящее по контексту и мотивации человека внушение.

Милтон Эриксон говорил: «Каталепсия ведет к внутренней установке поиска, чувствительности и ожиданию дальнейших руководящих стимулов со стороны терапевта. Фактически постановка каталепсии руки представляет собой невербальное внушение. Мы как бы предлагаем клиенту зафиксировать руку в определенном положении почти незаметными покачивающимися, пробующими движениями. Когда рука зафиксировалась, это значит, что предложение принято, что человек сотрудничает и что вербально сформулированные предложения с большой вероятностью будут приняты. Поскольку мышечный тонус балансируется на уровне мозжечка, то есть подкорковой структуры, на уровне сознания все это остается совершенно неосознанным».

Пример фиксации внимания каталепсией:

Цыганки используют каталепсию для фиксации внима-

ния. Они часто предлагают погадать. Фактически это и есть постановка руки в каталепсию. Правда, они и много других интересных техник используют одновременно.

## **6. Фиксация внимания формами внутреннего опыта**

*"Если один дальнобойщик спит, ведет напарник. Если спят оба, ведет более опытный."*

*"Вчера постирал джинсы. Теперь у меня есть чистые джинсы, чистый мобильник и опыт в отмывании денег."*

**ФОРМЫ ВНУТРЕННЕГО ОПЫТА** – это опыт, который уже есть у человека. Для фиксации внимания мы используем формы опыта, которые мотивируют человека или интересны ему, или формы его опыта, которые близки к нужному нам состоянию.

Сюда же относится опыт раннего научения: опыт, связанный с научением, которое было ранее, обучение хождению, говорению, чтению и многому другому.

Пример фиксации внимания формами внутреннего опыта:

Если молодой человек хочет вызвать состояние влюбленности у девушки, то на встрече с ней он может рассказать историю о первой любви книжную, или придуманную, или свою. Если история рассказана с помощью неопределенных



слов, то внимание будет зафиксировано на внутреннем опыте девушки, связанном с первой влюбленностью, и состояние влюбленности будет у нее вызвано. Остается только перенаправить это состояние на другого мужчину. Это чуть другая техника.

## **7. Фиксация внимания вопросами**

*"Муж спрашивает жену: «Дорогая, сколько тебе нужно времени, чтобы через пять минут ты была готова?»"*

**ВОПРОСЫ** – это хороший способ фиксации внимания. Вопрос фиксирует и фокусирует внимание, погружая человека в его собственную матрицу ассоциаций в поисках ответов на ваши вопросы.

Вопросы воспринимаются как вежливая форма коммуникации. На самом же деле это одна из мощнейших форм косвенных внушений и переключений внутренних состояний человека.

Пример фиксации внимания вопросами:

«Все ли люди помнят свой первый секс? Когда это было? Какое время суток? Где? Какие предметы были вокруг? Какие звуки? Свое дыхание?»

## **ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ**

*"На груди у мужчины должно быть много волос, чтобы"*

*женщина могла в них запутаться."*

**ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ** – это временное ослабление привычных способов восприятия, мышления и реагирования человека. Или временное снижение активности (или деавтоматизация) привычных способов функционирования человека (или привычных систем отсчета). Это способ расширить границы личных ограничений. Это и есть процесс вхождения в транс. Это и обход сопротивления. Это и временный отказ от заученных ограничений.

Если говорить совсем простыми словами, то депотенциализация сознания – это слова или действия одного человека, направленные на удивление, конфуз, шокирование, озадаченность, растерянность другого человека, вызов состояния замешательства, когда человек не знает, что ему прямо сейчас делать.

Депотенциализация ведет к разрушению привычных способов мышления и поведения. В этот момент возникает возможность изменений и появления новых способов мышления и поведения.

Депотенциализация снижает сознательный контроль и повышает вероятность принятия внушения. Человек как бы удивляется происходящему и пытается понять, что происходит.

Дальше возможны два варианта:

1. Вы предлагаете человеку приемлемое по контексту и его мотивации внушение.

2. Человек, размышляя, находит приемлемое для себя объяснение происходящему. Потому что любое, даже слабое объяснение для человека намного комфортней состояния неопределенности, связанного с депотенциализацией.

Милтон Эриксон писал: «Я стремлюсь привлечь внимание человека, а затем вызываю у него сомнение в том, что он должен думать или делать в данной конкретной ситуации. В результате человек становится восприимчивым к любому внушению, которое будет соответствовать данной ситуации».

Пример депотенциализации сознания:

Однажды ученик пошел вместе с наставником на кухню, чтобы принести кофе. Наставник взял кофейник и стал выливать кофе прямо на пол. Ученик отскочил в сторону, чтобы не забрызгаться, и закричал: «Подождите, подождите, у вас же нет чашки!» Наставник невозмутимо продолжал лить дальше. Пока ученик, совершенно сбитый с толку, смотрел на кофейные лужи на полу, наставник медленно и убедительно говорил: «Видите ли, господин Шефер, кофе – это ваши таланты, которые растрачиваются попусту. Кофе без чашки ничего не стоит, даже если его у вас в избытке, и ваши та-

ланты без дисциплины ничего не стоят».

## **ОТВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ**

*"Чтобы отвлечь сына от увиденного в спальне родителей, папа крикнул, что Деда Мороза не существует."*

**ОТВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ** – это пятый, завершающий шаг разговорного гипноза. Когда внушение дано, следует переместить фокус внимания на что-то другое.

Мы вместе с вниманием как бы смещаем и направление сознательного контроля, позволяя внушению развернуть ассоциативные связи внутри человека совершенно свободно.

Отвлечение лучше делать от двух до пяти минут, поскольку столько времени нужно, чтобы хорошо разорвать ассоциативные связи человека.

Отвлечение внимания может быть выполнено в двух формах.

### **1. Возвращение в начало коммуникации**

*"Убийца на карусели всегда возвращается на место преступления."*

Легко догадаться, что мы возвращаемся к теме, с которой началась наша коммуникация. Мы вызываем те же ассоциативные процессы, возвращаемся к той же истории или к тем же словам и идеям, что были вначале нашего разговора.

## **2. Отвлечение на новую тему**

*"Чтобы отвлечь внимание от дырки в носке, мальчик ударил именинницу табуреткой."*

Отвлечение внимания на новую тему тоже очень хорошо работает. И новая тема может быть абсолютно не связана с предыдущей. Потому что основная задача отвлечения – это разорвать ассоциативные связи с предшествующей коммуникацией.

Пример отвлечения на новую тему:

Есть такой анекдот.

Один иностранец приехал в колхоз, расположенный в Закавказье. Спрашивает у местных жителей:

- Как у вас с помидорами?
- Плохо с помидорами. Они у нас не растут.
- А как у вас с огурцами?
- С огурцами еще хуже. Они вообще не растут.
- Может, вы неправильно сажаете?
- О, если сажать, тогда, конечно, будут расти!

## **КОСВЕННЫЕ ВДУШЕНИЯ**

*"На круизном лайнере работал фокусник с одним и тем же набором фокусов. Попугай капитана выучил их все и начал прямо во время представлений кричать: «Он спрятал*

*это в рукаве. Это не та колода карт! Здесь двойное дно!» Фокусник, конечно, злился, но ничего с попугаем капитана поделатъ не мог. Корабль потерпел крушение, и фокусник и попугай оказались на одном деревянном обломке в море. Смотрят они друг на друга с ненавистью и молчат день за днем. Через неделю попугай сказал: «Хорошо, я сдаюсь. Где корабль?»»*

**КОСВЕННОЕ ВНУШЕНИЕ** – это процесс вызывания произвольной реакции человека способами, которые находятся вне его сознательного контроля.

**КОСВЕННЫЕ ВНУШЕНИЯ** побуждают ассоциации и психические процессы человека к автоматическому действию, переключая их в предсказуемые паттерны, без осознания того, как это происходит. Эта автономная деятельность ассоциаций и психических процессов и создает **ГИПНОТИЧЕСКОЕ ПЕРЕЖИВАНИЕ**. Суть гипнотической работы в вызываемых вашими внушениями естественных ассоциативных реакциях.

**БАЗОВЫЙ МЕХАНИЗМ ВНУШЕНИЯ:** предлагаем простые истины, которые автоматически вызывают обусловленные (зависимые, predetermined) ассоциации.

Михаил Романович Гинзбург говорил, что косвенное внушение – это способ забросить идею в обход сознательного

контроля, чтобы запустить нужные идеодинамические механизмы. И когда человек спохватывается, что-то уже произошло «само по себе», он уже сделал шаг в том направлении, которое считал для себя невозможным. И дальше изменение работает по механизму снежного кома.

Мы рассмотрим основные виды косвенных внушений.

## **СОСТАВНЫЕ ВНУШЕНИЯ**

*"Конкурс талантов в ПТУ состоит из трех этапов: по-ножовщина, шмон, СТЭМ."*

**СОСТАВНЫЕ ВНУШЕНИЯ** состоят из двух предложений (или больше), которые связываются союзами и взаимно усиливают друг друга. При этом логическая связь между ними может отсутствовать.

Составное внушение в его простейшей форме состоит из двух утверждений, связанных союзом «и» с небольшой паузой. Одно утверждение обязательно является очевидным трюизмом, приемлемым фактом, который задействует последовательность принятия, а другое является собственно внушением.

Внушение может стоять или до трюизма, или после него.

Трюизм, который стоит перед внушением, порождает последовательность принятия для внушения, которое затем дается.

Трюизм, который стоит за внушением, действует как усилитель.

Ниже раскроем четыре вида составных внушений.

### **1. Последовательность принятия и подкрепление**

*"– Дай пятьсот рублей, там Серега в лифте застрял!*

*– Не вижу связи!*

*– Так и не надо! «Пятьсот рублей» – просьба, «Серега в лифте» – новость! "*

**ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРИНЯТИЯ** – это констатация чего-то хорошего и очевидного, за которой следует предложение возможности: «Сегодня такой хороший день, пойдем в кино». Это как бы установка на «да».

**ПОДКРЕПЛЕНИЕ** – это наоборот: сначала идет предложение возможности, а затем констатация чего-то хорошего и очевидного: «Пойдем в кино, сегодня такой хороший день».

Последовательность принятия и подкрепление, по Милтону Эриксону, это «бытовые формы» составного внушения.

Милтон Эриксон говорил: «Последовательность принятия является еще одной базовой гипнотической формой для снятия ограничений жестких и негативистских сознательных установок. Значительные начальные усилия при каждом наведении транса затрачиваются на то, чтобы **ВЫЗВАТЬ УСТАНОВКУ ИЛИ СТРУКТУРУ АССОЦИАЦИЙ, КОТО-**



РАЯ БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПРЕДСТОЯЩЕЙ РАБОТЕ».

Мы полагаем, что «последовательность принятия» тесно связана с понятием раппорта, который традиционно всегда рассматривался как одна из основных характеристик отношений «терапевт – пациент» в гипнозе. Она является основой эриксоновского подхода к «сопротивляющимся» пациентам, которые обычно не могут контролировать свое собственное враждебное, защитное и саморазрушающее поведение.

Пример составного внушения в форме последовательности принятия:

По тротуару мимо цветочного магазинчика идут под руку парень и девушка. Продавец, улыбаясь, говорит им: «Какая красивая пара! Купите девушке цветы!»

В виде ПОДКРЕПЛЕНИЯ звучит чуть по-другому: «Купите девушке цветы! Вы такая красивая пара!»

## **2. Контингентное внушение**

*"– Мам, принеси воды.*

*– Сам встань и налей!*

*– Ну, мама, ну, принеси.*

*– Будешь канючить, дам ремня!*

*– Ну вот, будешь за ремнем вставать, заодно и воды принесешь!"*

**КОНТИНГЕНТНОЕ ВНУШЕНИЕ** – это констатация происходящего или того, что обязательно будет происходить, с присоединением внушения. «Контингентное» означает «непрерывное».

Выполнение внушения связывается с уже происходящими или неизбежными реакциями или событиями. Мы присоединяем внушение к тому поведению или реакции, которые уже начались. И инерция начатого поведения помогает развиваться гипнотической реакции на внушение.

«Продолжая читать эту книгу, вы можете ощутить нарастающую заинтересованность в том, чтобы применить эти техники на практике».

Пример составного контингентного внушения:

Перед завершением переговоров можно сказать: «Возвращаясь в офис, вы можете еще раз оценить преимущества нашего предложения».

«Возвращение в офис» – это процесс, который будет в ближайшем будущем у людей, с кем вы вели переговоры. А «оценить преимущества нашего предложения» – внушение.

### **3. Наложение противоположностей**

*"Если где-то нет кого-то, Значит, где-то кто-то есть. Только где же этот кто-то И куда он мог залезть?!"*

**НАЛОЖЕНИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ** – это внушение, когда называют оба полюса противоположностей.

«Чем больше мы узнаем друг друга, тем меньше недопонимания остается».

Пример составного внушения в форме наложения противоположностей:

«Вы платите сто тысяч за обучение и получаете миллионы прибыли от улучшения работы ваших сотрудников».

«Чем меньше времени остается для этих переговоров, тем больше доверия между нами становится».

#### **4. Отрицания**

*"Ребенок психолога был нежеланным, поэтому его назвали Отрицание."*

**ОТРИЦАНИЯ** – это внушения, которые разряжают сопротивление человека. В них используются частицы и слова: «не», «без», «разве нет», «не так ли».

«Нет необходимости это делать, пока...»

«Вы можете, разве нет?»

«Вы сделаете, не так ли?»

Удобно связывать отрицание с импликацией: «Не покупайте этот товар, пока не поймете, чем он вам полезен».

Пример составного внушения в форме отрицания:

«Вы же хотите выбрать лучшее, не так ли?»

«Разве вы не хотите расслабиться, когда мы с вами общаемся сейчас?»

«Нет необходимости приобретать автомобиль, пока вы не убедитесь, что он соответствует вашему статусу».

## **ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО**

*"Федерация подводного плавания в замешательстве: то ли объявлять о новом рекорде, то ли водолазов вызывать."*

**ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО** – это разрыв ощущения реальности и связи с нормальным состоянием бодрствования. Замешательство способствует разрушению привычных шаблонов мышления и поведения и возникновению новых, то есть способствует изменению.

Состояние замешательства приводит к тому, что человек готов сделать хоть что-нибудь некритично, чтобы выйти из этого субъективно неприятного состояния. Стремясь выйти из состояния замешательства, человек пытается наделить смыслом то, что произошло. В этот момент он готов принять внушение, подходящее под текущий контекст. Если же внушение не будет предложено, то объяснение ситуации может прийти изнутри, не всегда адекватное, но как результат осмысления человеком ситуации.

В коммуникации состояние замешательства используется как подготовка к внушению или как способ ослабить созна-

тельный контроль человека.

Замешательства тоже относятся к составным внушениям, потому что первая часть их вызывает замешательство, а вторая предлагает внушение.

### ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВА:

1. Есть личностное взаимодействие.
2. Внезапно и необъяснимо вводится иррелевантная идея, сама по себе понятная, но не связанная с ситуацией.
3. Сталкиваются понятная ситуация с готовым паттерном реагирования и иррелевантная, но сама по себе понятная непоследовательность, лишаящая любого способа реагирования.
4. Следует создать ситуацию, подразумевающую определенную реакцию, но, прежде чем она может реализоваться, в ситуацию вводят непоследовательность, что тормозит естественную реакцию человека. В результате возникает состояние замешательства, которое ведет к потребности сделать хоть что-нибудь некритично.

Милтон Эриксон и его ученик Эрнст Росси обсуждали замешательство так:

Росси: «Вы говорили, что почти во всех ваших техниках НАВЕДЕНИЕ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВА – это то, что разрывает их ощущение реальности. Оно разрывает их связь с нормальным состоянием бодрствования?»»

Эриксон: «Да, ведь обычно знаешь, что к чему, о себе и о другом человеке. Когда вы в замешательстве, то внезапно начинаете беспокоиться, кто вы такой, и другой человек начинает исчезать».

Росси: «Это замешательство составляет основу многих ваших невербальных пантомимических техник?»

Эриксон: «Совершенно верно».

Росси: «На этом основана ваша манера смотреть сквозь субъекта? Это все способы вывести субъекта из равновесия, способы заставить его усомниться в себе?»

Эриксон: «Они начинают удивляться, но не знают, чему они удивляются, это очень запутывает!»

Росси: «Можем ли мы сказать в итоге, что основой хорошего гипнотического наведения является замешательство?»

Эриксон: «Замешательство по поводу окружающей реальности, которая в обыденной жизни всегда ясна. Если она становится неясной, они хотят, чтобы она прояснилась в результате того, что им скажут».

Милтон Эриксон рассказывал: «Обычно вы знаете все, что вам нужно, о себе и о других людях. Когда вы приходите в замешательство, то начинаете задумываться о том, кто вы, а мысли о других стихают».

Ниже более подробно рассмотрим виды замешательств.

## **1. Шок**

*"Девушка поздно вечером возвращается домой с парнем. Дверь открывают и встречают ее волнующиеся отец и мать. Дочь говорит: «Папа, это Витя! Он будет жить с нашей мамой!» – «Чего?!» – «Ну тогда со мной»."*

ШОК – это внушение, которое состоит из двух частей: первая часть шокирует, а вторая часть снимает шок.

Шок подвергает опасности очень важные для человека ценности.

«Вы умрете (пауза) через много лет, как все умирают. А пока можете обучаться и продолжать жить счастливой жизнью».

«То, что вы от нас скрываете (пауза), может остаться вашим секретом».

Шок как бы взрывает мозг человека изнутри, потому что подвергает риску очень важную для человека ценность. А с этой ценностью у него связано множество ассоциативных связей, и все они мгновенно ставятся под сомнение.

Пример использования шока:

«То, что ваша компания скрывает от конкурентов, может остаться вашим секретом, а мы подумаем о том, что подойдет именно вам».

## **2. Конфузионный метод**

*"Австралийский джентльмен всегда, прежде чем пук-*

*нуть самому, предлагает пукнуть даме."*

**КОНФУЗИОННЫЙ МЕТОД** – это использование конфуза, стыда, табу, запрещенной темы и предложение внушения.

То, что является конфузом для одного человека, для другого может им не быть. Для кого-то конфуз вызовет подробное описание сексуальной сцены, для кого-то вопрос о том, как часто он ходит в туалет, для кого-то что-то другое. Это зависит от норм и правил человека, впитанных с годами в привычном для него обществе. От того, что для человека можно обсуждать в приличном обществе, а чего обсуждать нельзя или неприлично.

Пример использования конфузионного метода:

Один достаточно известный тренер НЛП, давая интервью надоедавшей женщине, которая задавала не очень комфортные для него вопросы, неожиданно спросил ее: «Знаете, почему зрелые мужчины предпочитают оральный секс? Потому что гарантировано несколько минут тишины». И он получил некоторое время тишины.

### **3. Удивление**

*"Знаете, какое самое удивительное место у девушки для татуировки? Член."*

**УДИВЛЕНИЕ** мягче и приятней, чем шок или конфузи-



онный метод. Удивление чаще связано не с чем-то неприятным, а с чем-то неожиданным: нарушением сценария, новыми выводами или информацией, желательно интересной для человека.

Можно предложить известную историю с неожиданным концом. Например: «Однажды пьяный Колобок пришел в лес и изнасиловал зайца, волка, медведя и лису. Так появились Смешарики».

Пример использования удивления:

Черчилль, выходя нагишом из ванной навстречу ошеломленному Рузвельту, сказал: «Премьер-министру Британии нечего скрывать от президента Соединенных Штатов».

#### **4. Метод путаницы**

*"– Официант, принесите мне попозже три чашки кофе: одну – сейчас и две сразу."*

МЕТОД ПУТАНИЦЫ использует или прямые внушения, вызывающие разнонаправленные и противоречивые реакции, или разные аспекты реальности.

Смысл метода путаницы в том, что человек испытывает острую потребность внести ясность в запутанные обстоятельства. Поэтому предложенное внушение, как нечто ясное, определенное и соответствующее ситуации, принимается с готовностью и действует соответственно.

Пример использования метода путаницы:

«Следующая тема будет точно такая же, как предыдущая, но не похожая на нее абсолютно».

«Идите быстрее медленно ко мне. Нет, идите лучше медленнее быстро ко мне».

## **5. Регламентация естественных процессов**

*"Муравей спросил у сороконожки: «Как тебе удастся так хорошо ходить всеми сорока ногами одновременно и не запутаться?» Сороконожка задумалась об этом и разучилась ходить."*

**РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ** – это деавтоматизация произвольных (автоматических) процессов человека. Или выведение на сознательный уровень функционально бессознательных процессов.

У человека есть большое количество автоматических процессов функционирования и поведения: дыхание, мигание, сердцебиение, произвольные жесты, изменение позы и многое другое. Переключая внимание человека на процессы, которые обычно он делает автоматически, вы фиксируете его внимание, уменьшая ориентацию на окружающую реальность и одновременно депотенциализируя сознание, то есть снижая сознательный контроль.

Помню, на одних переговорах женщина буквально пере-

хватила мою инициативу, когда я начал более эмоционально реагировать на ее ложные аргументы. Она в этот момент сказала: «Алексей, что это вы так часто дышите? Дышите глубже, спокойней!» На всю жизнь запомнилось ощущение секундной растерянности. В этот момент она могла бы давать внушения.

Пример использования регламентации естественных процессов:

На переговорах можно сказать: «Обычно люди не знают, как меняется их дыхание, когда они заинтересованы». В этот момент человек как бы приоткрывается, ослабляет защиту, и можно дать простое и приемлемое в текущем контексте внушение, например: «Конечно, у нас есть то, что вам нужно».

## **6. Разрыв шаблона**

*"– Извините, граждане, конечно, не хочется вас беспокоить, но, может, все-таки постараетесь мне помочь – триста рублей на метро.*

*– Так тут же вокруг лес – и все!*

*– Простите не тот шаблон! Помогите, дайте денег на электричку."*

**РАЗРЫВ ШАБЛОНА** – это прерывание шаблонных (стереотипных) способов реагирования человека.

У каждого человека большая часть поведения реализует-

ся автоматически, по привычным нам шаблонам. Мужчины здороваются за руку, автоматически протягивая свою руку. Мы автоматически нажимаем на дверную ручку вниз, потому что наш опыт обобщил прошлый опыт и знает, что абсолютное большинство дверных ручек для открытия дверей нужно нажимать вниз. И подходя к очередной двери, вы не тратите усилия на мыслительный процесс вроде того: «А как именно я буду взаимодействовать с ручкой, чтобы открыть дверь?» Более того, вы обычно даже не выделяете дверную ручку, потому что у вас есть общая модель поведения. А если кто-то перепутал и установил ручку неправильно и нужно тянуть ее вверх для открытия двери, вот тогда и возникает разрыв шаблона (стереотипа). Один раз я столкнулся с такой перевернутой ручкой. Раз двадцать толкал ее вниз, чтобы открыть дверь. И мне понадобилось совершить над собой усилие, остановить шаблонное поведение и найти новое, более эффективное в текущей ситуации.

Давайте рассмотрим, какие виды разрывов шаблонов мы используем.

### *1) Смысловые несуразности*

*"– Бамбарбия, киргуду.*

*– Что он сказал?*

*– Он говорит: если вы откажетесь, они вас зарезжут.*

*Шутка.*

– Шутка.

– Шутка. Я согласен. (Фильм «Кавказская пленница»)"

**СМЫСЛОВЫЕ НЕСУРАЗНОСТИ** – это использование намеренной неопределенности вербальных (речевых) инструкций, которая подталкивает бессознательный ум человека к принятию на себя ответственности за поведение человека.

На сознательном же уровне, на уровне логики человек может лишь удивляться непонятности и необъяснимости ситуации, и при этом человек отвечает на такую ситуацию на более бессознательном (интуитивном) уровне поведения.

Пример использования смысловой несурзанности:

Уходя на работу, уже выходя из квартиры, однажды говорю дочке: «Пиругду». Дочка смотрит на меня пару секунд и отвечает: «Я тебя тоже очень люблю, папа». То есть она не смогла найти на уровне логики ответ в ситуации со смысловой несурзанностью и автоматически ответила мне интуитивно наиболее правильным для нее образом.

## **2) Невербальные и пантомимические несурзанности**

"– Фима, шо вы мне все подмигиваете?"

– Сара, это нервный тик.

– Ах, вы обманщик и негодяй, я уже настроилась!"

**НЕВЕРБАЛЬНЫЕ И ПАНТОМИМИЧЕСКИЕ НЕСУРАЗНОСТИ** – это использование намеренной неопределенности невербального языка в коммуникации (жестов, поз, мимики), которая подталкивает бессознательный ум человека к принятию на себя ответственности за его поведение.

Иногда мы используем невербалику таким образом, что наше невербальное сообщение противоречит тому, что мы говорим, то есть сообщаем человеку вербально. Это делается в основном для депотенциализации сознания, то есть снижения сознательного контроля человека. Но иногда мы даем противоречивые сообщения на вербальном и невербальном уровне, предлагая бессознательному человека сделать выбор и начать реагировать на то сообщение, которое ему больше подходит.

Пример использования невербальной и пантомимической несурзанности:

Эрикссон любил смотреть как бы сквозь человека, или за его плечо, или раскачиваться, сидя на стуле, или медленно несколько раз кивать и сразу после этого отрицательно качать головой. Это, с одной стороны, вызывало замешательство человека, снижая его сознательный контроль, а с другой стороны, подчеркивало важность невербального языка для коммуникации как языка, который очень часто использует наше бессознательное.

### **3) Интонационные несуразности**

*"Если ты хочешь понять смысл, слушай слова, а если ты хочешь понять суть, слушай звук."*

**ИНТОНАЦИОННЫЕ НЕСУРАЗНОСТИ** – это использование намеренного несоответствия интонации и смысла предложений и слов говорящего. Интонационные характеристики реже оцениваются сознательным умом человека. Чаще мы реагируем на изменение интонации или несоответствие интонации и ситуации бессознательным образом.

Пример использования интонационной несуразности:

«Я очень уверенный в себе человек». Произносится с неуверенной интонацией.

«Я жесткий переговорщик». Произносится очень мягким голосом.

### **4) Нарушение синтаксиса**

*"Больше всего я люблю есть семью и не пользоваться запятыми."*

**НАРУШЕНИЕ СИНТАКСИСА** – это использование намеренного несоответствия или отсутствия пауз или знаков пунктуации между словами, фразами или предложениями.

Последнее слово или словосочетание в предложении может начинать следующее предложение. При этом кажущаяся

логичность в ваших предложениях остается, только из-за необычности такой вербальной коммуникации она начинает фиксировать внимание человека и снижать активность его привычных способов функционирования.

Один очень известный бизнес-тренер и психотерапевт в ответах на письма по электронной почте часто не ставит запятых и точек. Это вызывает немного странноватое ощущение, сравнимое с удивлением. Я даже написал ему в ответ, что запятые вообще нужно запретить, потому что они мысль останавливают.

Пример использования нарушения синтаксиса:

«Мне нравятся уверенные в себе люди говорят более спокойно чувствуешь себя в атмосфере доверия общаться всегда комфортней». Какие слова заканчивают одно предложение и одновременно начинают следующее?

### **5) Парадоксы**

*"Два друга обсуждают третьего:*

*– Толя не врет. Толя, ты хоть раз врал?*

*– Да, вру иногда.*

*– Вот видишь: не врет! "*

ПАРАДОКСЫ – это противоречия, которые возникают, когда два взаимоисключающих (противоречащих) утверждения оказываются в равной мере доказуемыми.



«Открытость может проявляться даже в закрытости. Потому что, когда вы закрыты для чего-то одного, это означает, что вы открыты для чего-то другого».

«Иногда люди, стремятся делать меньше ошибок, обучаясь чему-то новому. Но парадокс заключается в том, что мы учимся на своих ошибках. И только совершив их в нужном количестве, мы становимся профессионалами».

«Иногда проиграть сейчас – значит выиграть в долгосрочной перспективе. Да, иногда выиграть – значит проиграть».

«Вы такая красивая. И это очень некрасиво с вашей стороны. Потому что некрасиво быть такой красивой, когда вокруг есть некрасивые люди. Поэтому ваша красота некрасива».

«Человек часто хочет для себя лучшего, но так, чтобы ничего не менялось».

Пример использования парадокса:

Иногда я в процессе переговоров говорю: «Конечно, я хочу выиграть. И выиграть я могу, только когда выиграете вы. И значит, когда выиграете вы, выиграем мы вместе».

### ***б) Торможение двигательных проявлений***

*"Попробуйте открыть рот и произнести букву «П»."*

**ТОРМОЖЕНИЕ ДВИГАТЕЛЬНЫХ ПРОЯВЛЕНИЙ** – это торможение движений, жестов человека.

Способствуя торможению движений человека, мы способствуем возникновению у него ТРАНСА И ЗОНЫ РАППОРТА. Потому что ЗОНА РАППОРТА возникает на второй стадии гипнотического транса, одновременно с проявлениями легкой катаlepsии и торможением второй сигнальной системы.

Именно контекст ваших ситуаций позволяет определить способы торможения двигательных проявлений человека. На переговорах, например, вы можете протянуть бланк договора человеку и, когда он возьмет его, не отпускать несколько секунд, как бы подвешивая его руку, и в этот момент можно будет давать простое и приемлемое внушение.

Пример использования торможения двигательных проявлений:

Цыганки для торможения двигательных проявлений используют гадание по руке. Они тогда не только тормозят двигательные проявления человека, но и фиксируют внимание в визуальной, аудиальной и кинестетической модальности.

### ***7) Прерывание ключей доступа***

*"Потерял ключи вон там, а ищу здесь. Почему? Потому что здесь светлее."*

ПРЕРЫВАНИЕ КЛЮЧЕЙ ДОСТУПА – это фиксация или прерывание движений глаз при мыслительных процес-

сах. То есть вам нужно предложить человеку что-то, на чем он может зафиксировать свой взгляд на какое-то время. Это способствует замедлению сознательных мыслительных процессов. Для этого в переговорной или кабинете может висеть красивая или странная картина.

Пример использования прерывания ключей доступа:

В переговорной на столах мы ставили большие игрушки в виде фигур животных. Взгляды посетителей буквально фиксировались на них. Часто они даже брали их в руки и погружались в детские воспоминания.

## 7. Перегрузка

*"Сильная ласточка запуталась в бороде Анатолия Вас-сермана. Если вы видите низкопролетающего Анатолия, то это к дождю."*

ПЕРЕГРУЗКА – это способы коммуникации, которые перегружают сознательное восприятие информации человеком, делая невозможным анализ реальности, исходя из привычных правил и способов функционирования человека.

Перегрузка существует в двух основных формах: перегрузки повторением и сенсорной перегрузки.

Давайте рассмотрим, эти виды перегрузки.

## **1) Перегрузка повторением**

*"Фильм был настолько скучный, что в кинотеатре целовались даже незнакомые люди."*

**ПЕРЕГРУЗКА ПОВТОРЕНИЕМ** – это коммуникация, направленная на вызов скуки.

Человек не любит сохранять внимание на скучных темах или на том, что ему долго и неинтересно рассказывают, поэтому постепенно ему становится скучно, и он погружается в себя. Когда скучно и долго что-нибудь говорят, то, погружаясь в себя, человек как бы уходит от внешней скучной реальности. И уходя от внешней реальности, люди меньше обращают внимание на то, что им долго и скучно рассказывают, и постепенно погружаются в собственные воспоминания или переживания. Потому что скучные рассказы не способствуют заинтересованности, и, значит, человек может спокойно сосредоточиться на собственной внутренней реальности.

А одно из определений транса – это внутренний фокус внимания.

Пример использования перегрузки повторением:

«У каждого бывали действительно скучные лекции или уроки, когда ты думал о чем-то своем и, может быть, даже зевал, хотя бы мысленно».

## **2) Сенсорная перегрузка**

*"Большой начальник видит, что у него стройка срывается. Он приезжает на стройку и видит выкопанную траншею и бегающего вдоль нее туда-сюда человека с пустой тачкой. Начальник спрашивает: «Ты чего бегаешь с пустой тачкой?» – «Вы не представляете: такая запарка – грузить не успеваем»."*

**СЕНСОРНАЯ ПЕРЕГРУЗКА** – это коммуникация, направленная на перегрузку сознательного ума информацией, чтобы ее было трудно воспринимать, обрабатывать.

**СЕНСОРНАЯ ПЕРЕГРУЗКА** существует в пяти основных видах.

Опишем их подробнее.

**А) Визуальная, аудиальная, кинестетическая перегрузка**

*"Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Но лучше один раз пощупать, чем сто раз увидеть."*

**ВИЗУАЛЬНАЯ, АУДИАЛЬНАЯ, КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ ПЕРЕГРУЗКА** – это коммуникация, направленная на то, чтобы перегрузить визуальный, аудиальный и кинестетический каналы восприятия человека.

Пример использования сенсорной перегрузки:

Цыганки перегружают человека сразу в нескольких направлениях: кинестетически (касаясь человека или руки во время гадания), аудиально (часто говорят одновременно с разных сторон), визуально (яркая одежда, блестящие украшения).

## **Б) Когнитивная перегрузка**

*"С ощущением прекращения ощущаемого прекращения ощущения не удержат. Когда сознание осознаваемого пусто, пустота сознания предельно полна. (Путь мастера цигун)"*

**КОГНИТИВНАЯ ПЕРЕГРУЗКА** – это перегрузка умственных усилий количественно или качественно.

Пример использования когнитивной перегрузки:

Загадка: «Вася и Миша поспорили, что Вася проиграет. Как вы думаете, кто выиграл, учитывая то, что Вася проиграл?» Это качественная перегрузка, потому что для нахождения решения задачи не хватает изначально данных. Но не все это замечают.

## **В) Дезориентация во времени**

*"Сегодня ровно год, как я иду завтра на фитнес."*

**ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ** – это дезориентация

человека в прошлом, настоящем и будущем времени. Мы начинаем приравнивать текущие события к событиям в прошлом и событиям в будущем. Или приравниваем события в прошлом к событиям в будущем. Или наоборот.

Мы устраним текущую реальность, перемещая человека во времени назад или вперед.

Пример использования дезориентации во времени:

«Настоящее – это в какой-то мере прошлое, потому что мы в настоящем опираемся на то, что было в прошлом. И настоящее – это в какой-то мере будущее, потому что в настоящем происходит то, что станет фундаментом нашего будущего. И тогда прошлое – это и есть наше будущее. И что такое есть в нашем будущем, что уже было в нашем настоящем и будет основой нашего прошлого?»

«Наша встреча может быть похожа на встречу, которая была ранее. Может быть, вчера, или неделю назад, или даже раньше. И при этом она может быть похожа на встречи в будущем: через месяц или позже. Потому что будущее иногда может быть похоже на прошлое, так как соединено мостиком настоящего, иногда очень коротким».

### **Г) Дезориентация в пространстве**

*"Загадка: «Чтобы спереди поглядить, нужно сзади полить». Ответ: «Марка»."*

**ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ** использует сдвиг внешней и внутренней систем координат человека.

**ДЕЗОРИЕНТАЦИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ** бывает двух подвидов.

***а) Сдвиг внешней системы координат***

*"Нумерация вагонов начинается с середины поезда. Середина поезда начинается со второго вагона, если считать с головы поезда. Второй вагон находится между первым и десятым и обозначен цифрой четыре. Голова поезда обозначена носиком, ротиком и глазиком."*

**ПРИ СДВИГЕ ВНЕШНЕЙ СИСТЕМЫ КООРДИНАТ** для дезориентации используют реальные окружающие предметы, поочередно направляя на них внимание человека.

Пример использования сдвига внешней системы координат:

Когда мы находимся в одном помещении, я могу сказать: «Я здесь, и вы здесь, значит, мы вместе. Я мысленно сейчас на вашем месте и думаю, как вы. Значит, и вы можете быть на моем месте и думать, как я. И сейчас, когда мы поменялись местами, мы можем лучше понимать друг друга».

***б) Сдвиг внутренней системы координат***



*"Каким должен быть горшок в малогабаритной квартире? Таким же, как обычно, только ручками вовнутрь."*

**ПРИ СДВИГЕ ВНУТРЕННЕЙ СИСТЕМЫ КООРДИНАТ** для дезориентации внимание человека поочередно направляется на воображаемые объекты.

Мысленно перемещаясь в пространстве вместе с человеком, мы путаем слова и характеристики, обозначающие движение вперед и назад, вверх и вниз, характеристики юга и севера, предметов, соответствующих определенному контексту.

Пример использования сдвига внутренней системы координат:

«Когда идешь к своей цели назад, то приближаешься, увеличивая расстояние от нее и отдаляясь вперед. И по мере приближения она становится мельче, ты видишь ее все меньше. Но стоит отойти от нее очень близко, и она снова становится средней».

#### **Д) АНТОНИМЫ**

*"В Москве зарегистрирован двухмиллионный незарегистрированный приезжий, и это только из зарегистрированных незарегистрированных."*

**АНТОНИМЫ** перемешиваются так, чтобы полностью за-

путать в них человека. Пара может быть любой: «да – нет», «сладкий – горький», «помнить – забывать».

Пример использования антонимов:

Милтон Эриксон использовал пару «знать – не знать». «Есть что-то, что вы знаете, но вы не знаете, что вы это знаете. Как только вы узнаете, что это такое – то, что вы знаете, но не знаете, что вы это знаете, ваша проблема исчезнет».

## **8. Перенос качеств одного объекта на другой**

*"Это вы матом ругались? Нет? Значит, музыкой навеяло!"*

**ПЕРЕНОС КАЧЕСТВ ОДНОГО ОБЪЕКТА НА ДРУГОЙ** – это использование характеристик одного объекта по отношению к другому.

«Я хочу предложить вам сесть за этот стул на этот стол. И приятней есть суп вилкой, чем ничего ложкой».

Пример использования переноса качеств одного объекта на другой:

«Нынче некоторые девушки хотят быть сильными, а юноши изысканными. Иногда встречаешь чувственного юношу, и кажется, что перед вами девушка. А сильная девушка может оказаться слабым мужчиной».

## 9. Синестезия

*"На кухне я готовлю завтрак.*

*Как пахнут кофе и халва!*

*А может быть, имеют запах*

*И наши чувства, и слова? (Отец Тихон, Оптина пустынь)"*

**СИНЕСТЕЗИЯ** – это смешение или наложение восприятия органами чувств.

Люди творческих профессий могут иметь синестезию. Например, некоторые художники слышат цвет, а музыканты могут видеть звуки.

«Дождливая осень, маленький аэропорт на севере России, к самолету через поле идут пассажиры по сумасшедшей грязи и лужам. Один из них в новых туфлях и костюме улыбаясь говорит: „Да, друзья, все это, конечно, не Вивальди!“».

Пример использования синестезии:

«Ваша интонация ощущается как поддержка, и эти ощущения рассматриваются мной как возможность договориться в будущем».

## ИМПЛИКАЦИЯ

*"Объявление в газете «Вечерняя Одесса»: «Мадам в возрасте ищет работу. Интим и шитье не предлагать. Шитье – категорически!»"*

**ИМПЛИКАЦИЯ** (подразумевание) – это внушение, в котором то, что хотят внушить, упоминается как само собой разумеющееся, не подлежащее ни сомнению, ни обсуждению.

Милтон Эриксон говорил: «Импликация – это ключ, который автоматически устанавливает переключатели ассоциативных процессов человека в предсказуемые паттерны без осознания того, как это происходит. Имплицированная мысль или реакция всплывает автономно внутри человека, как если бы это была его собственная внутренняя реакция, а вовсе не внушение, предложенное терапевтом».

Подумайте, что внушают в приведенных ниже импликациях.

Карлсон – домоправительнице: «Отвечай честно, быстро, не задумываясь. Ты уже перестала пить коньяк по утрам, да или нет?»

Сын звонит матери: «Мама, как ты?» – «Плохо, сынок, я не ела три месяца». – «Но почему?» – «Боялась, что рот будет занят, когда ты позвонишь».

«У нас даже тигр с козлом подружились, потому что мы тигров вовремя кормим, а козлам вовремя объясняем. Ты все понял или еще раз объяснить?»

«И я тоже рад вас видеть».

Мама девочки говорит о музыкальном конкурсе: «Моя

дочь заняла второе место, а мальчик получил первое!»  
«Не делайте этого, сейчас».

Рассмотрим четыре вида импликаций.

## 1. Подразумеваемое указание

*"Когда я стану королем, меня сможет побить только туз."*

**ПОДРАЗУМЕВАЕМОЕ УКАЗАНИЕ:** когда осуществится то-то, произойдет то-то.

«Когда решение будет найдено, вы можете нам о нем рассказать».

Обычно подразумеваемое указание состоит из трех частей:

- 1) **ВВЕДЕНИЕ, СВЯЗЫВАЮЩЕЕ ПО ВРЕМЕНИ;**
- 2) **ПОДРАЗУМЕВАЕМОЕ ВНУШЕНИЕ** (или имплицитное) и
- 3) **ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ, СИГНАЛИЗИРУЮЩАЯ, КОГДА ПОДРАЗУМЕВАЕМОЕ ВНУШЕНИЕ ЗАВЕРШЕНО.**

Милтон Эриксон писал: «Когда поведенческая реакция, указывающая на завершение, является неизбежной реакцией, желательной для самого пациента, мы получаем ситуа-

цию, в которой поведенческая реакция имеет также мотивирующие свойства завершения внушения. Поведенческая реакция, указывающая на завершение внушения, имеет место на произвольном или бессознательном уровне. Таким образом, бессознательное, которое выполняет внушения, само сигнализирует, что оно выполнено».

Пример импликации в виде подразумеваемого указания:

«Когда вы поймете, как действует импликация, вам будет намного легче работать».

«Когда ваша компания изучит наше предложение, вы можете дать нам об этом знать».

## **2. Предвосхищаемая предпосылка**

*"Хаим, разглядывая аппетитную пышногрудую Цилю и сглатывая похотливую слюну, спрашивает ее: «Циля, вам когда-нибудь отказывали?»"*

**ПРЕДВОСХИЩАЕМАЯ ПРЕДПОСЫЛКА** вовлекает человека в действие, которое подразумевает другое действие, не осознаваемое им.

«Можно мне будет потом взять у вас отзыв о том, насколько эффективно эти техники работают?» Подразумевается, что вы будете использовать эти техники.

Эриксон просил пациента после выписки из больницы принести что-то ему, подразумевая, что пациент выздорове-

ет.

Пример импликации в виде предвосхищаемой предпосылки:

Когда моя дочка сильно заболела за две недели до Нового года, я предложил ей придумать себе три дополнительных подарка, которые мы вместе купим в «Детском мире» ей на Новый год. И, естественно, она быстро выздоровела.

### **3. Предвосхищаемый результат**

*"Очень хитрая свинья уговорила волка принять ислам."*

**ПРЕДВОСХИЩАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ** – это когда человеку предлагается что-то делать, что приведет к неочевидному для него результату.

Есть старый анекдот на эту тему.

К врачу приходит молодая женщина вся в синяках и подтеках. Врач: «Господи, да где ж вас так угораздило?» – «Понимаете, доктор, каждый раз, когда мой муж возвращается домой пьяный, он избивает меня до крови и руками, и ногами, пока я не упаду». – «Не волнуйтесь, у меня есть лекарство от этого. В следующий раз, когда ваш муж придет домой пьяный, держите наготове отвар ромашки. Как только он в квартиру войдет, начинайте полоскать горло». Через пару недель женщина снова приходит к врачу – цветущая

и без единого синяка: «Доктор, вы просто кудесник! Когда мой муж приходит пьяный домой, я набираю в рот раствор ромашки и полоскаю, и ничего не происходит, он меня даже пальцем не трогает!» Врач назидательно: «Вот видите, как полезно иногда просто не тронуть!»

Пример импликации в виде предвосхищаемого результата:

Как-то, отдыхая на море с женой и дочкой, мы познакомились с семьей с девочкой лет десяти. Моей дочери было тогда лет шесть, и девочки быстро подружились. Я обратил внимание, что десятилетняя девочка боялась купаться и даже подходить близко к морю. Я предложил девочке и моей дочке посоревноваться, бегая наперегонки вдоль моря в пяти метрах от него. Естественно, десятилетняя девочка побеждала, и у нее развилась позитивная мотивация на продолжение соревнования. Потом я предложил бегать в трех метрах от моря, потом в метре, потом по щиколотку в воде, потом по колено. На следующий день десятилетняя девочка плавала в море.

#### **4. Предвосхищаемая противоположность**

*"Мы поженились, потому что противоположности притягиваются: он не был беременным, я была."*

**ПРЕДВОСХИЩАЕМАЯ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЬ –**



это внушение, в котором первую часть сообщения указывают, а вторая часть подразумевается и достраивается человеком.

«Конечно, вы можете не соглашаться с этими моими доводами!»

Пример импликации в виде предвосхищаемой противоположности:

Идут переговоры с женщиной. Можно сказать: «С мужчинами мне договариваться не так приятно». Подразумевается, что мне приятно договариваться с женщинами.

## **ВОПРОСЫ**

*"– Я не понимаю, Сара, что это у вас с мужем за жизнь! Ведь вы спите в разных комнатах!*

*– Ну и что? Если ему захочется, он мне громко свистит.*

*– А если захочется тебе?*

*– Тогда я ему громко кричу: «Хаим, ты случайно не свистел?»"*

**ВСЕ ВОПРОСЫ** являются внушениями в той мере, в которой они фиксируют и фокусируют внимание человека и вводят его в собственную матрицу ассоциаций в поиске полезных форм реакций.

К тому же вопрос редко осознается людьми как внушение. Более того, мы часто воспринимаем вопрос как более веж-

ливую форму обращения.

Милтон Эриксон считал: «Вопрос более, чем любая другая форма гипноза, автоматически включает отдельные аспекты конкретного явления так, что они могут быть выражены в виде возможной гипнотической реакции».

Мы обсудим семь видов вопросов.

## **1. Сосредотачивающие вопросы**

*"Как найти площадь Ленина? Нужно ширину Ленина умножить на длину Ленина."*

СОСРЕДОТАЧИВАЮЩИЕ ВОПРОСЫ используют для фиксации внимания человека. Мы начинаем с общепринятых социальных вопросов, потом переключаемся на вопросы о нейтральных внешних стимулах.

Пример сосредотачивающих вопросов:

ШАГ 1: «Как добрались? Как погода на улице?»

ШАГ 2: «Насколько вам уютно у нас в офисе? Как вам вкус кофе?»

## **2. Вопросы, открывающие доступ к памяти**

*"– А помнишь, как в детстве баловались, в дверь звонили, а потом убегали? Помнишь, а?"*

*– Еще бы, ведь это меня тогда догнали!"*

ВОПРОСЫ, ОТКРЫВАЮЩИЕ ДОСТУП К ПАМЯТИ, погружают человека в транс, потому что погружают внутрь себя или запускают внутренний поиск, так как, чтобы ответить на такие вопросы, нужно испытать соответствующее состояние.

Перечислим четыре подвида вопросов, открывающих доступ к памяти.

### *1) Вопросы о связанных с нужным состоянием переживаниях*

*"– Что вы чувствуете, когда проигрываете партию?"*

*– Я чувствую себя королем, подающим нищему. (Фишер, чемпион мира по шахматам)"*

ВОПРОСЫ О СВЯЗАННЫХ С НУЖНЫМ СОСТОЯНИЕМ ПЕРЕЖИВАНИЯХ запрашивают переживания человека, связанные с состоянием или реакцией, которые мы хотим вызвать. Отвечая на такие вопросы, человек вынужден погружаться в соответствующее состояние.

Пример использования вопросов о связанных с нужным состоянием переживаниях:

«Что вы чувствуете, когда вам действительно интересно?»

«Какие ощущения у вас вызывает выгодное предложение?»

## ***2) Вопросы о повседневном проявлении нужного состояния***

*"Что меня заставляет каждый день напиваться? Да ничто не заставляет. Я – доброволец!"*

**ВОПРОСЫ О ПОВСЕДНЕВНОМ ПРОЯВЛЕНИИ НУЖНОГО СОСТОЯНИЯ** предлагают человеку вспомнить ситуацию, которая связана с нужным состоянием, переживанием или реакцией и возникает в его жизни регулярно.

Пример использования вопросов о повседневном проявлении нужного состояния:

«Есть ли что-то, что вы делаете регулярно и с большим интересом?»

«Что вам нравится делать каждый день?»

## ***3) Вопросы о предшествующем опыте нужного состояния***

*"Катя, помнишь, он тебе жениться обещал? Так женился он."*

**ВОПРОСЫ О ПРЕДШЕСТВУЮЩЕМ ОПЫТЕ НУЖНОГО СОСТОЯНИЯ** предлагают человеку вспомнить ситуацию, которая была связана ранее с нужным состоянием, переживанием или реакцией.

Пример использования вопросов о предшествующем опыте нужного состояния:

«Когда у вас была встреча с очень интересным для вас человеком?»

«У вас были действительно удачные покупки?»

#### **4) Вопросы о предполагаемом опыте нужного состояния**

*"– Вы утром будите свою жену?"*

*– Хорошо. Буду."*

**ВОПРОСЫ О ПРЕДПОЛАГАЕМОМ ОПЫТЕ НУЖНОГО СОСТОЯНИЯ** предлагают человеку представить ситуацию, которая будет связана с нужным состоянием, переживанием или реакцией. Ситуация может быть реально возможной или даже фантастической. Для вызова состояния это не так важно.

Пример использования вопросов о предполагаемом опыте нужного состояния:

«Как вы думаете, с каким человеком у вас могла бы произойти самая интересная встреча?»

«Как бы выглядела ваша самая удачная покупка?»

### **3. Риторические вопросы**

*"В России два риторических вопроса и две беды. И если их объединить, то будет два ответа: «Кто виноват? Дураки. Что делать? Дороги»."*

РИТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ используют для углубления состояния человека. На них как бы можно не отвечать.

«Насколько вы приблизились к решению?»

«Как глубоко вы погрузились?»

«Как будет проявлять себя ваше бессознательное?»

Пример риторических вопросов:

«Насколько сильно люди интересуются выгодами нашего предложения?»

«Как часто человек может позволить купить себе действительно качественную вещь?»

#### **4. Вопросы в форме открытых внушений**

*"Политик должен уметь предсказывать то, что произойдет в будущем, а потом объяснять, почему этого не произошло. (Черчилль)"*

В ВОПРОСАХ В ФОРМЕ ОТКРЫТЫХ ВНУШЕНИЙ общая характеристика в том, что в них говорят, что что-то произойдет, но не уточняют, что именно или как именно.

Более подробно мы рассмотрим виды открытых внушений и три их подвида в разделах ниже.

Пример вопросов в форме открытых внушений:  
«Что произойдет? Как решится этот вопрос?»

## 5. Двойственные вопросы

*"Смотрел вчера немецкий фильм для взрослых, и вдруг трубу прорвало. Сижусь теперь как дурак по уши в воде и думаю: вызывать сантехника или нет?"*

ДВОЙСТВЕННЫЕ ВОПРОСЫ снижают сопротивление. Их используют для разряжения сопротивления, и чаще с сопротивляющимися или нелояльными клиентами. В таких вопросах используются формулировки: «Не так ли?» «Разве нет?» «Или нет?»

Запросы двойственны: человек хочет измениться, но так, чтобы ничего не менялось. То есть в человеке присутствует и сотрудничество, и сопротивление.

Милтон Эриксон в беседе с Эрнстом Росси говорил:

Эриксон: «Важно использовать очень осторожную конструкцию, которую я построил: „Вы ведь сделаете это? Или нет?“».

Росси: «Почему вы стали пользоваться столь осторожной формулировкой?»

Эриксон: «Я не хочу, чтобы клиентка ответила отказом. Если она захочет сказать „нет“, то она не сможет это сделать».

из-за того, что я уже все сказал за нее».

Пример двойственных вопросов:

«Вы хотите получить качественные услуги, разве нет?»

«Вы же знаете, что скупой платит дважды, или нет?»

## 6. Скрытые вопросы

*"Корреспондент спрашивает кинорежиссера:*

*– Скажите, Федор, вы гей? Вернее, спрошу по-другому: почему вы решили снять этот фильм?"*

СКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ – это высказывания, неявно содержащие в себе вопрос. Мы воспринимаем их как вопрос, хотя вопросительного знака в конце нет.

«И мне интересно знать, насколько легко вы делаете выбор».

«И мне любопытно знать, что бы вам хотелось купить сегодня».

Пример скрытых вопросов:

«И мне интересно знать, как быстро в ваша компания принимает решения».

«Мы пока не знаем, что для вас действительно важно».

«Немногие учитывают, что нужно, чтобы с вами договориться».



## 7. Побуждающие вопросы

*"Мужчина обращается к прохожему:*

*– Не могли бы вы дать мне сто долларов на кофе?*

*– Это нелепо с вашей стороны.*

*– Ответьте только «да» или «нет», мне не нужны советы по ведению моего бизнеса."*

ПОБУЖДАЮЩИЕ ВОПРОСЫ по сути являются приказом, но благодаря форме вопроса не вызывают сопротивления. Они звучат вежливее и в нашей культуре более приемлемы.

«Не могли бы вы мне помочь?»

«Не могли бы вы закрыть дверь?»

Пример побуждающих вопросов:

«Не могли бы мы завтра встретиться?»

«Могли бы мы созвониться сегодня?»

## ТРЮИЗМЫ

*"Новый тренер сборной России по футболу говорит игрокам перед матчем: «Если мы не выиграем, то мы проиграем. Звучит банально, но, кажется, именно это вам забыли объяснить»."*

ТРЮИЗМ – это банальность, общепринятая истина, то, что сейчас происходит, и то, что проверяемо. Это факты, ко-

которые часто встречались в опыте человека, и он не может их ставить под сомнение. Пословицы тоже являются трюизмами.

Трюизмы действуют как косвенные внушения, когда **ДАЮТ ТОЛЧОК АССОЦИАТИВНО СВЯЗАННЫМ ИДЕОДИНАМИЧЕСКИМ ПРОЦЕССАМ ЧЕЛОВЕКА**. То, что высказывается, то начинает происходить.

Когда внимание человека зафиксировано, трюизм может вызвать переживание внушаемого поведения или состояния.

Мы обсудим три вида трюизмов.

## **1. Трюизмы с идеодинамическими процессами**

*"Парня из армии ждать – «нединамичное занятие»."*

**ТРЮИЗМЫ С ИДЕОДИНАМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ** направлены на вызов идеодинамической реакции человека.

Их бывает четыре подвида.

### **1) Идеомоторные трюизмы**

*"Берешь в воображении бутылочку вина  
И делаешь движение, как будто пьешь до дна,  
Потом еще движение, потом еще одно.  
Привет, воображение, почет и уважение."*

*Мое воображение всегда полным-полно. (Песенка Чигалотти из фильма «Король-олень»)"*

**ИДЕОМОТОРНЫЕ ТРЮИЗМЫ** направлены на вызов моторных реакций человека.

Пример использования идеомоторных трюизмов:

«Часто, когда человек хочет что-то спросить, поднимает руку, как в школе».

«Бывает, что голова сама кивает, когда ты с чем-то согласен».

«Когда видишь что-нибудь привлекательное, рука сама тянется».

## **2) Идеосенсорные трюизмы**

*"Мужчина пригласил девушку домой, угостил конфетами, угостил шампанским, был секс. После секса девушка говорит:*

*– А вы, наверное, врач?*

*– Да, а как вы догадались?*

*– Вы угостили конфетами и пошли помыли руки, угостили шампанским и пошли помыли руки. И вы, наверное, хороший врач.*

*– Да, а как вы догадались?*

*– А я ничего не почувствовала."*

**ИДЕОСЕНСОРНЫЕ ТРЮИЗМЫ** используются для вызова у человека ощущений, образов, вкусов, запахов.

«Большинству людей нравится плавать в теплой воде».

Пример использования идеосенсорных трюизмов:

«Приятный, знакомый запах может вызывать приятные воспоминания».

«Некоторые люди наслаждаются вкусом кофе по утрам».

### **3) Идеоэмотивные трюизмы**

*"Студентка так отработывала экзамен, что в порыве эмоций преподаватель написал в зачетке: «Хорошо, отлично, офигенно, достаточно!»"*

**ИДЕОЭМОТИВНЫЕ ТРЮИЗМЫ** используются для вызова у человека эмоций.

Пример использования идеоэмотивных трюизмов:

«Многие замечали, как человек радуется, купив что-то хорошее».

«Новогодние подарки вызывают приятные эмоции».

### **4) Идеокогнитивные трюизмы**

*"– Был я, Петька, на Эйфелевой башне. Налево посмотришь – ешь твою мать! Направо посмотришь – ешь твою мать!"*

– Ну и память у тебя, Василь Иванович!"

**ИДЕОКОГНИТИВНЫЕ ТРЮИЗМЫ** используются для вызова у человека воспоминаний, мыслей, мечтаний.

Пример использования идеокогнитивных трюизмов:

«Человек помнит свои лучшие подарки».

«У многих есть заветная мечта».

## **2. Трюизмы с использованием времени**

*"Пионеры взяли девиз отряда из книги с заклинаниями. И каждое утро на линейке ровно в девять часов их возжигала молния."*

**ТРЮИЗМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВРЕМЕНИ** используют промежуток времени между тем моментом, когда внушение дается, и моментом, когда оно может быть выполнено человеком. Это внушение человеку трудно отвергнуть, так как заявленное время еще не настало.

«Раньше или чуть позже решение будет найдено».

Пример использования трюизмов с использованием времени:

«Рано или поздно все понимают, что лучше, когда сотрудничество взаимовыгодное».

### 3. Псевдотрюизмы

*"Цертели подделал купюру в сто долларов, но его не арестовали, потому что вообще не похоже."*

В ПСЕВДОТРЮИЗМАХ (подделка под трюизм) присваивают нужное высказывание авторитетному для человека источнику.

«Лучшие переговорщики говорят, что взаимовыгодное решение – это залог долгосрочного сотрудничества».

Пример использования псевдотрюизмов:

«Основной закон хороших покупок говорит о том, что скупой платит дважды».

### **КОНТЕКСТУАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ**

*"– Алло, это секс по телефону?"*

*– Ну.*

*– А че так грубо отвечаете?"*

*– Выходной!"*

КОНТЕКСТУАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ использует выделение жестами или голосом отдельного сообщения из общего содержания рассказываемого. Выделение сообщения голосом может делаться местоположением голоса, скоростью, громкостью, интонацией. Выделяя слово или фразу из общего контекста, мы превращаем их во внушение.

Эриксон писал: «Все, что связано со звуком голоса, является косвенными формами внушения, обладающими тенденцией вызывать автоматическую ответную реакцию, с помощью которой можно обойти намерения, возникшие на сознательном уровне».

Пример использования контекстуального внушения:

«Выбирая **ЛУЧШЕЕ**, клиенты смотрят, как **НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** может быть **ПОЛЕЗНО**». Слова, выделенные крупным шрифтом, произносятся с другой интонацией или с другим направлением голоса.

## **НЕВЕРБАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ И ПАНТОМИМА**

*"Запрет на мат Наташеньку не пугал. Она умела матом смотреть."*

**НЕВЕРБАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ И ПАНТОМИМА** – это внушение без слов. Невербально: тело, позы, жесты, мимика. Паравербально: интонация, громкость, направление голоса.

Пример использования невербального внушения:

«Продавец может смотреть на выбираемый покупателем товар и слегка кивать с одобряющим его выбор видом».

«Девушка может улыбаться, когда нравящийся ей молодой человек смотрит в ее сторону».

## **СВЯЗКИ И ДВОЙНЫЕ СВЯЗКИ**

*"Мойша спрашивает Сару: «Дорогая, диалог еще возможен или ты уже однозначно права?»"*

**СВЯЗКИ И ДВОЙНЫЕ СВЯЗКИ** – это внушения, которые предлагают человеку возможности строить свое поведение в нужном направлении.

Связки предлагают возможности поведения, которые находятся под контролем сознательного ума.

Двойные связи предлагают возможности поведения, которые находятся вне сознательного контроля человека.

**СВЯЗКИ ПРЕДЛАГАЮТ ВЫБОР ИЗ СРАВНИМЫХ АЛЬТЕРНАТИВ.** То есть, какой бы выбор ни был сделан, это направит поведение в нужную сторону. **СВЯЗКИ** – это тактичные представления возможных альтернативных форм конструктивного поведения, которые доступны человеку в данной ситуации. Человек получает возможность свободного выбора между ними; обычно он чувствует себя связанным необходимостью принять одну из альтернатив.

**ДВОЙНЫЕ СВЯЗКИ, НАОБОРОТ, ПРЕДЛАГАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ ВНЕ ОБЫЧНОГО ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА СПЕКТРА СОЗНАТЕЛЬНОГО ВЫБОРА И КОНТРОЛЯ.**

Мы изучим семь видов связок и двойных связок.



## 1. Простая связка

*"Если тест на беременность показал две полоски, то вы или беременны, или два раза не беременны."*

ПРОСТАЯ СВЯЗКА предлагает человеку возможности, которые находятся под контролем его сознательного ума. Это как бы выбор без выбора. Выбор находится под сознательным контролем человека, но любой вариант из предложенного выбора нас устраивает. Может легко просматриваться человеком как манипуляция, но выручает метарамка ситуации или текущего контекста.

«Вы заплатите сейчас или после обеда?» «Оплата будет наличными или картой?» Клиент пришел покупать и текущий контекст позволяет продавцу задавать такие вопросы покупателю. Другое дело, что они подталкивают покупателя к любому из приемлемых для продавца вариантов поведения.

Пример использования простой связки:

«Мы можем встретиться сегодня или завтра».

«В нашем магазине можно заказать доставку или воспользоваться самовывозом».

## 2. Связка и двойная связка в форме вопроса

*"Вы на какую квартиру рассчитываете: однокомнатную или меньше?"*

## СВЯЗКА И ДВОЙНАЯ СВЯЗКА В ФОРМЕ ВОПРОСА.

Связки легко создаются вопросами, которые предоставляют субъекту «свободный выбор» между сопоставимыми альтернативами. Однако любой выбор облегчает подход к желаемой реакции.

Пример использования связки и двойной связки в форме вопроса:

Пример связки в форме вопроса: «Вы уже знаете, какую квартиру хотите или еще нужно подумать?»

Пример двойной связки в форме вопроса: «Вы знаете, чем отличается ваше кивание, когда вы просто заинтересованы, от того, когда вы готовы действовать?»

### **3. Временная связка и двойная связка**

*"Семейная жизнь – это когда раньше все валялось на своих местах, а теперь все аккуратно сложено неизвестно где."*

**ВРЕМЕННАЯ СВЯЗКА И ДВОЙНАЯ СВЯЗКА** используют время для создания связывающих вопросов и ситуаций и эксплуатируют разрыв между тем временем, когда внушение дается, и тем временем, когда субъект способен его выполнить.

Все эти вопросы и ситуации, использующие время, содержат сильное подразумевание, что желаемая реакция будет

получена. Вопрос только – когда она будет получена.

Пример использования временной связки и двойной связки:

Пример временной связки: «Вы хотите оплатить за квартиру сразу или в кредит?»

Пример временной двойной связки: «Что говорит ваша интуиция: ситуация проясняется быстро или медленно?»

#### **4. Сознательно-бессознательная двойная связка**

*"Учитель труда после седьмой рюмки водки автоматически становится учителем пения или после десятой рюмки учителем философии."*

**СОЗНАТЕЛЬНО-БЕССОЗНАТЕЛЬНАЯ ДВОЙНАЯ СВЯЗКА** – это двойная связка, в которой часть запроса идет к произвольному поведению человека. Она блокирует обычные произвольные способы поведения так, чтобы выбор и реакция управлялись на более автономном или бессознательном уровне.

Пример использования сознательно-бессознательной двойной связки:

«И можно позволить расслабиться логике, потому что ваша интуиция здесь, и она позволит найти главное и придерживаться полезного для вас».

«Знаете ли вы, что логика часто только пытается найти объяснение тому, что вы делаете интуитивно или автоматически?»

«И неважно, какие правила ограничивают выбор. Интересно, как вы интуитивно делаете правильный выбор: вы чувствуете что-то или это как инсайт, озарение или как-то еще?»

## **5. Обратная двойная связка**

*"Не начинайте свой бизнес, пока не научились улыбаться.  
(Фраза американцев)"*

**ОБРАТНАЯ ДВОЙНАЯ СВЯЗКА** позволяет человеку одновременно и сопротивляться, и уступить. «Не рассказывайте мне сегодня эту информацию».

Если интенсивность сопротивления высока, то человек благодаря этой связке делает то, с чем связано сопротивление, достаточно быстро. Так он достигает своей цели – одновременно и коммуникации, и сопротивления.

Пример использования обратной двойной связки:

«Не покупайте этот холодильник, пока не увидите наши цены».

«Не подписывайте договор, пока не будете полностью уверены в правильности вашего решения».

## 6. Алогичная двойная связка

*"Жена говорит мужу: «Одно из пяти: или закрой форточку, или четыре раза получишь по морде»."*

**АЛОГИЧНАЯ ДВОЙНАЯ СВЯЗКА** использует нарушение логики как двойную связку. Нарушение логики сковывает, парализует или нарушает сознательные установки человека так, что выбор или поведение начинают осуществляться на более произвольном уровне.

В двойной связке с нарушением логики **ЕСТЬ СХОДСТВО В СОДЕРЖАНИИ ПРЕДЛОЖЕННЫХ АЛЬТЕРНАТИВ, НЕСМОТРЯ НА ТО ЧТО НЕ СУЩЕСТВУЕТ ЛОГИЧЕСКОЙ СВЯЗИ**. Например: «Вы хотите оплатить картой или у вас есть еще и дисконтная карта для дополнительных скидок?»

Обычно человек подчиняется одному из предложенных вариантов поведения, потому что это намного проще, чем искать в алогичной двойной связке несуществующую логику.

Пример использования алогичной двойной связки:

«Кто-то внимательно читает эту книгу, а кто-то считает, что внимательность помогает быстрее достигать своих целей».

«Вы хотите обсудить коммерческое предложение на встрече или мне перед встречей пообщаться с руководством

о максимальной скидке для более быстрого принятия решения?»

## **7. Двойная диссоциативная двойная связка**

*"У нас на работе четкое разделение труда: одни – много работают, другие – много получают, и никакой путаницы."*

**ДВОЙНАЯ ДИССОЦИАТИВНАЯ ДВОЙНАЯ СВЯЗКА** состоит из двух частей, в каждой из которых есть диссоциация. Она депотенциализирует сознание человека или снижает активность сознательного контроля.

Пример использования двойной диссоциативной двойной связки:

«Вы можете понимать общий смысл того, что я говорю, не обращая внимания на индивидуальные особенности слов, которые я использую. Или вы можете осознавать суть отдельных слов и предложений, не замечая, что и общая идея тоже хороша».

«Вы можете искать решение, исходя из ваших правил, не обращая внимания на то, что чувствуете в это время. Или вы можете заметить, что ощущаете сейчас, не замечая, что поиск решения продолжается или оно уже найдено».

«Вы можете общаться, не замечая, какие именно идеи наиболее интересны для вас. Или вы можете обнаружить, что заинтересовались, не понимая, чем конкретно».

«Вы можете осмотреть дом, не зная материалов, из которых он для вас сделан. Хотя иногда наши клиенты сначала изучают материалы и потом понимают, какая компания построила их будущий дом».

## **ВНУШЕНИЕ, СВЯЗАННОЕ СО ВРЕМЕНЕМ**

*"– Дорогая, суп вчерашний?"*

*– Я тебе больше скажу: он еще и завтрашний.."*

**ВНУШЕНИЕ, СВЯЗАННОЕ СО ВРЕМЕНЕМ**, использует временной промежуток в будущем, в течение которого возможно выполнение предложенного внушения. Например: «Вы можете сделать это, когда поймете, что это вам действительно нужно».

Именно из-за возможности реализации внушения в будущем человек не может сейчас это проверить, и, следовательно, он не может уверенно отвергнуть внушение.

Пример использования внушения, связанного со временем:

«Чтобы осознать, что, если вещь стоит дешево, то она этого стоит, нужно время».

«Не все могут сразу оценить выгоды нашего предложения».

«Вы можете понять все выгоды нашего предложения позже».

## **ВНУШЕНИЕ ОТСУТСТВИЕМ УПОМИНАНИЯ В ОГРАНИЧЕННОМ КЛАССЕ**

*"У ребенка были карандаши всех цветов, но отец на всех рисунках был синий."*

**ВНУШЕНИЕ ОТСУТСТВИЕМ УПОМИНАНИЯ В ОГРАНИЧЕННОМ КЛАССЕ** перечисляет все в ограниченном классе объектов, кроме одного. Этим самым мы неявно выделяем то, что не упоминаем. Высока вероятность выбора человеком того варианта, который отсутствует.

Например: «Рекомендуем все дни недели, кроме одного».

Пример использования внушения отсутствием упоминания в ограниченном классе:

«С мужчинами, детьми и пожилыми людьми я договариваюсь не так легко». Внушается, что с женщинами вы очень легко договариваетесь.

«Можете приехать в любой рабочий день недели: в понедельник или во вторник или ближе к выходным, в пятницу или в четверг».

## **ИНВЕРТИРОВАННОЕ ВНУШЕНИЕ**

*"– Как вам сапоги?"*

*– Вызывающие сапоги. Я бы себе такие не взяла.*

*– Значит, хорошие сапоги. Надо брать!*



(Фильм «Служебный роман»)"

**ИНВЕРТИРОВАННОЕ ВНУШЕНИЕ** означает «перевернутое». Это провокация. Мы внушаем что-то, сомневаясь, что человек способен это сделать, или уверенно заявляя, что человек на это не способен.

Например: «Не думаю, что вы сможете дочитать эту книгу до конца». «Большинство людей не способны применять техники разговорного гипноза на практике».

Используется с людьми, у которых есть тенденция противоречить тому, что от них требуют, – так называемыми полярными ответчиками.

Пример использования инвертированного внушения:

«Вам не следует покупать такую дорогую и крутую машину! Вашей теще это не понравится!»

«Не все люди могут позволить себе такую дорогую вещь».

**НЕГАТИВНОЕ ПАРАДОКСАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ**

*"Когда Лис поймал Кролика, Кролик сказал: «Делай со мной, что хочешь, Братец Лис, только, пожалуйста, не вздумай бросить меня в этот терновый куст. Жарь меня, как хочешь. Братец Лис, только не бросай меня в этот терновый куст». (Харрис. Сказки дядюшки Римуса)"*

**НЕГАТИВНОЕ ПАРАДОКСАЛЬНОЕ ВНУШЕНИЕ** вну-

шает то, что просит не делать.

Пример использования негативного парадоксального внушения:

«Не надо торопиться с изучением договора».

«И не нужно со мной соглашаться, пока хотя бы не почтаете условия договора».

## **ВНУШЕНИЕ КОНТЕКСТОМ**

*"– Ты, наверное, Люся, любишь рисовать?"*

*– Да, Яша, а как ты узнал?*

*– По бровям видно!"*

**ВНУШЕНИЕ КОНТЕКСТОМ** – это способ обойти сознательный контроль человека с помощью создания гипнотических контекстов. В качестве гипнотических контекстов могут использоваться музыка, запахи, интерьер, картины или фото, дизайн.

Был открыт так называемый эффект Кулешова, когда мы воспринимаем нечто очень зависимо от контекста, в который это нечто погружено.

Пример использования внушения контекстом:

Проведение тренинга «Разговорный гипноз» в скромном помещении отличается от проведения того же тренинга в центре Москвы, в шикарном бизнес-центре. Потому что со-

лидное расположение задает контекст успешности, что косвенно переносится на сам тренинг, на тренера и его участников.

## **МЕТАФОРЫ, ШУТКИ, АНАЛОГИИ, НАМЕКИ**

*"Вернулся житель утром к себе в хижину и увидел, что в его постель забрался посторонний. Метнул житель первый раз в незнакомца копье, но тот увернулся и отпрыгнул на стену. Метнул житель второй раз копье, но незнакомец увернулся и забрался на крышу. Метнул в третий раз копье, но незнакомец увернулся, взлетел, обосрал всю хижину и улетел. (Из сборника «Сказки Океании»)"*

МЕТАФОРЫ, ШУТКИ, НАМЕКИ, АНАЛОГИИ – это средства переноса смыслов. Они предлагают идеи в обход сознательного контроля. Позволяют обойти сопротивление.

Метафоры и аналогии активируют бессознательные ассоциативные паттерны и тенденции к реакции, которые вызывают неожиданные для сознания данные или реакции.

Метафора, аналогия активируют внутренние процессы человека, и он может использовать эти процессы для реализации внушения или решения проблемы.

Пример использования метафоры:

«Прикосновение к мечу самурая является смертельным оскорблением. Любого, прикоснувшегося к своему мечу, са-

мурай должен убить. Одним утром старый самурай прогуливался по рынку. Два молодых пьяных самурая искали приключений. Один из них как бы невзначай коснулся меча старого самурая. Старый самурай низко поклонился и попросил прощения. Тогда второй молодой самурай толкнул старого самурая. Старый самурай во второй раз поклонился и попросил прощения. Тогда молодой самурай плюнул старому самураю в лицо. Старый самурай поклонился в третий раз и попросил прощения. „Э, нет, так не пойдет, ты должен с нами драться“, – сказали молодые самураи. Вынимая меч из ножен, старый самурай срубил голову одному молодому самураю, вкладывая меч в ножны – срубил другому. Вопрос: почему старый самурай три раза просил прощения? Ответ: просто сегодня утром ему не хотелось убивать».

## **ВСТРОЕННАЯ МЕТАФОРА**

*"Русские наркокурьеры умирают реже, потому что хранят пакет в пакете."*

**ВСТРОЕННАЯ МЕТАФОРА** – это придуманная Милтоном Эриксоном техника создания амнезии.

Иногда эту технику называют «тройной спиралью Милтона Эриксона».

Встроенная метафора состоит из трех или более историй и выполняется следующим образом:

1. Мы начинаем первую историю – и прерываем ее при-

мерно на середине, не завершая сюжетную линию.

2. Начинаем вторую историю – и тоже прерываем ее примерно на середине.

3. Полностью рассказываем третью историю.

4. Завершаем вторую историю.

5. И завершаем полностью третью историю.

Внушением может быть третья история полностью либо часть третьей истории.

В этой технике вторые части первой и второй истории как бы смыкаются в одно целостное событие, восстанавливая ассоциации, предшествующие третьей истории, и это делается дважды. Благодаря этому третья история имеет тенденцию забываться.

Таких историй может быть больше, чем три. Их количество ограничено вашей фантазией и временем коммуникации.

Пример использования встроенной метафоры:

1. В детстве мы с нетерпением ожидали школьных летних каникул. Потому что лето было временем большей свободы. Свободы от уроков. Возможности подольше поспать утром или подольше поиграть вечером.

2. В юности мы с нетерпением ожидали новых встреч. Встреч с новыми друзьями. Встречи своей главной любви. Встречи со взрослой жизнью.

3. В зрелом возрасте мы продолжаем ожидать чего-то хо-

рошего. Интересных событий. Мы ожидаем встреч с прежними и новыми друзьями. Ждем, что наши мечты станут реальностью. И, конечно, можем наслаждаться жизнью прямо сейчас. Делая шаги навстречу своим мечтам. Договариваясь о встречах с друзьями. Планируя интересные события своей жизни.

2. И, конечно, мы помним юность и новых друзей, посланных нам ею. И помним любовь и ее яркие эмоции и переживания. Юношеский максимализм и одежду. И новые события почти взрослой жизни.

3. И, конечно, время юности отличалось от времени летних каникул, когда не нужно идти в школу. Можно поспать подольше. И играть на улице. На своей родной улице.

## **ОТКРЫТЫЕ ВНУШЕНИЯ**

*"Вчера в ПТУ проводился день открытых дверей. Абитуриентов, конечно, не было, но хоть помещение проветрили."*

**ОТКРЫТЫЕ ВНУШЕНИЯ** характеризуются тем, что в них говорят человеку, что что-то произойдет, но не уточняют, что именно или как именно.

Мы рассмотрим три вида открытых внушений.

### **1. Мобилизующие внушения**

*"Товарищ военком, а можно побыстрее мобилизовать на-*

*шу соседку снизу? Она в горячих точках не была, но опыт боевых действий на разных этажах просто огромный."*

**МОБИЛИЗУЮЩИЕ ВНУШЕНИЯ** предлагают человеку неопределенные мобилизующие рамки, активизирующие работу бессознательного. Например: «Использование вашего опыта позволит... разрешить... эту задачу...»

Пример использования мобилизующего внушения:  
«Ваша интуиция позволит найти правильное решение».  
«Ваша интуиция уберет... все ненужное».

## **2. Ограниченное открытое внушение**

*"Набирая еду со шведского стола, он ограничивает себя только потолком."*

**ОГРАНИЧЕННОЕ ОТКРЫТОЕ ВНУШЕНИЕ** предлагает человеку определенную область, но выбор в ее пределах остается за бессознательным.

Ограниченные открытые внушения часто одновременно являются трюизмами.

Например: «Интуиция обладает различными возможностями выбрать лучшее решение». Указана область – выбор лучшего решения, а способ, каким внушение будет реализовано, остается за интуицией, то есть за бессознательным.

Пример использования ограниченного открытого внушения:

«Люди по-разному обучаются».

«Есть множество способов заниматься спортом».

### **3. Внушения, охватывающие все возможности класса**

*"Еврейская мать дарит на день рождения своему взрослому сыну два галстука: красный и синий. Он надевает красный. Она говорит: «Я так и знала, что синий тебе не понравится». Он надевает синий. Она говорит: «Я так и знала, что красный тебе не понравится». В отчаянии он надевает оба сразу. Она говорит: «Я всегда говорила, что мой сын – идиот»."*

**ВНУШЕНИЯ, ОХВАТЫВАЮЩИЕ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ КЛАССА**, предлагают человеку все возможности в ограниченном наборе объектов или явлений, а выбор приемлемой реакции остается за бессознательным.

Пример использования внушений, охватывающих все возможности класса:

«Я точно не знаю, откуда возьмутся деньги на покупку. Может быть, вы их заработаете. Может, вы займете у друзей. Может, вам подарят деньги на день рождения. Может быть, вы возьмете кредит... или где-нибудь еще (на случай, если



охвачены не все возможности)».

«Вы можете оплатить наличными, картой, в рассрочку, использовать кредит или как-то еще».

## **ПРЯМЫЕ ВНУШЕНИЯ**

*"– По-настоящему может вылечить только психотерапевт. Вот Анатолий Кашипровский прямо сказал девочке: «Брось костыли и иди!» И она бросила и пошла.*

*– Чудо! А чем она болела?*

*– Ветрянкой.*

*– А костыли?*

*– Дедушке несла."*

**В ПРЯМЫХ ВНУШЕНИЯХ** человеку прямо говорится то, что нужно сделать.

Милтон Эриксон писал: «Обычные, повседневные, **НЕГИПНОТИЧЕСКИЕ ВНУШЕНИЯ** принимаются потому, что мы оценили их с помощью своих обычных сознательных установок (правил) и нашли, что они являются приемлемым руководством для нашего поведения, и мы выполняем их добровольно.

Гипнотическое внушение отличается тем, что человек с удивлением обнаруживает, что опыт и поведение изменились, казалось бы, автономным образом; опыт, похоже, находится вне нашего обычного чувства контроля и самоуправ-

ления».

Мы подробнее опишем три вида прямых внушений.

## **1. Явные прямые внушения**

*"Талантливые люди на дороге просто так не валяются. Явно что-то случилось."*

**ЯВНЫЕ ПРЯМЫЕ ВНУШЕНИЯ** предлагают человеку просто подчиниться. И человек в обычном состоянии сознания может сравнить это со своими правилами и последовать выполнению явного прямого внушения, в случае если его правила удовлетворяются.

Если же человек уже находится в трансе и уровень его сознательного контроля снижен, то выполнение явного прямого внушения может быть сразу, минуя сравнение человеком внушения со своими внутренними правилами и убеждениями.

Пример использования явного прямого внушения:

«Проявите вашу заинтересованность».

«Примите решение быстро».

«Приходите на обучение».

## **2. Прямые закамуфлированные внушения**

*"Он купил закамуфлированные брюки, а утром их не на-*

*шел. А когда нашел, пошел в лес на охоту и так хорошо замаскировался, что у него в дупле поселилась белочка."*

**ПРЯМЫЕ ЗАКАМУФЛИРОВАННЫЕ ВНУШЕНИЯ** адресуются не напрямую к человеку, а к его собственным ощущениям, мыслям, поведению. К тому, что человек сам спродуцировал. Такие внушения не предлагают просто подчиниться, они предлагают чему-то научиться. Например, чувствовать более приятное ощущение.

Если в случае явного прямого внушения заинтересованность должна появиться именно в силу внушения, то есть для того, чтобы она появилась, фактически нужно подчиниться внушению, то прямое закамуфлированное внушение обращается как бы не к человеку, а к его внутреннему опыту, связанному с заинтересованностью.

В такой форме внушение звучит мягче и вызывает у человека меньше сопротивления.

Пример использования прямого закамуфлированного внушения:

«Ваша незаинтересованность может смениться заинтересованностью после того, как я расскажу о нашем предложении».

### **3. Постгипнотические внушения**

*"Муж предложил жене секс впятером, чтобы потом*

*торговаться до секса втроем."*

**ПОСТГИПНОТИЧЕСКОЕ ВНУШЕНИЕ** – это внушение, которое дается человеку, когда он находится в трансе разной глубины, а выполняется им потом, после транса.

Милтон Эриксон говорил: «Когда я устанавливаю ассоциативную связь происходящего сейчас гипнотического обучения с событиями, которые неизбежно должны произойти, я распространяю обучение на будущее как своего рода неосознаваемое постгипнотическое внушение».

Пример использования постгипнотического внушения:

«Когда мы пришлем предложение, вы им заинтересуетесь (оно вас заинтересует)».

«Вы будете умываться утром перед зеркалом и видеть свое лицо, и настроение будет становиться еще лучше».

## **КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ**

*"Собрался мужчина заняться контрабандой. Ему говорят, что надо идти через границу в обход моста. На мосту засада пограничников. Мужчина пошел через мост и, конечно, попался. Сидит в кабинете следователя, заполняет протокол:*

*– Фамилия?*

– Иванов.

– Имя, отчество?

– Василий Петрович.

– Пол?

– Женский.

– Почему?

– Потому что, сука, в обход не пошел!"

**КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ** – это методы вызывания и использования ассоциаций и психических процессов человека способами, которые находятся за пределами его обычного, произвольного и волевого контроля.

Задача косвенных методов не навязать человеку чуждые ему идеи, а активировать его собственные ассоциации и через них включить свойственные ему паттерны поведения и мышления.

Давайте опишем виды косвенных методов.

## **1. ИНТЕРЕСУЮЩИЙ, МОТИВИРУЮЩИЙ МАТЕРИАЛ**

*"Молодая жена пожилого банкира говорила: «Цель девушки на первом свидании – заинтересовать, но остаться одетой»."*

**ИНТЕРЕСУЮЩИЙ, МОТИВИРУЮЩИЙ МАТЕРИАЛ** – это материал, который интересен именно этому конкретно-

му человеку, который мотивирует его на продолжение коммуникации.

При этом общий смысл рассказываемого фиксирует внимание сознания человека, в то время как индивидуальные ассоциации слов, фраз или предложений внутри рассказываемого регистрируются в бессознательном, где они ведут свою собственную работу. Именно заинтересованность человека позволяет лучше фиксировать его внимание и легче вызывать трансовое состояние.

Пример использования интересующего, мотивирующего материала:

На моем тренинге «Разговорный гипноз» среди участников присутствовали лыжник и психолог. И, объясняя эту тему, я говорил, что даже восприятие анекдотов сильно зависит от внутренней идентификации, жизненного опыта и мотивации человека. Для демонстрации я рассказал сначала анекдот про лыжников: «Тренер сборной по биатлону всегда берет с собой на соревнования лыжную мазь. Потому что она помогает спортсменам не только во время гонки, но и даже после проигрыша». Лыжник и группа в общем смеются, а психолог серьезен. Тогда рассказываю второй анекдот: «Доча, ты чего боишься?» – «Темноты и психологов». – «Ну психологов – понятно, а темноты почему?» – «А кто его знает, сколько там психологов!» На этот раз у психолога от смеха истерика.

## 2. СОЗДАНИЕ ОЖИДАНИЙ

*"Джалаладдин Руми является одним из столпов суфизма. Многие люди приходили к нему за советом и мудрым словом. Однажды к нему пришла соседская женщина с мальчиком и сказала: «Я уже испробовала все способы, но ребенок не слушается меня. Он ест слишком много сахара. Пожалуйста, скажите вы ему, что это нехорошо. Он послушается, потому что он вас очень уважает». Руми посмотрел на ребенка, на доверие в его глазах, и сказал: «Приходите через три недели». Женщина была в полном недоумении. Люди приходили из далеких стран, и Руми помогал им решать большие проблемы сразу. Но она послушно пришла через три недели. Руми вновь посмотрел на ребенка и сказал: «Приходите еще через три недели». Тут женщина не выдержала и осмелилась спросить, в чем дело. Но Руми лишь повторил сказанное. Когда они пришли в третий раз, Руми сказал мальчику: «Сынок, послушай мой совет, не ешь много сахара, это вредно для здоровья». «Раз вы мне советуете, я больше не буду этого делать», – ответил мальчик. После этого мать попросила ребенка подождать ее на улице. Когда он вышел, она спросила Руми, почему он не сделал этого в первый же раз, ведь это так просто. Джалаладдин признался ей, что сам любил есть сахар и, прежде чем давать такой совет, ему пришлось самому избавляться от этой слабости. Сначала он решил, что трех недель будет доста-*

*точно, но ошибся."*

**СОЗДАНИЕ ОЖИДАНИЙ** делается намеками на то, что произойдет что-то хорошее, интересное, любопытное. Формируется предвкушение чего-то. При этом нарастает пик эмоционального напряжения и фиксируется внимание человека на том, что бы это могло быть.

Внушение как раз и дается на пике эмоционального напряжения.

Пример использования создания ожиданий:

Моя дочка в пять лет начала ходить в музыкальную школу. Она тоже любит с детства юмор. В коридоре музыкальной школы она подошла к нескольким мамочкам, сидящим на скамейке, и спросила: «Хотите узнать, как заинтриговать взрослого человека?» – «Хотим». – «Завтра об этом расскажу!»»

### **3. НЕЗАВЕРШЕННЫЕ ФРАЗЫ**

*"Сурдопереводчик без указательного пальца что-то недоговаривает."*

**НЕЗАВЕРШЕННЫЕ ФРАЗЫ** активируют собственные ассоциативные цепочки человека. Они создают установку на ожидание дальнейших инструкций.

В этот момент мы как бы становимся с человеком одним



целым, потому что мы начинаем фразу, а он ее продолжает, неважно вслух или про себя.

Пример использования незавершенных фраз:

Выходя из ресторана, говорю официантке: «Спасибо большое. Накормили, напоили...» «И спать уложить?» – спрашивает она.

#### **4. ПАУЗА, ВЫРАЖАЮЩАЯ ОЖИДАНИЕ**

*"Чем больше актер, тем длиннее пауза."*

ПАУЗА, ВЫРАЖАЮЩАЯ ОЖИДАНИЕ, запускает внутренний поиск человека и его бессознательные процессы в нужном направлении.

Пауза после слова превращает это слово во внушение.

Пример использования пауз, выражающих ожидание:

«Интерес... Что это означает для вас? Ощущение заинтересованности... Или яркий образ...»

#### **5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАВЕРШЕНИИ**

*"Мой психотерапевт говорит, что достижение внутреннего покоя в завершении начатых дел. Сегодня я прикончила две начатые пачки чипсов и шоколадный торт. И уже чувствую себя намного лучше."*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАВЕРШЕНИИ** подчеркивает явно или неявно, что внушаемый процесс уже начался.

Милтон Эриксон говорил: «Действие начатое стремится к продолжению. Как только он согласился выполнить мое требование, он начал сотрудничать. Дальше проще продолжать».

Пример использования потребности в завершении:

«Мы начали искать решение этого вопроса, и, значит, мы уже движемся к решению».

«И раз уж мы с вами нашли время, чтобы начать читать книгу, то применять эти техники будет еще проще».

## **6. ОТСУТСТВИЕ ВЫЗОВА**

*"Буйки в море должны оберегать, а не бросать вызов отдыхающим. (Жванецкий)"*

**ОТСУТСТВИЕ ВЫЗОВА** в коммуникации позволяет человеку ослабить естественные защитные механизмы и сознательный контроль.

Пример использования отсутствия вызова:

В качестве примера приведу уважительный, спокойный

стиль общения на переговорах. Когда коммуникация не становится бросанием красных тряпок друг в друга. Это позволяет сторонам на переговорах чувствовать себя комфортно, насколько позволяет сам контекст, и увеличивает шансы найти приемлемое для обеих сторон решение.

## **7. НЕПРИНУЖДЕННЫЙ, ПОЗИТИВНЫЙ СТИЛЬ**

*"В цехе по производству клея всегда царит позитивная атмосфера."*

НЕПРИНУЖДЕННЫЙ, ПОЗИТИВНЫЙ СТИЛЬ коммуникации косвенно подтверждает человеку позитивность ваших намерений и ослабляет его сознательный контроль.

Пример использования непринужденного, позитивного стиля:

Непринужденный стиль общения, позитивная интонация и слова автоматически передают человеку сообщение, что вы настроены дружески. Это не говорится прямо. Поэтому в коммуникации это и действует особенно эффективно.

## **8. ИНТОНАЦИИ ИСКРЕННОСТИ, ВНИМАНИЯ**

*"Парень трогает девушку. Она ему: «Дурак! Дурачок. Дурашка. Дурашечка»."*

ИНТОНАЦИИ ИСКРЕННОСТИ, ВНИМАНИЯ обраща-

ются непосредственно к бессознательному человека, а искренняя и внимательная интонация снижает активность его сознательного контроля.

Пример использования интонации искренности, внимания:

«Мы внимательно вас выслушаем и искренно подберем вам лучшее предложение».

## **9. ОТДЫХ**

*"На даче у Ирины часто отдыхали депутаты, поэтому она считала свой участок избирательным."*

ОТДЫХ помогает человеку расслабиться и ослабить защитные механизмы. Можете вспомнить себя, лежащим в шезлонге в отпуске? Что происходит с ощущениями, мыслями?

Пример использования отдыха:

«Я предпочитаю вести переговоры легко, как на отдыхе. Мы с вами достаточно опытные специалисты в своих областях. И почему бы нам не решить этот вопрос спокойно, опираясь на жизненный опыт успешных переговоров?»

## **10. ПРОТИВОРЕЧИЯ**

*"Тебе лишь бы поспорить. Согласен?"*

**ПРОТИВОРЕЧИЯ** ослабляют сознательный контроль, нарушая привычные правила человека, потому что предполагают одновременное сосуществование противоречивого.

Пример использования противоречий:

«Слово „нет“ может означать и „да“. Потому что, когда ты чему-то говоришь „нет“, ты автоматически говоришь чему-то „да“. И наоборот».

## **11. РАЗБАЛАНСИРОВАНИЕ**

*"Сбалансированная диета – это по сэндвичу в каждой руке. А разбалансированная диета – это когда оба сэндвича в одной руке".*

**РАЗБАЛАНСИРОВАНИЕ** снижает активность сознательного выбора и контроля человека, потому что, нарушая баланс, ставит под сомнение привычные правила или способы функционирования.

На переговорах используют, когда человек занял определенную позицию, которая нас не устраивает и нам нужно эту позицию изменить.

Пример использования разбалансирования:

«Зимой, когда действительно скользко, ты неуверенно стоишь на льду и ищешь точку опоры». Мы вызываем состо-

ание разбалансирования через ассоциации с пережитым уже опытом человека. Или можем сконструировать гипотетическую ситуацию, связанную с дисбалансом или неуверенностью.

## **12. ЗАДАЧИ ВНЕ ОБЫЧНОЙ СИСТЕМЫ ОТСЧЕТА**

*"Наши охотники легко попадают белке в глаз. Но не потому, что они меткие. А потому, что у наших белок вот такие глаза."*

**ЗАДАЧИ ВНЕ ОБЫЧНОЙ СИСТЕМЫ ОТСЧЕТА** депотенциализируют сознание человека, потому что для них у человека нет привычных способов решения.

Пример использования задачи вне обычной системы отсчета:

«Как бы вы отнеслись к такому предложению, если бы были на месте ваших конкурентов?»

«А что вы думаете об индо-пакистанском инциденте?»

## **13. РАЗЛИЧНЫЙ МАСШТАБ ОБОБЩЕНИЙ**

*"Народная примета, обобщенная: «Если, если, если, значит, значит, значит»."*

**РАЗЛИЧНЫЙ МАСШТАБ ОБОБЩЕНИЙ** дает человеку

возможность взглянуть на ситуацию с точки зрения большего или меньшего обобщения, чем его текущая позиция. Это расширяет его правила.

Пример использования различного масштаба обобщений.

«Интересно, а что эта сделка означает не лично для вас, а для вашего отдела или для вашей компании?»

## **14. СДВИГ СИСТЕМЫ ОТСЧЕТА**

*"– У тебя член сколько?"*

*– Пятнадцать, а у тебя?*

*– Тридцать семь. А ты чем мерил?*

*– Линейкой.*

*– А я градусником."*

**СДВИГ СИСТЕМЫ ОТСЧЕТА** предлагает человеку сместиться по текущей системе отсчета для оценки ситуации вперед или назад.

Пример использования сдвига системы отсчета:

«Интересно, что мы будем об этом думать, когда нам будет по восемьдесят лет?»

«Мне вчера очень сильно повезло в казино, потому что они вчера не работали».

«Эриксон иногда выслушивал пациента и говорил: „А действительно серьезные проблемы у вас есть?“».

«Все великие люди почему-то носят имена улиц».

## **15. ПОЛУЧЕНИЕ СОГЛАСИЯ**

*"– Вы изнасиловали девушку?"*

*– Когда оба согласны – это не изнасилование.*

*– А оба были согласны?"*

*– Оба – и я, и Толян."*

**ПОЛУЧЕНИЕ СОГЛАСИЯ** позволяет создать у человека так называемую установку на «ДА». Желательно получить согласие несколько раз, потому что именно тогда создается установка на согласие.

Пример использования получения согласия:

Иногда достаточно внутреннего согласия, необязательно вербализованного. Особенно при работе с группой. «Мы с вами – люди. И мы все учились говорить. Учились ходить. Учились читать. Значит, и техникам разговорного гипноза можем научиться». Сначала дается несколько трюизмов, банальностей, на которые человек внутренне отвечает «ДА». А последнее предложение уже является внушением, которое эксплуатирует созданную до этого установку на «ДА».

## **16. РАЗРЯЖЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ**

*"Отбиваясь от маньяка, девушка перепутала баллончики, и маньяк с хорошо уложенными волосами уже не встрети-*



*тил никакого сопротивления."*

ДЛЯ РАЗРЯЖЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ с помощью направления процесса коммуникации выводим из ситуации сопротивление и «нет» и привносим в ситуацию комфорт и «да». Наполнение этих «нет» или «да» не имеет значения. Любое «нет» разряжает сопротивление, независимо от его содержания. Любое «да» способствует сотрудничеству, независимо от темы.

«С сопротивляющимся пациентом иногда Милтон Эриксон начинает словами: „Вам не нравится весь этот смог, не так ли?“ Конечно, пациент отвечает „нет“. Эриксон продолжает задавать серию вопросов, вызывающих ответ „нет“, о вещах, которые далеко отстоят от терапевтической ситуации. Этот процесс дает пациенту возможность вытеснить и разрядить свое сопротивление вне терапевтической ситуации. Затем Эриксон начинает задавать вопросы, которые требуют ответа „да“, о ситуации терапии (например: „Вам достаточно удобно в этом кресле?“). Ответы „да“ постепенно становятся более общими, чем пациент осознает. Один вопрос о комфорте не убеждает пациента в том, что терапевт озабочен его комфортом и благополучием, но серия вопросов о комфорте начинает обобщаться через ассоциативные процессы пациента».

Пример использования разряжения сопротивления:

«Вы любите плохую погоду? Вам нравится, когда что-то получается хуже, чем ожидали? Любят ли люди что-то неприятное?.. (ПАУЗА.) И я даже не спрашиваю, есть ли у вас хорошие цели. У многих людей есть действительно хорошие цели. И они могут делать определенные шаги для их достижения».

## 17. ИДЕОМОТОРНЫЙ СИГНАЛИНГ

*"Девушка сказала парню «нет» и головой кивнула."*

ИДЕОМОТОРНЫЙ СИГНАЛИНГ – это произвольные движения человека: пальцами, головой, рукой, ногой, изменение позы, мимика. Мы используем кивание головой или мотание головой, движения рук, улыбку или негативную мимику как сигналинг и невербальный язык.

Пример использования идеомоторного сигналинга:

В турецком отеле спрашиваю у администратора: «В номере, который вы нам даете, вечером будет слышно шум от соседнего отеля?» «Нет», – отвечает администратор, и у него дергается палец на руке. «Я вижу по вашим движениям, что будет шумно», – говорю я, и он дает нам другой номер.

Спрашиваю одного очень известного психолога: «Вы счастливы?» И он автоматически нагибается и поправляет джинсы возле обуви и отвечает: «Хороший вопрос». Тем са-

мым он дает мне ответ, что не до конца счастлив.

На переговорах мы можем усилить невербальное взаимодействие, сказав: «Мы можем обсудить наше сотрудничество». И, конечно, мы даем друг другу знать о нашем отношении к происходящему не только словами, но и выражением лица или жестами. Потому что они отражают наши мысли, как зеркало.

## **18. ПОСТОЯННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНИМАНИЯ**

*"Почему петух, когда курицу топчет, все время ее в голову клюет? Чтобы об алиментах не думала."*

ПОСТОЯННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНИМАНИЯ способствует амнезии, депотенциализации сознания, то есть снижению активности привычных способов функционирования человека.

Пример использования постоянного изменения направления внимания:

Один из моих любимых способов переключения внимания, когда слово или фраза из одной шутки или анекдота дает начало следующей шутке или анекдоту: «Лешадь – это Алексей, который очень много работает. А от работы конидохнут. И дохлую лошадь пинать бесполезно. Хотя все полезно, что в рот полезло. Хвали меня, ротик, а то я тебя по-

рву. Пасть порву, моргала выколю. И будешь всю жизнь по батареям перестукиваться. Как дятел с эрекцией делает два дупла одновременно». Ну и так далее.

## **19. ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ ДЛЯ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО ПОИСКА**

*"Из пункта А в пункт В не вышел поезд. Навстречу ему из пункта В тоже не вышел поезд. Вот незадача."*

ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ ДЛЯ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО ПОИСКА фокусируют внимание человека вовнутрь и активируют работу бессознательного.

Пример использования вопросов и задач для бессознательного поиска:

«Что подскажет ваша интуиция, ваш жизненный опыт?»

«Можем ли мы подключить наше творчество к решению этой необычной ситуации?»

## **20. УСТАНОВКА НА ИССЛЕДОВАНИЯ**

*"В результате исследования «Могут ли чиновники обойтись без взяток?» был получен утвердительный ответ: «Да, не могут!»"*

УСТАНОВКА НА ИССЛЕДОВАНИЕ обращается к бессознательному поиску решения и активирует бессознатель-

ные процессы человека. Она предлагает человеку выйти за пределы привычных способов поведения.

Пример использования установки на исследование:

«Почему бы нам не взглянуть на ситуацию, выйдя за сложившиеся рамки правил и привычных способов решения таких задач? Позволить себе просто исследовать новые возможности, ведь мир так быстро меняется».

## **21. МНОГОСОСТАВНЫЕ ЗАДАНИЯ И СЕРИЙНЫЕ ВНУШЕНИЯ**

*"Удав съедает много черепашек и медленно превращается в бусы."*

**МНОГОСОСТАВНЫЕ ЗАДАНИЯ И СЕРИЙНЫЕ ВНУШЕНИЯ** предлагают человеку сразу два или более внушений. Во-первых, вы даете человеку выбор из тех внушений, выполнение любого из которых вас устраивает. Во-вторых, часто инерция выполнения одного простого внушения помогает выполнению более сложного внушения.

Пример использования многосоставных заданий и серийных внушений:

«Мы можем договориться о поставке комплекта оборудования полностью или поставить часть нужного вам оборудования. Или даже не договорившись о текущем контракте,

мы можем обсудить взаимовыгодное сотрудничество на будущее».

## **22. ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАГИРОВАНИЯ**

*"Бабушка спрашивает наркомана:*

*– Милай, как пройти на Арбат?*

*– Как тебе в кайф, бабушка, так и иди."*

**ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАГИРОВАНИЯ** снижают сопротивление и напряжение человека, подчеркивая, что вы примете любое его поведение.

Милтон Эриксон говорил: «Я беру на себя контроль за всеми возможными проявлениями сопротивления человека, специально рассказывая ему, как лучше сопротивляться».

Пример использования всех возможностей реагирования:

«Мы примем любое ваше решение. Понимаем, что мы можем договориться сейчас, или позже, или не договориться».

## **23. СЕМАНТИЧЕСКАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ**

*"В тридцать лет Виталька понял, что надо что-то менять. Разменяв двадцать долларов, Виталька на время успокоился."*

**СЕМАНТИЧЕСКАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ** – это двусмысленность или высказывание, содержащее в себе два

и более смыслов. Она расширяет ограничения человека и предлагает выбор.

Очень часто семантическая неоднозначность используется в юморе.

«Заботливая бабушка к Новому году навязала внуку носков, свитер, свою точку зрения и систему моральных ценностей».

«Дочка приводит в семью ухажера. – Папа, это Руслан. – Проходите, Руслан, отобедайте с нами. – Папа, Руслан сыт. – Руслан, не ссыте, проходите».

«– Циля, кем это вы себя мните? – Не ваше дело, кем я себя мну».

«– Пойду сделаю какао. – Сара, о таких вещах не говорят вслух».

«Мама часто говорила мне, что хочет девочку, и в шестнадцать лет я тоже понял, что хочу девочку».

«На школьном выпускном одиннадцатиклассник все-таки растрогал учительницу музыки».

«Владелец свингер-клуба искренне верит, что люди меняются».

«– Але, ты где находишься? Надо увидеться! – Я на дне рождения, а что? – Ого. А где это – Дно Рождения?»

«– Отошли от нашей речки. – Где написано, что речка ваша?»

– Вон речка, в ней и написано».

«„Любовь не может ждать“, – кричала Любочка, тарабаня в двери туалета».

«Бильярдист Иванов на свадьбе забил свояка».

«– До меня не дошло ваше письмо. – А у вас что, почта плохо работает? – Нет, просто до меня вообще все плохо доходит».

«Когда в детстве мама говорила ему: „На горшок и спать!“ – он залезал на подоконник и засыпал в цветах».

«Не яйца красят человека, а человек яйца».

«Вы хорошо сосетесь? А то там бензин из „КАМАЗа“ надо слить».

«Свинья с друзьями пошла на шашлыки и пошла на шашлыки».

«Полиция накрыла крупную партию наркотиков. А вдруг дождь!»

«Шли мы как-то с подругой, подходит к нам парень. Пригляделись – не подходит к нам парень».

Пример использования семантической неоднозначности:

«Со временем у нас все в порядке».

«Мы примем все, что вы скажете радостно, с удовольствием».

## **24. ПАРАДОКСАЛЬНОЕ НАМЕРЕНИЕ**

*“Я хочу подарить тебе машину. А дарю точилку. И это противоречие разрывает меня на части.”*



**ПАРАДОКСАЛЬНОЕ НАМЕРЕНИЕ** – это метод многократного повторения вызывающего тревогу паттерна мышления или поведения человека. Это психотерапевтическая техника, используемая для лечения рекурсивной тревоги.

Мы предлагаем человеку делать противоположное его намеченной цели, препятствуя его способности выполнять эту деятельность. И этим самым мы увеличиваем вероятность прорыва человеком через его внутренние ограничения или препятствия.

Пример использования парадоксального намерения:

Есть люди, которым некомфортно говорить «нет», и если вы это чувствуете, то, чтобы не тратить лишнее время на иллюзию коммуникации, можно сказать: «Вы легко можете сказать мне „НЕТ“, потому что я приму любое ваше решение. Многие мне говорят „НЕТ“ много раз подряд, пока мы не найдем действительно интересное решение».

## **25. УТРАТА СПОСОБНОСТЕЙ, ОТРИЦАНИЕ, СОМНЕНИЕ**

*"Профессор: «Нет ни одного языка, где бы три утверждения подряд означали отрицание». Студент: «Ага, да, конечно!» "*

**СОСТОЯНИЕ УТРАТЫ СПОСОБНОСТЕЙ, ОТРИЦА-**

**НИЯ, СОМНЕНИЯ** ослабляет уверенность человека в окружающей реальности, ослабляет правила человека и приоткрывает его для изменений.

Пример использования утраты способностей, отрицания, сомнения:

«Были ли ситуации, когда вы сомневались? Я, например, немного сомневаюсь после длительного перерыва в езде на велосипеде. Я понимаю головой, что уже умею ездить на велосипеде, но в глубине себя спрашиваю: „А смогу ли я опять поехать, держать равновесие?“».

## **26. НЕДЕЛАНИЕ И НЕЗНАНИЕ**

*– Товарищ командир, ваше приказание выполнено!*

*– Я ничего не приказывал.*

*– А я ничего и не делал!"*

**НЕДЕЛАНИЕ И НЕЗНАНИЕ** на одном уровне (сознательном) подразумевают делание и знание на другом уровне (бессознательном).

Эрнст Росси, ученик Милтона Эриксона, писал: «На простейшем уровне Эриксон мягко и настойчиво вновь повторяет все те вещи, которые человеку не нужно делать или знать. Фактически он сообщает сознанию человека, что оно может снять свой обычный контроль и управление и позволить бес-

сознательному и автономным процессам принять управление на себя. Весь процесс наведения транса рассчитан на то, чтобы дать расслабиться этим привычным установкам сознания, транс углубляется, и человек может вырваться из привычных для него ограничений до такой степени, что он отказывается от того, что знает».

Пример использования неделания и незнания:

Кашпировский перед выступлением: «Я не знаю, о чем я буду говорить, потому что, если бы я знал, о чем буду говорить, я бы уже проиграл. А я хочу выиграть вместе с вами».

## **27. УВЕРЕННЫЕ ОЖИДАНИЯ**

*"Хороший человек видит хорошие знаки. (Пословица индейцев)"*

УВЕРЕННЫЕ ОЖИДАНИЯ от человека и контекст ситуации могут действовать как метакоммуникации, которые активируют автономные процессы, ведущие человека к нужному переживанию или поведению. С помощью ваших ожиданий вы даете человеку поддержку в движении в нужном направлении.

Пример использования уверенных ожиданий:

Милтон Эриксон писал: «Это очень важный момент. Ребенок учится ходить, и вы знаете, что он может научиться

этому, но сам ребенок не знает этого. Вы же даете ему поддержку с помощью ваших ожиданий».

## **ТЕХНИКИ СОЗДАНИЯ АМНЕЗИИ**

*"Девяностолетние дедуля и бабуля дома смотрят телевизор, бабуля просит принести ей с кухни мороженое с клубникой, просит деда записать это, а то забудет. Дед говорит, что запомнит. Через пять минут дед приносит с кухни стакан молока. Бабуля смотрит недоверчиво на стакан и говорит: «Ну, и где мой бутерброд?»"*

ТЕХНИКИ СОЗДАНИЯ АМНЕЗИИ используются для того, чтобы реакция на внушение воспринималась человеком как произвольная. Для этого полезно на сознательном уровне формировать у человека амнезию на ключевые внушения.

Милтон Эриксон говорил так: «Амнезия имеет отношение к утрате важных ассоциативных связей, что вызывается внешними воздействиями, отвлекающими и нарушающими поток мыслей человека».

Рассмотрим виды способов создания амнезии.

### **1. СОЗДАНИЕ АМНЕЗИИ КОСВЕННЫМИ МЕТОДАМИ**

*"Как-то фея предложила мне на выбор крутой компьютер или идеальную память. Не помню, что я тогда выбрал."*

**КОСВЕННЫМИ ВНУШЕНИЯМИ** мы можем способствовать амнезии, вызывая соответствующее состояние у человека.

Пример использования косвенных внушений для создания амнезии:

Трюизм: «Люди иногда забывают».

Вопрос: «Когда вы забывали о чем-то важном?»

Связка: «Вы чаще забывали в детстве или сейчас?»

Импликация: «Когда вы забудете об этом, вопрос может решиться сам собой».

Последовательность принятия: «Мы с вами тоже люди и, значит, можем что-то забывать».

## **2. СОЗДАНИЕ АМНЕЗИИ ПРЯМЫМИ ВНУШЕНИЯМИ**

*"Учитель труда – единственный учитель, который может начать урок прямо с фразы: «Забудьте все, чему вас научили в школе»."*

**ПРЯМЫЕ ВНУШЕНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ АМНЕЗИИ** в трансе работают не очень хорошо, но зато они хорошо работают без транса, в повседневных ситуациях, при условии

что прямое внушение дается однократно, небрежно и на пике эмоционального возбуждения.

Пример использования прямых внушений для создания амнезии:

«Забудь!»

### **3. СОЗДАНИЕ АМНЕЗИИ КОСВЕННЫМИ МЕТОДАМИ**

*"Ловушка нужна для ловли зайцев. Поймав зайца, забывают про ловушку. Слова нужны, чтобы поймать мысль: когда мысль поймана, про слова забывают. Как бы мне найти человека, забывшего про слова, и поговорить с ним. (Китайский философ Чжуан-цзы)"*

Мы рассмотрим ниже несколько КОСВЕННЫХ МЕТОДОВ СОЗДАНИЯ АМНЕЗИИ.

#### **1) Создание амнезии методом «фигура – фон»**

*"– Как ты выучил это стихотворение?"*

*– Это не главное. Главное – как мне его теперь забыть.*

*У меня им вся память заполнена."*

МЕТОД «ФИГУРА – ФОН» заключается в том, что человеку не предлагают забывать, а наоборот, ему предлагают запомнить, но запомнить что-то одно. Например, вы расска-

зываете человеку две истории и отвлекающую историю выделяете в «фигуру», и при этом вторая история, основная, содержащая основное внушение, уходит в «фон» и, с большой вероятностью, забывается.

Существует несколько подвидов метода «фигура – фон» для создания амнезии.

### ***А) Прямо предложить что-то запомнить***

*"Сынок! Запомни: если тебя в армии будет кто обижать, не обижайся!"*

**ПРЯМО ПРЕДЛОЖИТЬ ЧТО-ТО ЗАПОМНИТЬ** означает, что внимание к отвлекающей истории привлекается прямо. «Вы можете запомнить эту историю про Новый год, которую я вам рассказал». Человек запомнит историю про Новый год; при этом есть большая вероятность того, что он забудет историю про майские праздники.

### ***Б) Создать установку на запоминание***

*"Сейчас внимание, спокойствие, в шуте этот метод не запомнить, а вам еще его внукам рассказывать."*

**СОЗДАТЬ УСТАНОВКУ НА ЗАПОМИНАНИЕ** означает привлечь внимание к отвлекающей истории под разными предложениями. Например, сказать, что потом попросишь объяснить главную идею этой истории, потому что не понима-

ешь, зачем тебе ее рассказали. Для того чтобы это сделать потом, человек будет запоминать ее. А запоминая одну историю, он забывает другую, основную.

### ***В) Предложить найти в истории особый смысл***

*"Рабиновичу на двери кто-то написал слово из трех букв. Таки Рабинович стирать его не стал, просто впереди приписал «Большой». И как изменился смысл! Как заиграла надпись!"*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НАЙТИ В ИСТОРИИ ОСОБЫЙ СМЫСЛ запускает внутренний ассоциативный поиск вокруг отвлекающей истории, а основная история уходит в бессознательное.

Например: «В той истории, которую я сейчас расскажу, содержатся очень важные для вас смыслы».

### ***Г) Дать прямое внушение на забывание, чтобы спровоцировать сопротивление и привлечь внимание к конкретной истории***

*"Запомни: даже если ты ни при чем, то ты все равно при чем!"*

ВЫ ДАЕТЕ ПРЯМОЕ ВНУШЕНИЕ НА ЗАБЫВАНИЕ, ЧТОБЫ СПРОВОЦИРОВАТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ И ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ К КОНКРЕТНОЙ ИСТОРИИ, сопро-



тивляющемуся человеку, которому свойственна полярная реакция.

Например: «Историю, которую я сейчас расскажу, забудьте полностью».

Здесь используем прямое внушение косвенно. То есть внушение прямое, но нужная нам вызываемая реакция, противоположная тому, что мы просим человека сделать.

***Д) Включить в историю подробное описание или яркие эмоциональные моменты***

*"Экономика страны может строиться не только вокруг углеводов. И Латвия тому яркий пример. Пусть неудачный, зато яркий."*

**ВКЛЮЧИТЬ В ИСТОРИЮ ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ ИЛИ ЯРКИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ МОМЕНТЫ**, потому что детальное и эмоциональное описание отвлекающей истории способствует фиксации на ней внимания, делает ее в восприятии человека более привлекательной. А основная история уходит в «фон».

«Ученый скрестил вошь и светлячка. Безумно горд собой и просит наградить его Нобелевской премией. Ему говорят, что все это здорово, конечно, и необычно, но, так сказать, каково практическое применение его изобретения? „Ну вот, представьте: лежите вы темной ночью один в холодной постели, вам страшно и одиноко, все тело чешется, вас никто

не любит, жизнь кажется тусклой и никчемной, вы готовы рыдать от жалости к самому себе, и вдруг вы откидываете одеяло, а там Лас-Вегас!“».

### ***Е) Удивить***

*"После сорока лет совместного брака Анатолий понял: удивить жену в постели можно только предложением заняться сексом."*

**УДИВИТЬ** – например, рассказать очень известную историю с необычным поворотом сюжета. Или рассказать необычную метафору.

«Эта история о терапевте, который рассказывает своему клиенту о том, как мужчина, путешествуя по Африке, в Танзании увидел слоненка, который жалобно кричал и протягивал ногу. Он подошел к слоненку, увидел большой шип, торчащий из ноги, и помог вытащить его. Слоненок с облегчением вернулся к стаду слонов. Через много лет мужчина, посетив какой-то зоопарк, увидел, что взрослый слон при его виде оживился. Заметил это и служащий зоопарка, который подошел к нему и сказал, что, видимо, слон узнал его – и не был ли мужчина когда-нибудь в Кении? Мужчина сказал, что не был в Кении, но был в Танзании. Смотритель сказал, что Кения и Танзания рядом, границ для слонов не существует, и предложил мужчине зайти в вольер, посмотреть на слона ближе. Мужчина зашел в вольер, слон подошел к нему, об-

хватил его нежно хоботом, приподнял над землей и со всей силы ударил мужчину о железную решетку, убив его. Пациент посмотрел не терапевта и спросил: „И зачем вы мне это сейчас рассказали?“ – „Чтобы вы не думали, что добро всегда вознаграждается“».

### ***Ж) Использовать феномен Зейгарник***

*"Трагедия произошла в жизни маленького семнадцатилетнего мальчика Антона. Идя в школу, он и не подозревал, что сегодня только двадцать девятое августа и каникулы еще не закончились."*

ФЕНОМЕН ЗЕЙГАРНИК заключается в том, что незавершенное действие запоминается лучше завершенного. Этот феномен можно использовать для создания амнезии. Если отвлекающую историю оставить незавершенной, то очень высока вероятность, что клиент запомнит именно эту историю и забудет основную.

Девушка на тренинге рассказывала, что подруга в компании рассказала половину загадки и сказала, что если подружки запомнят, то завтра она расскажет вторую половину и ответ. И после этого они уже не виделись. На момент тренинга девушка помнила половину загадки уже четыре года.

## **2) Переключение внимания**

*"Отец, разогревая еду сыну, поставил соску на печку и расплавил ее. Открыл «Яндекс», задал в поиске: «Как отодрать соску». И уже через минуту забыл, зачем открыл «Яндекс»."*

**НАВЫКИ ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ** в разговорном гипнозе вообще и для вызывания амнезии в частности очень важны. Истории, метафоры, шутки, которые мы рассказываем, вызывают у человека различные ассоциации. Когда мы переключаем внимание человека на новую тему разговора или новую историю или переключаем внимание на объекты текущей реальности, мы разрываем ассоциативные цепочки, связывающие человека с предыдущей темой. И она забывается.

Милтон Эриксон говорил: «Амнезия имеет отношение к утрате важных ассоциативных связей, что вызывается внешними воздействиями, отвлекающими и нарушающими поток мыслей человека».

В юности мы рассказывали анекдоты в кругу друзей по очереди. И я постоянно забывал приготовленный мной анекдот, пока слушал анекдоты товарищей и от души смеялся над ними. Сейчас я понимаю, что у меня возникала амнезия именно из-за постоянного переключения внимания и вовлечения моего внутреннего поиска смысла в каждом новом

анекдоте.

Переключение внимания делается в двух формах.

### ***А) Переключение***

*"Переключая на телевизоре канал «Спас», на всякий случай говорит: «Прости, Господи!»"*

ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ используется по ходу коммуникации, и его можно делать неоднократно. Рассказал историю, переключаешься или меняешь тему. Пообщались на следующую тему, и снова переключаешься. При таком подходе из памяти выпадает большая часть коммуникации.

«Когда на девушку Катю напал сексуальный маньяк, она хотела кричать, но этот хитрый гад подсунул ей семечки».

### ***Б) Отвлечение***

*"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!"*

ОТВЛЕЧЕНИЕ делается в конце коммуникации. Комму-

никация завершается, и в этот момент человеку задается отвлекающий вопрос.

Желательно, чтобы этот вопрос не имел отношения к предыдущим темам коммуникации. То есть чтобы между темой отвлекающего вопроса и темами основной коммуникации не было близких ассоциативных или семантических связей.

Качественное отвлечение занимает от двух до пяти минут, потому что именно столько времени нужно, чтобы хорошо разорвать ассоциативные связи человека.

Если ваша коммуникация с человеком была по рабочим моментам, а скоро Новый год, то для отвлечения в конце коммуникации можно спросить: «А как вы собираетесь отмечать Новый год? Вы уже купили подарки близким? Какое ваше любимое блюдо на новогоднем столе?»

«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 маневру“».

### **3) Структурированная амнезия**

*"Я свой день начинаю с того, что спать хочу, и заканчиваю тем же."*

**СТРУКТУРИРОВАННАЯ АМНЕЗИЯ** – это техника, которую придумал Милтон Эриксон для создания амнезии.

Многие знают, что лучше всего запоминается в коммуникации первое и последнее. Когда первая часть коммуникации совпадает с последней частью, то это способствует забыванию или выпаданию из памяти того, что было в середине. Этот феномен и эксплуатирует структурированная амнезия.

Вы можете использовать в начале и в конце коммуникации так называемые якоря или идентичные паттерны поведения: одинаковые фразы, жесты, мимику. А можно в конце коммуникации вызывать мысли и ассоциации, которые были у человека в начале вашей коммуникации. Например, если вы в начале говорили о погоде, то, вернувшись к этой теме в конце коммуникации, вы будете способствовать амнезии у вашего собеседника.

Милтон Эриксон по этому поводу писал: «Способ переориентации во времени с помощью вызывания ряда мыслей и ассоциаций, предшествующих возникновению транса, оказывается гораздо более эффективным для вызывания постгипнотической амнезии, чем прямое директивное внушение. При этом просто вызывается доминирование предшествующих паттернов мыслей и ассоциаций».

#### **4) Вопрос, затем внушение и тот же вопрос**

*"Пожилая вдова и пожилой вдовец встречались пять лет. Вдовец предложил ей выйти замуж, она ответила «да». На следующее утро вдовец просыпается дома и не помнит, что вдова ему ответила. Он звонит вдове и спрашивает о ее ответе. Вдова говорит, что здорово, что он позвонил, потому что она помнит, что ответила «да», но не помнила кому."*

**ВЫ ЗАДАЕТЕ ВОПРОС, ЗАТЕМ ДЕЛАЕТЕ ВНУШЕНИЕ И ПОВТОРЯЕТЕ ТОТ ЖЕ ВОПРОС,** то есть вы прячете ваше внушение между двумя одинаковыми вопросами.

Например: «Вы уже знаете, как будете применять эти техники? Практика рождает профессионализм. Вы уже знаете, как будете применять эти техники?»

Гениальный Милтон Эриксон говорил: «Вы задаете вопрос и, перед тем как получить ответ, успеваете сказать о многих важных вещах и только после этого возвращаетесь к первоначальному вопросу. Так вы скрываете значимый для вас материал, как бы берете его в скобки. Это очень важный принцип вызывания гипнотической амнезии с целью предотвратить отрицание значимых вопросов сознанием пациента».

#### **5) Мотивация на забывание**



*"Я подарю поцелуй, который ты никогда не забудешь! Вот только доем свой чесночный суп, пока мои последние зубы от цинги не повываливались!"*

**МОТИВАЦИЯ НА ЗАБЫВАНИЕ**, то есть мы говорим человеку, что иногда полезно забыть что-то, полезно отпустить, освободить память для чего-то нового.

Например: «Иногда полезно забыть о педалях газа и тормоза, потому что тогда мы управляем ими автоматически и, значит, управляем ими эффективнее».

### **б) Трудность запоминания**

*"Номер телефона пожарников в Грузии:*

*914-312-178-297-601. Чтобы дети не баловались."*

**ИСПОЛЬЗУЯ МЕТОД «ТРУДНОСТЬ ЗАПОМИНАНИЯ»**, мы не говорим о забывании вообще, мы говорим о том, что запоминать трудно.

Например: «Бывает, знакомишься с человеком, узнаешь его имя. И уже через минуту забываешь его. И даже неловко переспросить. Да, запоминать действительно трудно».

### **7) Использование образов**

*"– Представь, что ты морковка.*

*– Не буду.*

*– Ах, непослушная морковка!"*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБРАЗОВ** – это вызывание у человека внутренних образов, направленных на стирание, или исчезновение, или смывание.

Такие образы обычно даются после той части информации, которую мы хотим амнезировать у человека.

Можно описывать учительницу, которая стирает надписи с доски, чтобы написать что-то новое. Или волны, набегające на песчаный берег и смывающие оставленные следы. Или облака в виде определенного рисунка, который постепенно расплывается и исчезает.

Например: «Память, как туман или облака, показывает определенные образы в подходящее время. А потом они, как туман или облака, уходят или растворяются в текущей реальности». «Иногда и важная информация уходит из памяти, как песок сквозь пальцы. Даже выражение придумали – дырявая память».

## **8) Замешательство**

*"– Алло, куда вы звоните? У меня же нет телефона!"*

**ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО** способствует амнезии, потому что рвет, рассекает ассоциативные связи человека, и они уходят в бессознательное, то есть забываются. В течение коммуникации замешательство для создания амнезии можно использовать несколько раз.

Например: «У меня звонит мобильный телефон. Я вижу, что звонит мой приятель. Беру трубку и отвечаю: „Алло, Евгений, раздевайтесь!“ Слышу сопение в трубке и ответ: «Алексей, я совсем забыл, что хотел тебе сказать!»»

## **9) Диссоциация «сознательное – бессознательное»**

*"Всё, что память забывает,*

*Сердце помнит, сердце знает. (Слова из песни)"*

ДИССОЦИАЦИЯ «СОЗНАТЕЛЬНОЕ – БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ» тоже используется для создания амнезии.

Краткая формула такая: «Пока сознательный ум забывает, бессознательный ум запоминает». Или: «Пока бессознательный ум запоминает, сознательный ум забывает».

Например: «Конечно, наша логика может забывать, потому что внутренний опыт запоминается на другом уровне». «Я могу позволить себе что-то легко забыть и не обращать на это внимания, потому что на уровне интуиции мое тело это помнит и может использовать тогда, когда будет нужно».

Мы подходим к завершению этой книги и возможному началу практического освоения вами разговорного гипноза.

Для того чтобы ваши навыки развивались еще быстрее, ниже привожу описание того, на каких шагах разговорного

гипноза применять те или иные косвенные внушения и косвенные методы.

Помните, что часто несколько шагов разговорного гипноза может реализовываться одновременно.

## **КОСВЕННЫЕ ВНУШЕНИЯ И КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ В СТРУКТУРЕ РАЗГОВОРНОГО ГИПНОЗА**

### **1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ**

#### **Косвенные внушения:**

1. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРИНЯТИЯ И ПОДКРЕПЛЕНИЕ.

2. КОНТИНГЕНТНЫЕ.

3. ТРЮИЗМЫ.

4. КОНТЕКСТУАЛЬНОЕ.

ОХВАТЫВАЮЩИЕ ВСЕВОЗМОЖНОСТИ КЛАССА.

#### **Косвенные методы:**

1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ:

1) К ВНЕШНЕЙ РЕАЛЬНОСТИ;

2) К ПОВЕДЕНИЮ;

3) К ВНУТРЕННЕЙ РЕАЛЬНОСТИ.

2. РАТИФИКАЦИЯ.

3. УТИЛИЗАЦИЯ.

4. ДИССОЦИАЦИЯ.
5. РЕЛЯТИВИЗАЦИЯ.
6. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЯЗЫКА:
  - 1) МНОГОУРОВНЕВЕСТЬ.
  - 2) КЛИЕНТСКИЙ ЯЗЫК.
  - 3) РЕЗОНАНС СЛОВ.
  - 4) АКТИВИЗИРУЮЩИЕ СЛОВА.
7. НЕПРИНУЖДЁННЫЙ, ПОЗИТИВНЫЙ СТИЛЬ.
8. ПОЛУЧЕНИЕ СОГЛАСИЯ.
9. ИНТОНАЦИИ ИСКРЕННОСТИ, ВНИМАНИЯ.
10. ИНТЕРЕСУЮЩИЙ, МОТИВИРУЮЩИЙ МАТЕРИАЛ.
11. РАЗРЯЖЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ.

## **2. ФИКСАЦИЯ ВНИМАНИЯ**

### **Косвенные внушения:**

1. МЕТАФОРЫ.
2. ВОПРОСЫ.
3. НЕВЕРБАЛИКА, ПАНТОМИМА.
4. КОНТЕКСТУАЛЬНЫЕ.

### **Косвенные методы:**

1. ИНТЕРЕСУЮЩИЙ, МОТИВИРУЮЩИЙ МАТЕРИАЛ.
2. ФИКСАЦИЯ ВЗГЛЯДА.
3. ВООБРАЖЕНИЕ И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ.
4. ЛЕВИТАЦИЯ И КАТАЛЕПСИЯ.

5. СОЗДАНИЕ ОЖИДАНИЙ.
6. ФОРМЫ ВНУТРЕННЕГО ОПЫТА.

### **3. ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ СОЗНАНИЯ**

#### **Косвенные внушения:**

1. ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО.
2. СВЯЗКИ, ДВОЙНЫЕ СВЯЗКИ.
3. КОНТЕКСТУАЛЬНОЕ.

#### **Косвенные методы:**

1. ОТСУТСТВИЕ ВЫЗОВА.
2. НЕПРИНУЖДЁННЫЙ, ПОЗИТИВНЫЙ СТИЛЬ.
3. ОТДЫХ.

4. ПОСТОЯННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНИМАНИЯ.

5. НЕЗАВЕРШЁННЫЕ ФРАЗЫ.

6. ПРОТИВОРЕЧИЯ.

7. РАЗБАЛАНСИРОВАНИЕ.

8. ЗАДАЧИ ВНЕ ОБЫЧНОЙ СИСТЕМЫ ОТСЧЁТА.

9. РАЗЛИЧНЫЙ МАСШТАБ ОБОБЩЕНИЯ.

10. СДВИГ СИСТЕМЫ ОТСЧЁТА.

11. ДИССОЦИАЦИЯ.

12. НЕДЕЛАНИЕ, НЕЗНАНИЕ.

13. СИМАНТИЧЕСКАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ.

14. УТРАТА СПОСОБНОСТЕЙ, ОТРИЦАНИЕ, СОМНЕНИЕ.

15. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЕ АМНЕЗИИ.

## **4. ВНУШЕНИЕ, ВНУТРЕННИЙ ПОИСК И РЕАКЦИЯ**

### **Косвенные внушения:**

1. СОСТАВНЫЕ ВНУШЕНИЯ.
  2. ИМПЛИКАЦИЯ.
  3. ВОПРОСЫ.
  4. ТРЮИЗМЫ.
  5. КОНТЕКСТУАЛЬНОЕ.
  6. НЕВЕРБАЛЬНОЕ, ПАНТОМИМА.
  7. СВЯЗКИ И ДВОЙНЫЕ СВЯЗКИ.
  8. МЕТАФОРЫ, ШУТКИ, НАМЁКИ, АНАЛОГИИ.
  9. ВСТРОЕННАЯ МЕТАФОРА.
  10. СЮРПРИЗ, НЕОЖИДАННОСТЬ.
- ОТКРЫТЫЕ ВНУШЕНИЯ.

### **Косвенные методы:**

1. ДИССОЦИАЦИЯ.
2. НЕДЕЛАНИЕ И НЕЗНАНИЕ.
3. НЕЗАВЕРШЁННЫЕ ФРАЗЫ.
4. ПАУЗА, ВЫРАЖАЮЩАЯ ОЖИДАНИЕ.
5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАВЕРШЕНИИ.
6. МНОГОСОСТАВНЫЕ ЗАДАНИЯ И СЕРИЙНЫЕ ВНУШЕНИЯ.
7. ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕАГИРОВАНИЯ.
8. ИДЕОМОТОРНЫЙ СИГНАЛИНГ.

9. ПАРАДОКСАЛЬНОЕ НАМЕРЕНИЕ.

10. ВОПРОСЫ И ЗАДАЧИ ДЛЯ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО ПОИСКА.

11. УСТАНОВКА НА ИССЛЕДОВАНИЯ.

12. УВЕРЕННЫЕ ОЖИДАНИЯ.

## **5. ОТВЛЕЧЕНИЕ**

**Косвенные методы:**

1. ВОЗВРАЩЕНИЕ В НАЧАЛО КОММУНИКАЦИИ.

2. ОТВЛЕЧЕНИЕ НА НОВУЮ ТЕМУ.

Перед тем как закончить эту книгу, хочу привести слова величайшего гипнотизера всех времен Милтона Эриксона: «Помните: какой бы путь вы ни избрали, это должен быть ваш собственный путь, потому что вы не можете полностью имитировать работу другого. Сталкиваясь с критическими ситуациями, вы должны адекватно выразить себя, а не подражать кому-либо».

Эту историю рассказывала раньше мать Тереза: «После шторма женщина, идя по берегу моря, видела тысячи морских звезд, выброшенных волнами на бе-



**рег. И она увидела мальчика, который брал морских звезд и раз за разом бросал их обратно в море. Женщина подошла к мальчику и сказала: „Мальчик, для чего ты это делаешь? Какая разница, ведь их десятки тысяч!“ В ответ мальчик взял в руки еще одну звезду и, бросив ее далеко в море, обернулся к женщине и сказал: „Для этой морской звезды я создал очень большую разницу!“».**