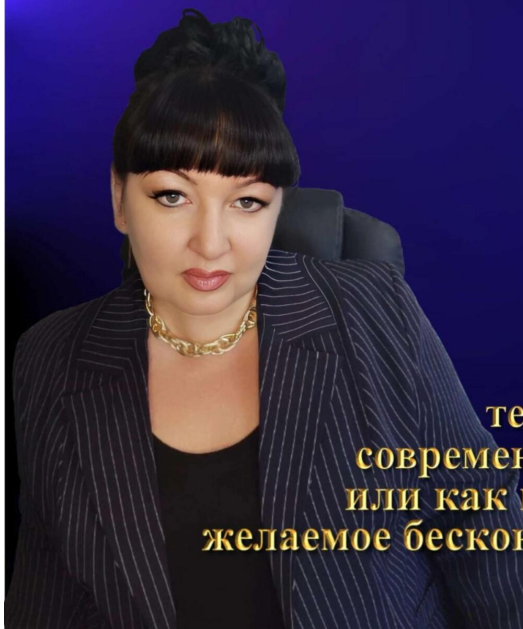


Лариса Украинцева



СКРЫТОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

книга-тренер



ТЕХНОЛОГИИ
СОВРЕМЕННОГО ИЛИ
ИЛИ КАК ПОЛУЧАТЬ
ЖЕЛАЕМОЕ БЕСКОНФЛИКТНО

Лариса Владимировна Украинцева

Скрытое воздействие

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56292188

SelfPub; 2024

Аннотация

Перед вами, дорогие читатели, не просто книга – это книга-тренер. В ней даны и описаны достаточно серьезные и мощные техники, способные изменить не только вашу жизнь, а и жизнь тех, с кем сводит вас судьба или «его величество» случай. Автор писала с привычной ей долей искренности, стараясь без лукавства описать ряд ключевых механизмов воздействия на человека, которые прошли проверку многолетней практикой. Так что вам в руки попала не просто полезная книга, а персональный тренер с хорошим чувством юмора.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
НЕМНОГО О ПРЕДСТОЯЩЕЙ РАБОТЕ	12
Часть 1 ОСНОВЫ СКРЫТОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	18
Часть 2 ПЕРВЫЕ ШАГИ	53
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Лариса Украинцева

Скрытое воздействие

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ЧИТАТЕЛЮ

Перед вами, мои дорогие читатели, не просто книга – это книга-арсенал. В ней даны и описаны достаточно серьезные и мощные техники, способные изменить не только вашу жизнь, а и жизнь тех, с кем сводит вас судьба или «его величество» случай. Я её писала с привычной мне долей искренности, стараясь без лукавства описать ряд ключевых механизмов воздействия на человека.

Так что, перед тем как приступить к прочтению и изучению искусства скрытого воздействия, рекомендую помнить – это не игрушки. Вы действительно сможете получать от людей то, что раньше не могли, или получали с максимальным расходом сил и энергии, переступая иной раз через себя. Вы реально сможете влиять на очень многое, например -самочувствие, настроение. Наводить легкий транс и легко внушать другим нужные вам идеи и побуждения. Поэтому, еще раз напоминаю – даже в своих тренировках давать только те внушения, от которых вы и сами бы не отказались.

Те, кто знают меня лично, неоднократно слышали от меня, что хотим мы или нет, осознанно или нет, а мы своими

словами, мимикой, интонацией постоянно влияем как на себя, так и на окружающих нас людей. Так что, дорогие мои, вопрос не в том – влиять или нет? – а в понимании процесса и осознанного выбора этических целей для своих умений.

Ведь в ваших руках книга-тренер. И она не просто информирует – она учит. И хотя, как вы уже, наверное, догадались, мне не удастся научить вас всему тому, чему я учу на своих тренингах, но я все же очень постараюсь, чтобы вы получили от нее максимум полезного. И возможно, в каких-то вопросах, книга может вас спровоцировать на эмоции или на спор со мной. Все в порядке. Я так и задумала.

Кстати, отдельные предложения могут выходить за пределы грамматики русского языка. Все верно. Законы нейролингвистического программирования и скрытого гипноза диктуют свои способы обращения со словами. И если вы, как знатоки лингвистики, обратите внимание на повторы в чем-то или где-то, возможно даже повторение какой-то части материала, то повторяю – **ТАК ЗАДУМАНО**.

И поверьте, когда вы освоите всё, о чем говорить в этой книге, то вы поймете, что она имеет не только двойное, а и тройное дно. И с восторгом отметите, как много уже вы можете, сколькими многими процессами можете управлять. Как оказывается – все просто. Надо только знать куда смотреть и что делать.... И именно об этом в этой книге и будет говорить.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В последнее время довольно часто можно слышать об эффективном и успешном общении, как о актуальном элементе повседневности. О том, что оно крайне необходимо, как для финансового и карьерного успеха, так и в делах личных лишним оно тоже не будет. Ведь успеха, признания и результативности хочется во многих областях, ну или как минимум в одной, наиболее значимой для человека. И это факт.

Зная, как это актуально, многие тренеры, психологи и даже коучи, посвящают искусству общения не только тренинги, но и целые курсы, пишут книги и замечательные обучающие проекты. Посмотрите, на просторах интернета, сколько тренингов по эффективным или жестким переговорам, ораторскому мастерству или мастерству продаж, и так далее и тому подобное. Этот список можно продолжать сколько угодно на любой вкус и кошелек.

Все было бы замечательно, но существует у всех этих курсов и тренингов одно большое «НО». В основе большинства этих обучающих программ лежит модель, согласно которой собеседника загоняют в угол, прессуя аргументами, лишая его возможности вам отказать. Или же используются уже «приевшиеся» в какой-то степени «Фокусы языка» и им подобные фишки коммуникации.

Ну что сказать на эту тему. Это весьма полезные навыки,

но ведь бывает зачастую такие ситуации, когда «приперли» человека к стенке, «обложили» по полной программе разными языковыми кульбитами, а он все равно «стиснув зубы» продолжает настаивать на своем. Или вроде бы согласился, чтоб отстали, но это все для вида. Сделает то он всё равно по-своему.

И как показывает практика, это происходит не так уж и редко. Ведь зачастую, при столкновении амбиций, страдает уязвленное самолюбие, которое будет ожесточенно сопротивляться. И даже если вам человек уступит в споре, в диалоге, в переговорах или в чем-то еще, то его уязвленное самолюбие ему это объяснит удобным для него способом. Мол, ты просто дружок, не сумел сформулировать свою позицию или что-то в этом роде. И все. Внутри у человека осталась своя точка зрения. Как в народе говорят: «Остался при своем мнении».

Дело в том, что хотим мы того или нет, согласны мы с этим или нет, но, чтобы человек принял ваши идеи и они стали его идеями, он должен поверить в то, что все эти идеи не что иное как плод его собственных идей, размышлений и умозаключений.

И чтобы достичь подобного результата, человеку иной раз достаточно изменить формат общения с оппонентами или собеседниками.

Мы не убеждаем, – мы внушаем

Принцип действия внушаемой мысли или идеи весьма

прост: мысль, высказанная мимоходом, как бы невзначай, и замаскированная под весьма невинное замечание, или полунамеки, станет подобна семени, которое посадили в почву, и оно непременно пустит корни в голове вашего собеседника. Об этом неоднократно упоминал многоуважаемый Милтон Эриксон, делясь тонкостями своего уникального мастерства.

Так вот. В итоге подобных действий ваш собеседник в голове слышит свои мысли. *СВОИ СОБСТВЕННЫЕ МЫСЛИ*, как он считает. А свои мысли, обычно, не имеют сопротивления и текут плавно и в нужном русле, если они не противоречат ВУЦ (Вера Убеждения Ценности) человека.

Подобные инсинуации входят в Систему Влияния на личность и называются методами «Скрытого воздействия». И именно о них и пойдет речь в данной книге.

Мы все привыкли с экранов телевизоров наблюдать стекленеющие глаза человека, властный голос гипнотизера с немигающим взглядом и зависающая рука в воздухе. А как дух захватывает, когда вы видите, как легко «отключаются» и становятся куклами люди в руках гипнотизёра. Как эти управляемые марионетки повинуются действиям и т.п.

Да, впечатляет, но всё это шикарное шоу абсолютно бесполезно в повседневной жизни. Хотела-бы я посмотреть на вас, как вы заходите в зал переговоров, или в кабинет руководителя, с соколиным взглядом и громким голосом приказывая: «Всем спать», «Взять ручки и подписать» или еще что-нибудь звучное и вводящее в ступор.

«Бред», – скажите вы. И я с вами полностью соглашусь. Это смешно и глупо. Так грубо, настоящий мастер психологического воздействия не работает. Все намного элегантнее и тоньше.

Виртуозный процесс скрытого психологического воздействия выглядит как обычная беседа, как разговор по душам, или деловая, весьма лаконичная, презентация, или может это просто услышанный анекдот. Ведь особенность скрывается в языке, который напрямую обращен к подсознанию вашего собеседника. И эту работу отследить практически невозможно, если вы конечно этим сами искусно не владеете.

Работу не видно, а результат – есть. И самое удивительное, что доказать связь между работой и результатом весьма затруднительно.

Вот именно поэтому скрытое воздействие применяется в бизнесе (переговоры, собеседования), соблазнении, политике, оперативной и следственной работе, разведке и т.д. с весьма большим успехом.

Как вы уже, наверное, и сами поняли, мастеру скрытого воздействия не свойственны ни гипнотический взгляд, ни властный голос, ни демонстративные жесты. Совсем наоборот. Этому человеку присуще легкая болтливость, некоторая рассеянность, неизменная вежливость и потрясающее чувство юмора. Кстати, немаловажно и умение вписаться в нужную социальную среду. Он может выглядеть как энергичный

бизнесмен, или как душа веселой компании. Как вальяжный барин, и как «матерый волк». Да, как угодно. В зависимости от ситуации, он может быть не только в центре внимания, но и на периферии. И относятся к нему окружающие именно так, как ему надо на данный момент. Так проще и легче работать.

Каюсь. Я частенько использую техники воздействия в своей повседневной жизни. Хочу отметить, что это инструмент потрясающей силы, который способен буквально взломать жизненный сценарий любого человека и переписать его в нужную вам сторону. И мне очень хочется дать вам возможность в этом убедиться самим. Ведь лучший способ проверить что-либо – это взять и сделать.

Объединив теорию и личную практику, я создала весьма практичный в повседневной жизни курс «Скрытого воздействия», который содержит достаточно серьезные и мощные техники, способные изменить как вашу жизнь, так и жизни тех, с кем вас сводит судьба. В данной книге я немножко приоткрою дверцу, дав вам возможность немного потрогать, прикоснуться своими руками к столь мощным техникам и приемам.

Возможно я в чем-то и эгоистка, но для меня очень важно, чтобы вся информация и знания имели уклон на практическое использование во всевозможных жизненных ситуациях: от деловых переговоров, до флирта и общения с коллегами на работе. А иначе, они бесполезны, если только вы

не шоумен и не выступаете на эстраде или не привлекаете внимание прохожих на улице своими гипнотическими проделками. Так что, если вас интересует шоу и что-то в этом роде, то не будем терять времени. Закрывайте книгу. Это не для вас. Я это писала для людей другого склада мышления. Для тех кому нужен практический гарантированный результат и завуалированные пути его достижения. Вот для них это Клондайк.

Если вы такие, то поехали дальше.

Я по мере своих скромных сил постараюсь выстроить стройную систему, направленную на понимание и выработку необходимых навыков. Но, сами понимаете, что книга не сравнится с посещением тренинга. Ведь на нем я даю множество уникальных фишек и материал более обширен. И все же я хочу немного поделиться с вами информацией, которая при правильном использовании может вам сослужить хорошую службу. Ведь если вы взяли эту книгу и дочитали ее до сих пор, то вы не простой человек и у вас имеется ряд амбиций, и вы можете себе позволить поболее других замахнуться на лучшее.

И если, прочитав эту книгу, у вас ваши амбиции взлетят до космических высот, и вы станете неудержимы в своих «хочу», то...

И напоминаю:

Вы не можете противостоять тому, чего не знаете!

НЕМНОГО О ПРЕДСТОЯЩЕЙ РАБОТЕ

«Воздействовать скрыто и незаметно – это хорошо», – скажите вы. Но как измерить свою эффективность в этом воздействии? Как проверить, прошло ли наше внушение? Достигнут ли результат внушения, или нет? – особенно если внушение носит долгосрочный характер....

К большому сожалению, четких и явных сигналов, позволяющих узнать, воспринял ли человек скрытое внушение, в отличие от эстрадного гипноза, не так уж и много. И научиться их видеть, нужен лишь только опыт и время. В принципе, как и везде.

Чем дольше вы практикуетесь в скрытом воздействии, тем чаще начнете замечать, что все становится как-то проще. Когда вы начинаете говорить, окружающие затихают и прислушиваются к вашей речи. Люди как-то лояльнее относятся к вашим просьбам, противоположный пол как-то инициативнее реагирует, вам становится как-то легче управлять возникшими ситуациями и, еще много разных приятностей появляется в жизни. При надлежащей практике мастерство растёт хотя и незаметно, но постоянно и стабильно.

Да, хочется отметить, что этап сомнений в чем-либо, бывает у каждого. И чтобы его успешно преодолеть можно по-

рекомендовать несколько моментов, важных на пути обучения. А именно, искусство гипнотического внушения желательно изучать строго последовательно, запретив себе переходить к отработке новой техники, пока не начнете легко и непринужденно выполнять прежние. И это весьма важно.

С самого начала вашего пути в секреты скрытого воздействия на людей приучите себя наблюдать за ними, анализировать невербальные движения людей, с которыми вы общаетесь, их эмоциональное состояние. Слушайте и обращайтесь внимание на то, что и как именно они говорят. Отмечайте даже мелочи, казавшиеся на первый взгляд незначительными. Это весьма важно и ценно. Позже вы поймете почему.

А пока – идем дальше.

Хотим мы этого или нет, а многие люди довольно успешно, хотя и неосознанно, используют элементы скрытого воздействия, возможно даже и вы. Когда я говорю людям о том, что они умеют наводить тот или иной вид транса – они сильно удивляются. По крайней мере, скукой или забалтыванием – этим уж точно многие по неволе практиковались. Да и много чего вы неосознанно вытворяете, чему вас никто не учил. Да – да-да... Не скромничайте. Повторяю – иначе вы бы эту книгу не читали.

А раз вы уже гениальны по-своему, то вы вполне способны:

– замечать и учиться у людей, как они пользуют инструменты речевого влияния;

– научиться обращать внимание на свои шаги и действия, и то, как вы используете те или иные приемы в повседневности с целью корректировки их эффективности;

– можете научиться осознавать, зачем вам именно это говорят и именно так. Тем самым пресечь или избежать чужие манипуляции, если это нужно;

– имея солидный арсенал инструментов воздействия с легкостью заменять одно на другое, если результаты вас не устраивают.

Освоив наблюдательность и анализ, вы сможете плавно перейти к тренировке навыка отвлечения сознания людей. Весьма интересная, кстати, штука, скажу я вам. Я обожаю ее за простоту и эффективность. Вы «скромны», ничего не внушаете, а лишь иногда пробрасываете во время диалога фразы, которые на мгновение заставляют вашего собеседника задуматься, отвлечься от внешнего мира, уйти внутрь себя для поиска ответа на сложный вопрос, растеряться или углубиться в фантазии.

А вы, к тому моменту, уже прошли первый этап, на котором тренировали наблюдательность, доверие, наведение транса и, стали замечать у собеседника, уже знакомые вам, признаки наступившего, того самого, транса.

Кстати, хочу освежить у вас в памяти физиологические признаки проявления транса:

- фиксация взгляда или полное закрытие век;
- расширение либо сужение зрачков;

- замедление глотательного и мигательного рефлексов;
- замедление и углубление дыхания;
- замедление частоты сердцебиения;
- снижение реакции на внешние раздражители;
- релаксация;
- разглаживание складок на лице;
- задержка моторных реакций и т.д.

Хочу сразу отметить, что не все перечисленные мною физиологические признаки наступления трансового состояния проявляются одновременно, хотя встречается и исключение. Поэтому и важно научиться видеть лишь общую тенденцию изменения поведения человека. И ее отмечать.

В обиходе существует такой расхожий термин – «завис». Вот это именно то, что нам надо. Хотя полная противоположность этому, то есть момент ярких эмоций кстати, нам тоже подходит. Поэтому я ранее и упомянула про анекдоты. Их тоже можно с успехом использовать для пробрасывания нужных нам внушений.

Еще раз позвольте подчеркнуть, что именно такие моменты нам нужны для работы и именно их мы и будем использовать для внушений. Давайте, на всякий случай, объясню почему. Дело в том, что в такие моменты фильтры сознания, в силу физиологических причин, отключены и человек не может критично воспринимать и оценивать сказанные вами слова. Это особенность работы мозга, которую вы довольно часто в жизни замечали, просто не акцентировали на этом

внимание.

Разрешите еще раз акцентировать ваше внимание на одном простом физиологическом факте. Логика, эмоции и чувства не могут функционировать вместе. Хотим ли мы или нет, но это заложенная матушкой природой особенность нашего мозга. И мы это с радостью используем в своей работе, переключая логику на чувства и – опаньки... Как только логика отвлечена, наступает наше время, – быстренько внушаем, закладываем нужное, потираем руки и ждем результаты.

Хотя, успешно закладывать внушения тоже надо потренироваться, ведь речь мастера скрытого воздействия весьма своеобразна, она нежно льется, пронизанная насквозь трюизмами, невербальными внушающими фразами, созданием замешательства и разрывами шаблона и так далее и тому подобное. И пусть ваш собеседник улыбнется, пусть на несколько секунд погрузится в себя, слегка подвинется, пусть кивнет... Всё хорошо, всё идет по плану. По вашему плану. И вы молодец.

И тут есть маленький секретик... Пока вы не достигли мастерства – ставьте пошаговые, маленькие задачи. Их и достичь легче, и уверенность в своих силах будет расти быстрее, и вместе с этим степень вашей свободы.

Ведь именно реальные успехи, пусть хоть и маленькие, придают уверенности для движения дальше. Об этом мы поговорим детальнее попозже.

Ой как хочется напомнить и подчеркнуть один весьма

важный момент – внедренные вами внушения приживаются в людях не сразу, не молниеносно. Всегда есть и будет присутствовать так называемый латентный период – это невидимые процессы внутри самого объекта воздействия. За время этого периода внушенные вами мысли и идеи становятся собственными для человека взглядами, мнениями, предпочтениями, желаниями, идеями и так далее.

Обычно, в этот период, человек как-то убеждает себя, представляет себе какие-то картинки, что-то припоминает, сопоставляет, взвешивает, анализирует, – в общем, встраивает данные вами внушения-инструкции в свою систему выбора и принятия решений. И что самое интересное, что для самого собеседника эти внутренние процессы тоже чаще всего скрыты и не осознаваемы.

Именно поэтому, применяя скрытые методики воздействия на человека, вы помните об этом периоде, не ждете быстрых результатов. Нужно время.

Скрытое воздействие – это всегда работа на будущее.

Часть 1 ОСНОВЫ СКРЫТОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Глава 1 Что такое, скрытое воздействие

Давайте немного более детально разберемся, что скрывается за этим весьма заманчивым словосочетанием. Так вот, скрытое воздействие – это ничто иное как прикладное направление Эриксоновского гипноза. Понятно? – Не всем.

Поэтому, перед тем как приступить к самому интересному, для начала пройдемся по прозвучавшим здесь словам по-подробнее. Так сказать, расставим точки над «i».

Итак, в умных книжках дано такое определение: воздействие – это целенаправленное перенаправление информации от одного участника социума к другим, или проще говоря, определенное действие, направленное на кого-то с целью добиться, достичь, получить определенный, желаемый или требуемый результат.

Скрытое – означает, незаметное для глаз обывателя, оппонента, собеседника и т.п., иначе в лучшем случае будет сопротивление или человек уйдет от контакта, а в худшем... сами придумаете. Надеюсь, с фантазией все нормально.

И наконец, Эриксоновский гипноз – это удивительное и уникальное, с моей точки зрения, направление, развитое учениками величайшего гипнотерапевта XX столетия – Милтона Эриксона. Ему удалось опровергнуть распространенный в те времена миф о том, что существуют люди, не восприимчивые к гипнотическому воздействию. Дескать, у кого крутая сила воли, того загипнотизировать нельзя... -Ха-ха-ха... Чарам Милтона Эриксона поддавались все без исключения.

Если в двух словах, то суть его метода была в том, что в отличие от своих коллег-гипнотерапевтов, он пользовался не одним каким-то специфическим методом или отработанной супертехникой, а целым арсеналом инструментов. И именно поэтому, если один не срабатывал, он с небрежной легкостью переходил к другому. Смотрели детективы про взломщиков сейфов? Как они орудуют отмычками при подборе нужной. Вот его работу, скорее всего, можно сравнить именно с этим ювелирным подбором нужного ключа. Ведь главное – результат.

К огромному счастью для нас, это все-таки не гениальность личности, а мастерски отработанная технология воздействия, которой, при правильном обучении, можно научиться. Правда, чтоб эту технологию смоделировать, потребовалось, выявив массу нюансов, попотеть не только Эрнсту Росси, а и основателям нейролингвистического программирования (НЛП) – Джону Гриндеру и Ричарду Бендлеру.

Так что, скрытое воздействие можно считать не только направлением Эриксоновского гипноза, но и одной из моделей НЛП – модель гипнотической работы Милтона Эриксона. Или, как говорят НЛПеры (к касте которых я отношусь) – милтон-моделью.

К тому же милтон-модель шагнула намного дальше своего родоначальника и стала с успехом работать в публичных выступлениях, в продажах, в переговорах, во взаимодействии с начальством, в руководстве подчиненными... в общем – везде, где нам что-то нужно получить от людей.

Кстати, именно Эриксон показал, что гипноз может быть незаметен для людей. А мы чем хуже? Нам так тоже хочется. Нам тоже хочется уметь давать внушения в самом обычном разговоре, так... небрежно... между делом, получая желаемое и где-то тайно внутри попевая себе дифирамбы. Вот так и появилось скрытое воздействие во всей своей красе. Ведь если хочется, то надо сделать.

Стоит заметить, что чем круче мастер скрытого воздействия, тем незаметнее его работа, без спецэффектов. Его хоть всего обвешай микрофонами все равно ловить не на чем будет. Результат есть, а вот связь между словами и результатом проследить сложно. Ведь все выглядит как обычная беседа, разговор по душам, светский треп или деловая презентация. Все весьма невинно.

Формально цель и темы не важны – там свои задачи, дайте только слово молвить.

И вообще, мы люди очень скромные, нам власть не нужна, нам результаты давай. Впечатляющие результаты. Те, что нам хочется.

Секреты подсознания

С общими терминами разобрались, поехали дальше. Путь наш будет лежать в закрома нашей психики, туда, где хранит свои секреты подсознание.

Напомню, что все что вы говорите своему собеседнику, сперва проходит через его сознание. Сознание – это защитный фильтр, предохраняющий человека от вредного воздействия окружающего социума. Своеобразный страж, со строгим пропускным режимом, который защищает своего младшего брата – подсознание. Сознание, как я уже сказала, контролирует весь процесс получения нами внешней информации, поступающей от наших органов восприятия, и весьма критически, скажу я вам, оценивает происходящее вокруг. Кстати, эта оценка идет через систему наших фильтров (вера, убеждения, ценности, установки, ограничения, блоки и т.п.). Вот именно поэтому, львиная часть информации может пропускаться мимо ушей, как мы говорим, отсеиваться или не восприниматься. Бывает человеку хоть кол на голове тиши, а ему все равно. Сколько в детстве на нас орала взрослые, учителя и другие «специалисты по воспитанию человечков» – вы много запомнили из этого? Сознание умное и говорило зачастую: «да ну нафиг (или пофиг)...».

И, хотя сознание умное и грозное, но оно такое слабое.

Подсознание же, на порядок сильнее, но доверчивое, как маленький ребенок. Подсознание не может анализировать, оно все воспринимает за «чистую монету», буквально, и легко подчиняется тем командам, которые получает. Говоря языком НЛП – легко программируется.

Вспомните, как случайно задумавшись, вы проезжали нужную остановку – ваше сознание было где-то глубоко внутри вас, отвлечено от внешнего мира. Именно в таком состоянии цыганки «обрабатывают» своих жертв. Те сами отдают им все свои ценности с легкостью, и даже с улыбкой на лице, с желанием помочь. Приказ цыганки легко обходит сознание жертвы, поступает в подсознание, и там немедленно приводится в исполнение. Все сложное оказывается просто и элементарно.

Пока сознание человека активно – эффективность любого воздействия будет оставлять желать лучшего. Следовательно, минуя сознание **необходимо доставить вашу команду непосредственно адресату (подсознанию)**.

Так вот. Для того, чтобы успешно включить механизм скрытого воздействия в процессе обычного общения, вам необходимо сформировать в мозгу объекта воздействия устойчивый очаг возбуждения (так называемую доминанту). Исследователи русской физиологической школы (академики Ухтомский, Бернштейн, Павлов и др.) выявили, что доминанта обладает весьма важным свойством – подавлять и тормозить все соседние участки коры головного мозга, по-

степенно подчиняя всю психику, физиологию и поведение человека.

Техник формирования доминанты, скажу я вам, очень много, но есть базовые, без изучения которых остальные будут весьма непонятными и не столь эффективными. К базовым техникам воздействия на подсознание относятся: наведение легкого транса (т.н. «внушение наяву»), и использование более глубоких трансовых состояний. О них мы и поговорим далее.

Состояние легкого транса

Оторвитесь на минуту от книги и припомните, о чем вы вчера размышляли... Очевидно, вам пришлось задуматься, чтобы это вспомнить. Вы обратились к своим внутренним образам, звукам, ощущениям. Это и есть легкий транс – хорошо знакомое всем состояние. Есть интересная закономерность: чем глубже вы уходите в себя, тем меньше осознаете, что происходит во внешнем мире.

Легкий транс вызвать можно без особого труда. Каждый раз, когда вы просите кого-нибудь представить или вспомнить что-то, ответить на сложный вопрос, вы предлагаете, даже сами того не замечая, этому человеку погрузиться в транс. Легкий транс возникает и тогда, когда «снаружи» оказывается слишком скучно, и вы с легкостью погружаетесь в свои мысли. Когда «снаружи» становится страшно или дискомфортно, многие скрываясь от реальности, также «прячутся» в транс. Каждая вспышка ярких эмоций – это тоже

транс. Захватывающее чтение книг или интересная телепередача, компьютер, длительная поездка, рутинные занятия и далее по списку – все это повседневные источники трансовых состояний.

Повторяю, для любого человека транс – это естественное состояние. Наверняка вы замечали за собой, что каждые полтора-два часа вам на какое-то время становится труднее сосредотачиваться на работе и появляется желание погрузиться внутрь себя, как мы говорим: задумался. Если не сопротивляться этому побуждению, ваши «аккумуляторы» подзарядятся и работоспособность восстановится. Придут новые идеи, появится вдохновение, откроется «второе дыхание» – вы отдохнули.

А вы знали, что состояние легкого транса развивается даже, когда человек просто мечтает. Подчеркиваю, мечтает, а не планирует, поскольку последнее ориентировано на объективную реальность, а первое принадлежит внутреннему миру. Кстати, «соскользнуть» из планирования в мечты довольно легко и просто.

Благодаря спонтанному трансу девушка приобретает красивые, в ее понимании, туфли. Ведь именно в момент понижения активности сознания у нее возникнет сильное желание покупки «очень нужных» туфель. Ведь «туфель много не бывает».

Вспомните, практически каждый из нас знаком с эффектом, когда случайно оброненная собеседником фраза оказы-

вала колоссальное воздействие. При этом автор фразы мог даже и не догадываться о степени произведенного им эффекта. Я это часто вижу у своих клиентов во время терапии или занятий. Одно слово и человек меняет и переворачивает все сам с ног на голову. В голове как будто что-то щёлкнуло.

Еще примерчик: после первой успешной и удачной романтической встречи многие люди накручивают себя фантазиями до такой степени, что становятся заложниками раздутых ожиданий. И чего они себе только не внушают в этот момент. Точнее, очарованные встречей успешно занимаются самовнушениями. Ну а что потом, чем это заканчивается – это уже совсем другая история.

Вернемся к нашему разговору о легком трансе, во время которого люди открыты для внушений. В этот момент вы можете внедрять в их головы образы и ощущения, проводить нужные идеи, подавать инструкции, при этом внешне не давая ни малейшего намека на использование вами гипнотических техник. Повторяю, для непосвященного все будет выглядеть как обычный разговор.

Запомните: активность сознания снижается в следующих состояниях: ожидание, удивление, психологический шок (например, от резкого звука или вспышки света), замешательство, испуг, перегрузка избыточной информацией, непреодолимая симпатия, половое влечение, сильное сочувствие.

Вызывая перечисленные состояния, вы уводите созна-

тельную личность собеседника в сторону, и работаете непосредственно с его бессознательным.

В последующих главах книги мы поподробнее рассмотрим, как использовать эти методы снижения активности сознания на практике. А пока перейдем к глубокому трансу.

Состояние глубокого транса

Так. Теперь поговорим о состоянии глубокого транса. От легкого транса его отличает сильная концентрация внимания на внешнем или внутреннем объекте: материальном предмете, звуке, ощущении, идее и др.

И именно при сильной фиксации, прочие объекты как бы перестают существовать, – исчезают из поля осознанного внимания человека. Как будто весь мир сводится к отношениям: человек – объект и больше ничего не существует.

Нет, это не значит, что человек, находясь в данный момент, не воспринимает остальные объекты, он просто не обращает на них никакого внимания. Однако, интересный факт, дело в том, что не воспринимаемые сознанием объекты могут с такой же силой оказывать влияние на сознательные и бессознательные процессы.

Обычно, в бодрствующем состоянии, человек воспринимает окружающий мир и самого себя в максимальном диапазоне реальности. Как говорится находится «здесь и сейчас». Мол, мало ли что может произойти, поэтому нужно в любой момент быть готовым к любой неожиданности и сюрпризам. Этот навык просто жизненно необходим для выживания и

эффективной приспособляемости в окружающем нас мире. Без него бы нас еще бы тираннозавры истребили. Ну, или кто там ещё был помимо них....

В свою очередь, и без глубокого транса не обойтись. Ведь он является весьма важным навыком для решения задач, требующих высокой степени внутренней концентрации.

Чтоб было понятнее приведу несколько примеров:

– любое научное открытие или изобретение требует очень высокой концентрации внимания. Попробуйте поговорить с ученым, когда он весь в процессе;

– страстный футбольный болельщик во время просмотра ответственного матча легко может не услышать, когда к нему обращаются;

– рыболов-любитель может часами с удовольствием смотреть на поплавок и не замечать, что происходит вокруг.

Надеюсь с этим немного разобрался. Ведь мы чертовски умны. Поэтому переходим к стратегиям непрямого действия.

Стратегии непрямого действия

Перед тем как приступить к практическим вопросам, я хочу еще немного попросить вашего внимания для того чтобы вы четко для себя поняли, чем отличается скрытое воздействие от директивного. Без этого дальше, ну никак нельзя.

Поэтому, постараюсь покороче и попонятнее.

Итак. Директивное воздействие – это прямое столкновение лоб в лоб. Как прямой поединок. Кто сильнее, кто круче,

за кем больше сила, власть или деньги.

Так что, если у вас большие деньги, «братва» или ОМОН, ваш дядя – губернатор и папа жмет руку президенту, а взглядом вы останавливаете тигра в прыжке и так далее, то со скрытым воздействием вам даже не стоит заморачиваться. Вам будет достаточно просто попросить, даже требовать не придется. А вот если вы собрались играть с равным противником и без вышеперечисленных персонажей, то без скрытого воздействия, или как как часто говориться – непрямого, не обойтись. Или, обойтись можно, но безумно сложно.

Ведь не прямое или скрытое воздействие намного эффективнее и рациональнее. Повторяю – вы не тратите время и силы на преодоление сопротивления. Вы просто работаете там, где сопротивления нет. Скажу вам по большому по секрету. Никто не может сопротивляться везде и во всем. Силенок не хватит.

Это как выстраивание военной стратегии, – пока войска защищают тут, мы наступаем там. Они там, а мы тут или еще где-нибудь, где их нет. Как это выглядит на практике мы будем разбирать обязательно, только позже. Немного терпения. А сейчас, буквально два слова, ну чтоб полностью стало все ясно и понятно. Хотя вы, молодцы, и, наверное, уже сами догадались, что в скрытом воздействии существуют две основных цели:

1. Усыпляем или отвлекаем сознание, наводя транс
2. Внушаем – внушаем – внушаем.

Так вот, в тот момент, когда собеседник ждет от нас разговора по сути с рациональными доводами (с заготовленными заранее возражениями) мы аккуратненько наводим транс удобным нам в данный момент способом (об арсенале я позабочусь. Расскажу о многом и подробненько). И мягко, или резко, опять же смотрим по ситуации, его доводим до состояния, которое нам необходимо для проброса заготовленных внушений.

Другими словами, он сконцентрировался на уме, а мы воздействуем на его переживания, и о чем мы при этом будем говорить не столь важно. Можем даже в сторонке посидеть. Мы люди скромные.

А на самом этапе внушений можем говорить об одном, а внушать о другом. Говорить с начальником о проекте, а внушать о зарплате. Говорим о погоде, а внушаем о сексе. Говорим о моде, а внушаем о нашем социальном статусе. Как? Обязательно расскажу. Нетерпеливые и гениальные вы мои. И в этом вся прелесть.

В общем, как вы уже и сами поняли это маленькая иллюстрация, слегка приоткрывающая загадки скрытого воздействия.

Самое интересное впереди. И перед тем как приступить, чтобы не произошел грандиозный облом, необходимо четко понимать все возможности и ограничения данной технологии. А что поделат. Надо, значит надо. Иначе мастерства не достичь.

Глава 2 Возможности и ограничения

Давайте поговорим начистоту вот о чем. То, чем вы планируете овладеть, не является панацеей от всех бед. Это всего лишь арсенал инструментов. И пусть это крутой, мощный арсенал, но и он имеет свои возможности и ограничения. Высококласный мастер добьётся с его помощью великолепных, возможно даже головокружительных, результатов. В то же время, результаты начинающих будут поскромнее. Но это, только пока. Пока не станете мастером. А там

Как мастер с мастером хочу поделиться с вами одним из ключевых секретов мастерства.

Запомните!

«Гвоздь, закрученный отверткой, держится хуже, чем шуруп, забитый молотком» или «Не стоит совать квадратные палки в круглые отверстия»

Другими словами, скрытым воздействием надо пользоваться тогда, когда оно наиболее эффективно, и нет смысла его применять там, где оно не работает. Удивила? Можете сказать, что нет ничего невозможного. Ага... Прямо таки... А вы попробуйте открыть рот и произнести: «П». Получится... тогда и поговорим о моей неправоте.

Просто мастер заранее знает где его ждет успех, а где провал. И в этом, один из секретов успеха.

Что еще? Читайте дальше...

Умножаем воздействие

Как вы уже не просто поняли, а прониклись глубоко мыслью, что скрытое воздействие увеличивает ваше влияние на людей в несколько раз и его возможности действительно фантастичны. Все верно. И это факт. И на этом моменте меня обычно спрашивают: а почему власть во всем мире не принадлежит таким мастерам?

Хочу ответить сразу, чтоб больше к этому не возвращаться. Честно говоря, подустала отвечать на этот вопрос.

А с чего вы взяли что это не так?

Во-первых, скрытое воздействие устроено таким образом, что его может заметить только специалист более высокого уровня или коллега, но не наоборот.

Поворошите архивы памяти, кому вольготнее всего жилось во все времена? Кто имел все и ни за что не отвечал толком? Жрецы – наши люди! Плюс, наши люди не стремятся прям к такой явной публичности, ведь из тени рулить проще и отвечать ни за что не надо.

Во-вторых, запомните этот факт: скрытое воздействие приумножает, а не добавляет ресурсы. Если ваши способности на 5, то получите эффективность в 5 раз больше, выше, круче, а если ноль, то результат очевиден. За вами всегда должны быть реальные ресурсы. Подчеркиваю – реальные ресурсы, а не пустые понты. Если их нет, то прежде всего начните с их создания, развития, и совершенствования. Именно на этом многие спотыкаются и говорят, что эти тех-

нологии не работают.

За любым видом воздействия должно обязательно стоять что-то реальное. Запомните это.

Допустим вам надо что-то продать человеку. Если польза от покупки превышает стоимость, то за ваше воздействие человек останется вам благодарен. И это же правило работает в обратную сторону.

Примерно тоже происходит и в личных отношениях. Если вы интересны друг другу, испытываете взаимную тягу, навыки общения позволяют вам вывести ваши взаимоотношения на уровень вашей мечты.

А если быть совсем откровенной, то я вообще не вижу смысла удерживать человека рядом с собой насильно, каким бы виртуозным специалистом вы не были бы.

В-третьих. У каждого, свои желания. Одних интересует одно, других другое. И даже такие понятия как любовь, свобода, дружба, власть, счастье, благополучие, успех и т.п. у каждого имеют свои значения.

Скрытое воздействие – это лишь набор средств, позволяющих нам привлекать людей к достижению столь желанных нами целей.

И наибольшего эффекта можно достигнуть, если при этом мы поможем людям достичь их целей. На этом основан знаменитый принцип «выигрыш – выигрыш». Когда еще за манипуляцию можно получить благодарность.

Без фокусов

Частенько слышу просьбы показать тот или иной прием скрытого воздействия. На своих тренингах я это делаю на каждой технике или приеме воздействия. Здесь демонстрация обязательна и входит в процесс обучения. И не просто демонстрация, а с детальным объяснением каждого шага. А вот в обычной жизни, за рамками обучения, ни один специалист по скрытому воздействию не согласится продемонстрировать свое мастерство. Если он действительно мастер своего дела. Для фокусов есть эстрада. И как я говорила ранее – это не наше поприще.

В повседневности, а тем более в рабочих моментах или при решении тех или иных вопросов, мы часто используем деловой стиль общения. Тем более, что с человеком, привыкшим принимать серьезные решения и руководствоваться логикой, фокусы вообще не уместны. О чем это я? Сейчас поясню.

Давайте представим такой вариант. После общения с вами какой-нибудь ответственный товарищ резко меняет свое мнение о ваших конкурентах и принимает решение в вашу пользу. Не будет ли это подозрительно выглядеть для окружающих? И как вы думаете, в чем вас могут после этого трюка заподозрить?

А теперь другой вариант. Спустя какое-то время после общения с вами этот серьезный человек решит рассмотреть различные варианты решения вопроса и «почему-то» отдаст предпочтение тому варианту, который ему вами был предло-

жен. А еще через какое-то время вы стали для него нужным и полезным человеком, которого теперь он будет с удовольствием рекомендовать другим.

Как вы считаете, какой из этих вариантов имеет большие перспективы?

Дело в том, что мастер скрытого воздействия больше похож на минера, чем на снайпера. А как мы знаем, минёры не демонстрируют, как и где ставят мины. Мы тайно, скрыто «минируем» предполагаемый путь следования оппонента, но к сожалению, никогда точно не знаем, как и что сработает. Поэтому «мины» ставим тайно, втихаря и с запасом, учитывая возможные шаги и действия. Если все сделали красиво и незаметно, то в будущем, будем пожинать плоды своих действий в прошлом. Но об этом мы поговорим поподробнее чуть позже. Чуть-чуть потерпите.

Глава 3 Единая структура воздействия

Как вы уже знаете, воздействия бывают весьма разнообразны: можно просто поговорить, можно написать письмо или сообщение, можно дать почитать статью или книгу, можно выступить с презентацией, можно спеть песню или нарисовать плакат, или баннер, а иногда можно и кулаком разок другой приложиться и сделать ещё много чего интересного. И понятное дело, что иногда они успешно срабатывают, а иногда – полное фиаско. Причём некоторые из них срабаты-

вают часто, а другие – весьма редко. В чём тогда разница? Оказывается, разница в структуре самого воздействия. Вот и весь секрет.

У всех эффективных видов воздействий имеется одинаковая структура. То есть определенная последовательность шагов или этапов, отсутствие любого из которых резко (иногда – до нуля) снижает вероятность успеха. А вот если воздействие, выстроено чётко по требуемой структуре, то и срабатывает оно с максимально возможной вероятностью. Любое воздействие и в любой сфере. Правда, придется вас немного огорчить, никогда нет стопроцентной вероятности. Но очень высокие проценты – это реально.

Повторяю, если воздействие сработало, вы с высокой вероятностью обнаружите в нём знакомую структуру. И эта структура носит название – единой структуры воздействия. В свое время ее вывел замечательный НЛПер, доктор психологических наук Тимур Владимирович Гагин. Эта модель оказалась настолько простой, элегантной и практичной, что многие НЛПеры и гипнотизёры взяли её на вооружение. А мы чем хуже.

Чтобы разобраться и успешно освоить данную структуры необходимо ее рассмотреть с двух сторон. А именно:

1. фоновые линии;
2. этапы воздействия.

Так что, приступим.

Фоновые линии

Независимо от того какие цели будут нами преследоваться, необходимо помнить о том, что для успешного воздействия на человека, или группу людей, мы должны выстроить так называемые три фоновых линии общения:

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

Линия в



Линия отвлечения



Линия контакта



Начало коммуникации

И, чтоб разобраться с каждой фоновой линией, для чего она и что из себя представляет, давайте о каждой поговорим в отдельности.

Линия контакта

Как мы знаем, контакт – это ни что иное, как возможность взаимного обмена информацией, желание воспринимать друг друга. Это своего рода допущение о том, что общение полезнее игнорирования. Ведь если нет контакта, то нет ничего. И именно поэтому главная фоновая линия – это линия контакта. Она начинается раньше всех, она заканчивается позже всех. Иными словами – все начинается с контакта и им заканчивается.

Поскольку, именно мы заинтересованы в установлении контакта с оппонентом, то мы делаем всё, чтобы его создать и поддерживать на всем протяжении нашего общения. Именно мы находим время для встречи, именно мы созваниваемся, именно мы стараемся, чтобы нас заметили и выделили из общего фона. И даже, когда человек как бы «убегает» от общения, он задумывается о том, «не слишком ли быстро я бегу, может остаться?».

Кстати, хочу обратить ваше внимание вот на какой весьма важный момент. Если человек вас по какой-либо причине боится, то может автоматически проявиться одна из базовых защитных реакций. Он может просто начать: либо избегать контакта, как пример, избегание встреч с кредиторами, цыганами, торговцами и т.п., либо человек включит агрессию и перейдет в нападение.

Вот тут возникает вопрос: а вам это надо? Поэтому, когда создаете о себе первое впечатление обратите внимание на этот момент. Ведь есть золотое правило: у вас никогда не

будет второго шанса произвести первое впечатление.

Но контакт важен не только этим. По линии контакта мы получаем информацию о реакции собеседника на наши воздействия, так называемую обратную связь. И именно на основании полученной информации, происходит корректировка собственного поведения. Ведь вы умный коммуникатор, и вы обязательно отследите, где вы сделали ошибку и быстренько ее исправите. Запомните, пока контакт есть, можно исправить любую ошибку, просто. Вопрос в технике и приемах.

Еще один ключевой момент, на который мы обращаем внимание по линии контакта – тело человека. Человек может лгать – тело не лжёт. Оно вам все расскажет, наблюдайте и анализируйте. Не словом, так телом человек «сошьет» информацию.

Вообще говоря, от линии контакта зависит, что мы будем делать дальше. Слова собеседника дают нам ключ к тому, как с ним общаться. Внешний вид, эмоциональные реакции, появление или исчезновение признаков транса, изменения в его позе и дыхании – откройте только глаза и уши!

Линия отвлечения

Вы обращали внимание на один интересный факт? Чаще всего на любую новую информацию, прямое предложение или прямую просьбу человек отвечает отказом. Это его первая и произвольная реакция, даже если он внешне и не подаст виду. Ну так мы устроены. (Кстати, отследите свою ре-

акцию на это мое утверждения. Сразу согласились?). Только потом, подумав и взвесив «за» и «против», человек может принять и положительное решение. Вот на этом и прокалываются неопытные коммуникаторы, они расстраиваются, что у них ничего не получается и прерывают свои действия.

Просто подумайте о том, почему возникает такая реакция. Дело в том, что все новое, непривычное, другое волей-неволей нарушает нашу зону комфорта. Ну и что, что мы в «опаньке», мы тут уже обжились и обои поклеили. Здесь мы все знаем уже, все закоулки, куда спрятаться и как, в случае чего, отбиться. Поэтому и реакция на перемены соответствующая. Настороженная.

Причём, всё это идёт мимо автоматически, минуя разум и логику. Ведь любую информацию, первой, встречает наша эмоциональная составляющая. И именно от эмоций зависит, пройдет эта информация дальше или отсеется еще на полете. Просто вспомните, как вы воспринимаете что-либо, когда вы на позитиве, и то же самое, когда вы погружены в негатив. Опасность для коммуникатора здесь кроется вот еще в чем. Если человек уже отсеял информацию, то вероятность принятия другого решения ничтожно мала. И именно так проходят мимо выгодные предложения, гениальные идеи, логичные решения, шансы и много чего полезного.

Учитывая вышесказанное, необходимо помнить, что даже когда мы предлагаем человеку действительно ценную сделку, точку зрения или информацию, нам приходится вводить

линию отвлечения **ОБЯЗАТЕЛЬНО**.

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

И тут напрашивается логичный вопрос: Как отвлечь «контролёра»?

Вариантов наведения разговорного транс множество, вот, например, сознание собеседника отправится в мысленное путешествие по прошлому или будущему, которое мы ему устроим, включив все обаяние слов «А помнишь...» и рассказов «о прекрасном далёко». Или пусть «контролёр» увлечётся борьбой с потоком информации, попадёт в эмоциональный вихрь, поживёт в сказочной реальности, заслушается нашими объяснениями... Пусть отвлечётся. Потому что, пока он бдит, мы не можем сделать ничего путного. А вот когда «контролёр» отдыхает, мы будем работать. И усердно поддерживать при этом контакт!

Линия воздействия

Вот мы плавно перешли к третьей фоновой линии – линии воздействия. Она проявляется только после двух

предыдущих, не ранее. Только тогда, когда у нас есть устойчивый контакт, сознание нежно и мягко отвлекли, мы незаметно, фрагментарно, надежно пряча, вводим в работу линию воздействия. И именно по этой линии идет основная работа. Мы внушаем: подбрасываем идеи, формируем нужное отношение, подсказываем подходящие интерпретации, мотивируем, пробуждаем желания...

Напоминаю о том, что здесь наглеть не надо. Подавляющее большинство внушений – косвенные. Мы воздействуем только там, где нам не сопротивляются. Мы не внушаем «отдать нам все деньги», мы объясняем, что «это не просто фикус, а фикус, приносящий большие деньги» (не уточняя, кому именно), поэтому стоит этот фикус «всего пять тысяч американских рублей». Мы не говорим, что Васю надо во всём слушаться, мы лишь даём понять, что в сложившихся, «ужасных!», обстоятельствах только чуткое руководство Васи может нас спасти. И так далее. Вплоть до важности правильного пука согласно «теории Малышевой».

Подчеркиваю, линия воздействия фрагментарна и пронизана насквозь шаблонами неопределенности. А внушения наши идут незаметными пробросами: тут не вполне логичная связка, там не вполне обоснованное утверждение, тут говорим «возможно», а через пару предложений – «единственно возможно», тут слово в одном значении, там – в другом. Или, например, можно создать настроение одной историей, а потом перенести его (есть специальные методы) в другую.

И всё это мельком. Пробросами. Без пауз. Продолжая говорить, не прекращая речевого поток, уносящий внимание по-дальше от «скользких мест». Ведь ничего не происходит. Все хорошо.

Весьма важно помнить, что все пробросы работают на одну цель, внушают одни и те же мысли, одни и те же идеи. Пусть формулировки разнятся, но суть их – одна. Все работает на одну заданную цель.

При этом, каждое конкретное воздействие фиг отловишь, потому что в этот момент одновременно задействованы все три линии: и воздействие, и отвлечение, и контакт.

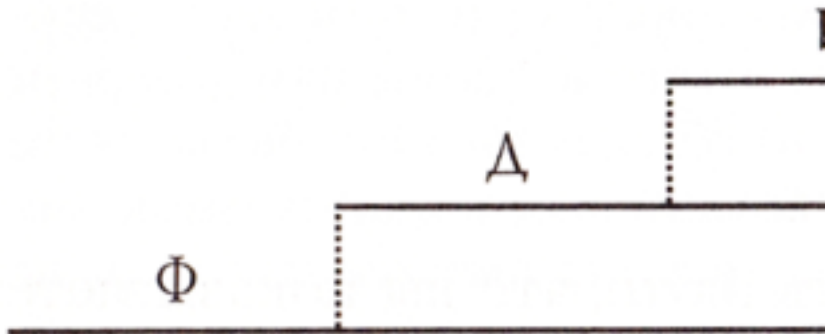
Вот в этом, вся суть «Единой структуры воздействия».

Этапы воздействия (ФДИЛС)

Надеюсь, что с единой структурой воздействия вы более-менее разобрались и поняли важность и необходимость использования трёх фоновых линий коммуникации. Чудесненько. Теперь давайте разберемся, как это использовать на практике. Ведь у каждой линии существуют свои этапы. И к тому же, линии наслаиваются друг на друга. Так вот, учитывая эти особенности и нюансы, можно выделить пять ключевых отрезков, а именно:

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

И именно эта последовательность (ФДИЛС) делает единую структуру воздействия реально работающей.



Сразу подчеркну, что отсутствие любого из элементов может сгубить воздействие на корню. Поэтому наличие каждого – строго обязательно. И надеюсь понятно, что, не закончив предыдущий, нельзя переходить к следующему.

Очень часто, когда я рассказываю о трех фоновых линиях слышу комментарии, что удерживать одновременно их безумно сложно. Все верно. И именно поэтому речь и зашла о ФДИЛС, которая упрощает весь процесс. Теперь перед вами четкая пошаговая схема, из которой ясно, что и зачем нужно делать. И чтобы все основательно разложить по полочкам, давайте разберем каждый шаг этой схемы.

Фиксация внимания

Если вы не привлекли внимание человека, то вас для него нет, вы пустое место. А пустое место, как вы понимаете, не может воздействовать. Поэтому первый активный шаг в лю-

бом алгоритме манипуляции – фиксация внимания.

Итак, цель данного этапа воздействия – любыми способами привлечь и зафиксировать на себе внимание потенциального собеседника. Поэтому, с самого начала, весьма важно быть увиденным и услышанным. Для этого можно сделать любое или любые из предложенных действий, ну и конечно разработать свой универсальный и удобный для вас список:

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

Но, как вы понимаете, привлечь внимание будет мало, его еще надо удержать. Как говорится, произвести захват внимания.

Это как борцовский захват, после которого у борца появляется возможность провести приём. И опытные борцы, кстати, борются именно за захват. Потому что остальное – дело техники. Дальше можно наводить транс, «пудрить мозги», предлагать нужные нам интерпретации... Внимание есть – вас слушают.

Повторяю, сперва внимание надо привлечь, а привлечённое – удержать, а при отвлечении – обязательно вернуть. В общем, чтобы воздействие было эффективным крайне необходимо уметь привлекать внимание постоянно, на заданном отрезке времени. А потом – отпускать. И становиться незаметным. Кстати, это тоже нужно уметь.

Хочу сразу ответить на логично возникающий вопрос о том, что же привлекает внимание. Ответ до безумия прост – важное.

А что для человека важное? И первое, что приходит здесь на ум, – это ценности. Признание, успех, слава, богатство, власть, свобода – список ценностей огромен и для каждого свой. Но, если разговор задевает ваши ценности, то это уже важный разговор. И внимание ваше на нём удержится само по себе.

На чем еще важном можно сыграть? Правильно! Потребности. Если вы голодны, то все мысли о еде и любая информация об этой потребности становится очень важной. И чем сильнее потребность, тем важнее информация. И все ваше внимание там ... То же самое происходит и с другими потребностями, ведь их много, выбор велик. В помощь вам Пирамида Маслоу «Иерархия потребностей человека». Там довольно хорошо описаны 16 базовых потребностей человека. Смотрите и выбирайте, что актуально для вашего собеседника в данный момент.

Следующее, что важно для человека – это получение эмо-

ций. Радость, страх, энтузиазм, злость, нежность, страсть и далее по списку... не секрет, что сказанное эмоционально привлекает на порядок больше внимания, чем сказанное сухо. Исключения бывают разве что тогда, когда обычно эмоциональная речь внезапно становится сухой и плоской. Но это уже к следующему методу.

Перемены привлекают внимание и становятся важными. Ведь любое изменение во внешнем мире – это повод проверить что-либо на возможную опасность. Это весьма основательно заложено в наших инстинктах. Поэтому, смена ритма речи или жестов, изменение громкости, скорости или высоты голоса, пересаживания и перемещения, смена темы разговора – всё это привлекает внимание. Но только на время. А потом, надо снова что-то менять. Увы. Придется импровизировать.

И последнее, что приходит на ум – согласованность. Всё тот же инстинкт побуждает людей искать вокруг поддержку и тех кому можно доверять. А доверять можно тем, кто на нас похож, ведь он такой же, как и мы. Как у Киплинга в «Маугли»: «мы с тобой одной крови». Поэтому, человек сидящий в похожей позе, дышащий в том же ритме, говорящий с созвучными интонациями – внимание привлекает. Причём, разумеется, неосознанное.

Хочется отметить, что внимание необученного человека следует совершенно произвольно. И поэтому, далеко не всегда осознанно. Просто потому что большинство, управ-

лять своим вниманием не приучено. Хоть и догадывается, что это бывает очень нужно.

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

Депотенциализация контроля

Мы об этом этапе говорили. Помните, когда я рассказывала об отвлечении сознания?

Дело в том, что, если вы работаете честно, т.е. предлагаете то, за что человек будет потом вам благодарен, мешать вам будет вовсе не сознательное сопротивление, а тупость его бессознательного. Я имею ввиду предрассудки, верования, инерция мышления, инстинктивное сопротивление новому, усвоенные десятилетия назад стереотипы и банальная лень. Всё это образует достаточно жёсткую сеть контроля, не допускающую до сознания человека практически ничего.

Складывается ситуация, похожая на традиционный бардак в больших организациях. Владельцу, как правило, выгодны простые, доходные и малозатратные проекты: они приносят деньги, легко контролируются и легко управляются. Но! Если обратиться непосредственно не к владельцу, а к менеджменту компании, проект будет загублен с высокой вероятностью. Почему? А с него воровать сложно. Или на дей-

ствующих проектах отлажена система «откатов». Или тогда не придётся «спасать» компанию и специалисты по кризисному управлению окажутся «за бортом». Словом, выгоднее оставить всё, как есть. Всем, кроме владельца.

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

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

Интервенция

Интервенция – это ни что иное как вмешательство или воздействие. А как мы вмешиваемся и воздействуем? Правильно! Внушениями. И как вы уже, наверное, сами догадались, цель данного этапа заключается в незаметном пробро-

се необходимых внушений, вплетая их в контекст общения. При этом, напоминая, сохраняя захват внимания и депотенциализацию контроля! Особой фишкой здесь будет, именно выбор целей для внушений.

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

Так же грамотный мастер скрытого воздействия старается внушать не непосредственные действия типа «отдайся мне в эту ночь», а предпосылки к ним – «бери от жизни всё», «какая романтическая музыка», «мне можно доверять» и т.п. Есть даже отдельный тип косвенных внушений, построенных исключительно на намёках, выводы из которых делает сам собеседник. Правильные выводы.

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

Латентный период

Латентный, или скрытый, период – это невидимые для нас

процессы, проходящие внутри собеседника. В этот период он что-то припоминает, сопоставляет, представляет себе какие-то картинки, как-то себя убеждает – встраивает наши внушения в свою систему выбора и принятия решений. И это, хочу я вам сказать, весьма кропотливый труд.

Ведь за это время наши внушения становятся его собственными взглядами, мнениями, предпочтениями, верованиями и т.п.. Впрочем, от самого собеседника эти внутренние процессы тоже чаще всего скрыты. И мы этому в меру своих сил ой как способствуем. Ну прям очень стараемся...

На этом этапе единой структуры воздействия, мы «ухаживаем и поливаем», но мы никогда не дёргаем за стебельки в надежде, что всходы взойдут быстрее! Мы хотим, чтобы человек делал то, что от него требуется, сам. Добровольно. Желательно, с энтузиазмом. А для того, чтобы это желание в нём вызрело, требуется время. Поэтому еще раз повторяю, скрытое воздействие – это всегда работа на будущее.

В этом месте хочется немного отвлечься, чтобы упомянуть о том, что мастеру скрытого воздействия присуще три добродетели: скромность, вежливость и терпение.

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

Вежливость – это умение используя вежливые формулировки просить ровно то, что человек может отдать безбо-

лезненно. В принципе – это суть всех косвенных внушений. Вежливость, кстати, никогда не бывает лишней.

Терпение – это умение ждать, думать заранее и никуда не торопиться. Ведь всё было продумано заранее. Именно терпение помогает быть скромным и вежливым.

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

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

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

Синхронизация

Специалисты по системному НЛП выделяют три стадии в изменении систем и организаций: дестабилизация, перемены, стабилизация в новом центре равновесия. Вот и мы

заняты примерно тем же: убрали контроль, вложили новую картину мира, а потом контроль возвращаем.

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

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

Часть 2 ПЕРВЫЕ ШАГИ

Глава 1 Доверие

Давайте теперь коснемся весьма важного элемента, без которого, как я уже ранее подчеркивала, не получится нам повернуть всю нашу затею и достигнуть своей цели. Речь пойдет о доверии. Ведь именно доверие создает ту необходимую для нас готовность принимать наши слова, без предварительной проверки, на веру. Доверие основывается либо на восприятии человека «своим» или «надёжным», либо на ожидании, что, поскольку он уже несколько раз не подвёл, не подведёт и теперь. Что, разумеется, вовсе не обязательно, как вы понимаете.

Мне рассказывали, как одного человека «развели» на его рабочем месте в НИИ. Дело было так. Подходит незнакомый парень: просит ластик, берёт, уходит. Через 5 минут возвращается с благодарностью. Через некоторое время он же просит авторучку. И тоже возвращает. Потом обращается за тестером (достаточно дорогой по тем временам электроприбор), получает, уходит. На этот раз – насовсем. Вуаля....

Разумеется, доверяя, мы весьма серьезно подставляем себя. Никто не может по-настоящему гарантировать, что данный конкретный «вполне приличный» мужчина не окажется мо-

шенником, а этот «интеллигент в седьмом поколении» не вонзит нам в спину нож. Точно так же, как нельзя гарантировать, что «чинная и благопристойная» дамочка не имеет такого хобби, как участие в групповых оргиях. Запомните! Мы не можем никогда полностью дать гарантию за другого человека. Тут сам бывает иной раз от себя в шоке, а что говорить про другого человека.

Но совсем без доверия в нашей жизни, увы, никак. Во-первых, потому что это уже паранойя и гарантировано место в палате для душевнобольных. Во-вторых, потому что подозрительность требует увеличения времени принятия решения, а современная жизнь всё больше ускоряется, и востребованы люди, умеющие решать быстро, умеющие рисковать. В-третьих, количество ресурсов ограничено, и, если вы вложили большую их часть в свою безопасность, на продвижение к другим важным для вас целям ресурсов останется мало. Или вообще может не хватить.

Словом, хочешь – ни хочешь, а доверять приходится. Но чтобы косяков было поменьше, да и ошибки свести к минимуму, люди пользуются критериями, по которым определяют, можно ли доверять данному конкретному незнакомцу. В идеале, желательно, освоить оперативное чтение личности. И если хотите, то в помощь вам моя книга на эту тему. Вот там четко расписаны все критерии. А сейчас я коснусь только трех:

Имидж и роль. Как человек одевается, двигается, гово-

рит? Какие у него аксессуары и атрибуты? Как к нему относятся другие люди? Что о нём известно из доступных источников информации? Словом, из какого он круга.

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

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

Ответив себе на эти, можно сказать, шаблонные вопросы и, проработав их на конгруэнтность, мы можем максимально увеличить наши шансы на людское доверие. А дальше уже, сделают свое дело наши внушения.

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

Тренируем наблюдательность

Вы, наверное, удивились, прочтя заголовок?

Мол, причем здесь и сейчас наблюдательность? А вот, дорогие мои, с неё то всё и начинается. С её развития и постоянной тренировки. Без неё вы слепы и глухи. Без неё вы «стреляете из пушки по воробьям», – а зачем вам это? И

именно поэтому, я сначала детально расскажу про нее, а потом перейдем уже к критериям, создающим доверие. Так надо. Так задумано. Так эффективнее. Так что, включаемся в работу и поехали.

Про наблюдательность я говорила в самом начале этой книги, – вспомнили?

Но тогда это было лишь касание вопроса. Сейчас давайте о нем поговорим более подробно. Ведь начинающему мастеру по скрытому воздействию крайне необходимо **научиться очень многое замечать**. Взять в привычку постоянно отслеживать состояние и реакции людей и менять свою линию общения в соответствии с этими реакциями.

Для начала вам следует научиться видеть, слышать и чувствовать, как можно больше из того, что происходит вокруг вас в каждый момент времени.

Обратите внимание на то, что происходит вокруг вас прямо сейчас. Прислушайтесь к звукам за окном, присмотритесь к рисунку обоев, почувствуйте температуру в комнате. Состояние, когда ваши органы чувств настроены на восприятие внешнего мира, называется термином «аптайм».

Даже простое умение выслушать, требует продолжительного пребывания в аптайме. Для многих подобная деятельность, весьма утомительна, т.к. несет большую нагрузку на осознающий разум. Но, чтобы иметь успех в скрытом воздействии, вы должны постоянно развивать внимание и чувствительность по отношению к людям.

Кстати, привычка внимательно наблюдать за своими собеседниками – основа всех техник психологического воздействия. Ведь только отслеживания реакции людей на ваши слова и действия, можно определить результативность такого воздействия, и вовремя отказаться от неэффективных приемов.

К примеру, если голос, поза и жесты вашего босса говорят о его раздражении или мрачном настрое, не стоит в этот день предлагать ему новые интересные идеи, которые помогли бы компании увеличить свою прибыль, а вам – получить вышестоящую должность. Раз сказав «нет» вашему проекту, руководитель будет отстаивать свою позицию и в дальнейшем.

Другой пример. Мужчины знают, чтобы первый раз поцеловать свою избранницу, нужно выловить особый момент, когда девушка воспримет этот шаг максимально позитивно. Без чтения невербалики, здесь тоже не обойтись.

Ну и, наконец, деловые переговоры. Когда озвучить партнеру ваше основное предложение? Как понять, что можно надавить в вопросах цены и условий контракта, а когда продолжать давление уже опасно – партнер может взбрыкнуть и вообще отказаться иметь с вами дело.

Ваша цель – добиться, чтобы при общении с каждым (именно с каждым) человеком навык чтения его невербальных сигналов подключался автоматически. В любой ситуации, даже когда вы поглощены кучей проблем и ваше внимание рассеяно на множество отвлекающих деталей.

Запомните! – В любой ситуации.

И тут маленькое, но весьма важное дополнение. За вами, также наблюдают, оценивают и анализируют ваши критерии. Кто-то это делает чисто автоматически, кто-то сознательно и планомерно. Вот почему было важно разобраться с тонкостями наблюдения и, собеседнику для наблюдения, предоставить именно то, что сыграет вам нужную службу. И переходя к критериям, которые усиливают к вам доверие, помните, за этими критериями люди наблюдают...

Имидж и роль

Часто такое понятие как "имидж", путают с авторитетом, хотя между ними есть существенная разница. Первое понятие предполагает кропотливо и целенаправленно создаваемый образ, а второе – стихийно сложившееся представление у человека о вас. Правильное управление своим имиджем способно направлять действия людей в нужное нам русло. Тот, кто стремиться сформировать свой имидж, должен хорошо понимать, что он предназначен для работы с конкретными людьми или группой, поэтому при обдумывании своего образа надо знать и учитывать их человеческие и социальные особенности. Ведь к счастью (или наоборот), люди не имеют возможности взаимодействовать с вашей душой или мыслями напрямую. Поэтому им приходится полагаться на ваш фасад, то есть на то, что вы вольно или невольно выставляете напоказ – ваш имидж. Для нас это удобно тем, что мы можем (опять же, более или менее) всем этим управлять. И

использовать в своих целях.

Вместо долгого ликбеза давайте я вам приведу один исторический факт, а вы как умные люди сами сделаете надлежащие выводы.

Так вот. Я хочу вам напомнить о телевизионных дебатах между Никсоном и Кеннеди, накануне выборов. Когда на первое место в определении победы, вышли не те факторы, которые были определяющими ранее. Как пишет Дж. Нестара:

"В дебатах между Никсоном и Кеннеди (1960 г.), по всеобщему мнению, Никсон проиграл сами дебаты, а, следовательно, и совсем близкие выборы по следующим причинам: из-за его внешнего вида (позы, которые он принимал), из-за манеры его поведения (глаза, нервная испарина на лбу), из-за звучания его голоса (нервного), а вовсе не из-за аргументов, которые он приводил. Как впоследствии отмечали эксперты, телевизионная камера безжалостно фиксировала все недостатки Никсона. Эксперты сообщали также, что у Кеннеди были весьма квалифицированные специалисты, которые помогли ему создать более выгодный имидж. И действительно, в то время как радиослушатели отдали предпочтение Никсону, телезрители не могли не заметить существенных недостатков по всем трем аспектам внешнему виду, манере держаться и голосу – и это помешало им сосредоточиться на содержании его выступлений. И как результат – они отдали предпочтение Кеннеди" (Нестара Дж.

Деловой этикет: Паблик рилейшнз. М. 1997. С. 181182).

Эти новые факторы привнесло телевидение, заставив полностью поменять список приоритетных характеристик в имидже и поведении человека, играющего те или иные роли.

Ролевые ожидания

Хочу подчеркнуть, что скрытое воздействие – это не вид деятельности и не профессия. Это навык и умение. И для его применения нужен контекст. Где вы планируете применять свои навыки скрытого воздействия? В руководстве подчинёнными? На переговорах с потенциальными бизнес-партнёрами? В продажах? В общении с лицами (и телами) противоположного пола? Для публичных выступлений и презентаций? Где?

Ни для кого не секрет, что люди взаимодействуют на уровне ролей. Начальник – подчинённый, покупатель – продавец, консультирующий – консультант, самец – самка. Именно роль собеседника считывается в первую очередь. Где бы вы ни собирались применять своё умение внушать и убеждать, право голоса и влияния вам даст только правильно выбранная роль и имидж, ей конгруэнтный.

Из роли продавца не удастся соблазнить (но продавец может войти в роль мужчины/женщины и соблазнить из неё). Из роли воспитательницы детского сада не очень-то получится отстоять свои позиции в переговорах. В роли учителя хорошо учить, но не просить о повышении оклада. И так далее.

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

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

Ярко сыгранная роль уже сама по себе может быть внушением, или как минимум удачно его усилит.

Если мужчина не похож на героя из её мечты, то девушка отыграет роль холодной незнакомки, а не очаровательной милашки. Если человек похож на лоха, то его обязательно попытаются кинуть. Если вы смотрите как консультант – жди вопросов. И так далее и тому подобное.

Так что же делать, чтобы вас воспринимали так как вам надо, для реализации ваших целей? Постарайтесь среди тех ролей, которые вы хотите играть, выбрать те, которые вам,

по-настоящему, проще всего играть. Найдите образцы и скопируйте, или говоря языком НЛП смоделируйте наиболее комфортные и конгруэнтные вам образы. Обращайте внимания как эти образцы двигаются, как говорят, во что одеваются, как принимают решения, что предпочитают и т.д. Лишнее потом отсортируете и отбросите.

Личный миф

То, что о вас рассказывают другие люди, то, как они о вас думают и с чем или кем вас ассоциируют – это ваш личный миф. Почему миф? Потому что с объективной реальностью он может не иметь ничего общего. О себе я слышала такие мифы, что иной раз завидовала той жизни, которой живет та Лариса. Хотя, я прекрасно понимаю, что это просто часть восприятия субъективной реальности другого человека. И даже, если бы я рассказывала всегда и везде о себе только правду, да ещё и книжку автобиографическую написала правдивую – люди всё равно додумают то, что считают нужным.

Хотим мы того или нет, а наш миф идёт впереди нас, формируя ожидания людей на наш счёт. И правильный миф, может хорошо расчистить дорогу и сыграть нам на руку. В тоже время, неудачный – создаст множество препонов и проблем. На своих тренингах по лидерству, я постоянно подчеркиваю один немаловажный момент: любой миф и любая легенда, которую вы создаете вокруг своей личности должна содержать 80% правды. Иначе вам будет безумно сложно иг-

рать роли, которые вам не соответствуют – они не ваши. Люди быстро поймут фальшивку и рухнувшие ожидания весьма сложно будет восстановить.

Поэтому, правильно созданным мифом или легендой будет легче управлять сознательно. И этому, неплохо было бы научиться. Особенно это касается тех, кому общаться с новыми людьми доводится много.

Ведя речь о мифе, грех будет не упомянуть об источниках его возникновения. Ведь зная их, вы уже понимаете за какие ниточки надо дергать, а какие бесполезные и нет смысла на них тратить свои ресурсы. Так вот основных источников у вашего мифа пять, а именно:

Во-первых, это то что вы рассказываете о себе: ваши байки, т.е. истории о происходящих событиях. Можно и немного вымышленные, но правдоподобные, т.е. вписывающиеся в вашу роль (помните о 80%). Если они прикольные или интересные, их будут запоминать и пересказывать. Со своими, правда, подробностями. Ходжа Насреддин, барон Мюнхгаузен, все религиозные пророки, да и наш любимый Милтон Эриксон известны в первую очередь благодаря таким вот байкам. Только помните, – истории должны быть такими, чтобы создавать правильный миф о вас Тот, который вам удобен и нужен. И шаблоны внушений будут вам посильной помощью в этом.

Во-вторых, это то, что рассказывают о вас другие. Люди, у которых много денег и/или друзей могут и не рассказывать

историй о себе, ведь за них это сделают другие. Но подсказывать, о чём поведать можно, а о чём стоило бы умолчать, бывает весьма полезно. Пусть даже и с помощью невербальных внушений. Разумеется, если вокруг вас море благодарных вам людей, они сами всё о вас расскажут. Но и этой стихией иногда полезно управлять. Как говориться – держать руку на пульсе и вовремя корректировать.

В-третьих, это то как вы выглядите. Кстати, «Пускать пыль в глаза» или «Хороший понт важнее денег» стало для многих сейчас повседневной реальностью. И чаще всего этим занимаются, когда собираются соблазнить очередного клиента или особь противоположного пола. Машина, купленная в кредит, костюм, взятый напрокат, часы, одолженные у богатого родственника, «мамина помада, сапоги старшей сестры, шуба подруги» (© Виктор Цой), офис с почасовой арендой... Плюс можно разок помыться, побриться, подстричься, надушиться, спинку подержать. Надежда, как водится, на то, что люди склонны обобщать единичный опыт.

И тут я тоже хочу вам напомнить про те же 80%. Ведь если это мыльный пузырь, то он лопнет, как лопнет доверие к вам. К вашей персоне, к вашему мифу. А немного докрутить и усилить – это другое дело. Это лишь на пользу сыграет.

В-четвертых, это то, как вы поступаете. Именно ваши действия и поступки будут являться фундаментом репутации, и именно от них, будет зависеть его прочность. И здесь у меня есть только одна рекомендация: всегда выполняйте свои обе-

щания. Не можете выполнить – не обещайте, просто красиво «срулите» с темы. Иначе придётся время от времени круто «менять ареал обитания», сбегая от собственной тени. Зато, когда за вами закрепится репутация надёжного человека, вы сможете многое себе позволить.

В-пятых, миф – штука инерционная. Когда-то созданное вами имя будет еще долго вас преследовать, питая ваш миф. Подумайте, как вплести в ваш новый миф уже имеющийся старый и те ресурсы, которые его подогревают и питают.

И напоследок, хочу акцентировать ваше внимание вот на каком моменте. Если вы собираетесь формировать свой миф сознательно, будьте готовы, что разогнавшийся состав остановить окажется сложно. Выбирайте миф такой, который не будет вам в тягость и через много лет, и тот миф, который вам конгруэнтен. Всё те же 80%.

Конгруэнтность

Так что же такое – конгруэнтность? Говоря обыденным языком – это когда ваш внешний облик соответствует вашему внутреннему состоянию. Соответственно, не конгруэнтность – это полная противоположность вышесказанного. Любая не конгруэнтность будет говорить о фальши, а иной раз даже кричать. Улыбка при поникших плечах, дорогой деловой костюм и дешёвые манеры, красное от гнева лицо и речи о спокойствии, заявление о крутом статусе и неуверенное поведение в дорогом бутике. И это, хороший повод доверять меньше. А ведь хочется, наоборот.

Поэтому давайте немного поговорим, что чему должно соответствовать.

Вербальные и невербальные сигналы. Попросту говоря, то, что вы говорите, и то, что вы демонстрируете своим телом. Скажем, когда вы говорите, что рады человеку, а у самого сжаты челюсти и кулаки, что-то плохо в это вериться. И соответственно нет доверия. «Бодры – надо говорить бодрее, веселы – веселее». Запомните! Невербальные внушения должны усиливать вербальные!

Небольшие огрехи люди друг другу прощают, но, если вы безбожно врёте, доверять вам не будут. А вам это надо? Говорить надо так, чтобы поймать вас на противоречиях было сложно. Этому мы скоро будем учиться. Помните я упоминала про шаблоны неопределенности? Но об этом чуть-чуть позже, потерпите. Давайте разберемся с текущим вопросом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.