

АНГЕЛИНА ШАМ

АНГЕЛ ВЛИЯНИЯ

Технологии коммуникативного
гипноза для убеждения
и мотивации людей



Ангелина Шам

АНГЕЛ ВЛИЯНИЯ

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42605661

*Ангел влияния. Технологии коммуникативного гипноза для убеждения и мотивации людей: Эксмо; Москва; 2019
ISBN 978-5-04-099205-8*

Аннотация

Завладеть вниманием публики. Вдохновить людей на нужные действия. Убедить собеседника в своей правоте. Направить беседу в выгодное вам русло. Все эти задачи легко решаются с помощью коммуникативного гипноза. И речь идет не о магических пассажах или манипуляциях в кабинете психиатра. Мы говорим о стройной системе принципов и техник, которые помогают достигать феноменальных результатов в общении с окружающими. Автор этой системы, международный бизнес-коуч Ангелина Шам, уже более 18 лет обучает первых лиц российских и зарубежных компаний управлению коммуникацией с подчиненными, клиентами, друзьями и близкими. Прочитав ее книгу, вы узнаете, как:

- запускать в голове собеседника череду мотивирующих «слайдов», которые приведут человека к нужному вам решению;
- находить и использовать слова, управляющие биохимией окружающих;
- применять СПЛИН-

технологии, которая фокусируется на системе побуждающих вопросов; • овладеть магией прямых команд.

Содержание

Введение	6
Как построена эта книга	10
Раздел I	12
Глава 1	12
Что управляет поведением людей	12
Резюме	16
Сила слова	16
Слова управляют нашей биохимией	18
Пилуля для американских десантников	22
Техника «виртуального лекарства»	24
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Ангелина Шам
Ангел влияния
Технологии
коммуникативного
гипноза для убеждения
и мотивации людей

При поддержке профессора МГУ им. М. В. Ломоносова
Нифантьева Ильи Эдуардовича

© Шам А., текст, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

*Посвящается участникам моих семинаров –
настоящих, прошедших и будущих. Ваша
увлеченность и ваши успехи вдохновляют! Спасибо!*

Введение

Вот пианино. Клавиатура начинается и заканчивается. Клавиш всего 88. Они небесноконечны. Ты бесконечен, и бесконечна та музыка, которую ты извлекаешь из клавиш.

Из фильма «Легенда о пианисте океана»

Как же так получается, что игре на фортепиано обучаются сотни тысяч людей, а извлечь из инструмента музыку удается далеко не всем? И среди этих одаренных находятся еще и такие, которые могут *так* «извлекать музыку из клавиш», что заставляют плакать от восхищения добрую тысячу зрителей!

Как же так получается, что одному оратору удастся подчинить себе аудиторию и даже повести за собою народные массы, а другого никто не воспринимает всерьез?

Почему одно коммерческое предложение вызывает интерес, а другое игнорируется? Одного руководителя уважают, от другого – бегут? На одном совещании шеф обращается к подчиненным с речью – и они с вдохновением и желанием принимаются за дело, на другом – люди подавляют зевоту и не верят в затею шефа.

Не кажется ли вам, будто люди, умеющие влиять на других, – волшебники? Словно им известны потайные кнопки внутри человека, на которые они умело и вовремя нажимают

во время своих коммуникаций (выступлений)?

Хорошие новости – да, есть такие кнопки! И эти люди, безусловно, талантливы, но – они не волшебники! В этой книге речь пойдет об особом искусстве общения, о так называемой технологии коммуникативного гипноза, которая подразумевает широкий спектр вербального и невербального взаимодействия: на переговорах, совещаниях, презентациях, в переписке, а также в общении с близкими и любимыми людьми.

Имеет ли отношение коммуникативный гипноз к медицинскому и эриксоновскому гипнозу? И да и нет.

Нет – потому что речь не идет об «отключке» человека или манипуляциях с его сознанием. Вы не научитесь «зомбировать» людей и заставлять их что-то делать против воли.

Да – потому что технологии гипноза применяются не только в гипнотическом кресле. Их много вокруг нас, в повседневной жизни: в общении с клиентами, с коллегами, с друзьями и с детьми. Если вы не знаете об этих приемах, это не значит, что они на вас не действуют или вы не используете их непреднамеренно.

Не подвергайтесь риску нежелательного воздействия и не лишайте себя удовольствия изящно влиять на желание другого человека искренне совершить хороший поступок.

Более семнадцати лет я занимаюсь развитием и практическим применением технологии коммуникативного гипноза.

Я собираю самые впечатляющие выступления ораторов, записываю удачные речи политиков и бизнесменов, подбираю примеры из мировой литературы и опыта моих клиентов.

Цель этой книги – познакомить вас с простыми, но очень действенными приемами коммуникативного гипноза, чтобы вы сделали их своей привычкой в любом общении. И тогда вы начнете удивляться тому, насколько легко люди соглашались с вашими предложениями, насколько больше становится вокруг вас позитивных эмоций и позитивных людей и насколько вам легче достигать своих самых дерзких и амбициозных целей.

Читайте! Наслаждайтесь! И уверенно шагайте в свое идеальное будущее, где искусство вашей коммуникации обеспечит вам мощное конкурентное преимущество!

* * *

Однажды на том свете Эйнштейн, за все его заслуги перед человечеством, попросил устроить ему аудиенцию у Творца. Приводят его ко Всевышнему, и просит он: «Всевышний! Мне тут, в царствии Твоем, заняться особо нечем. Ты не мог бы дать мне для изучения **Твою формулу человека**».

Творец покопался на своих полках, достал оттуда и протянул ученому исписанный мелким неразборчивым почерком помятый лист бумаги.

Через некоторое время великий физик вновь просит об

аудиенции. Утомленный и обессиленный, в нездоровом эмоциональном возбуждении обращается он ко Всевышнему: «Творец! Я потерял сон, аппетит... я не могу понять, кто из нас не прав?.. Взгляни на то, что Ты мне дал... Ты видишь? Здесь ошибка! Ошибка...» – Альберт стал задыхаться и кашлять, но продолжал дрожащими руками тыкать в листок с формулой Творца, повторяя единственное слово – «Ошибка! О-ши-и-иб-ка-а-а-а!».

Звонкие и глухие согласные, гласные, гласные разлетались по всей божественной канцелярии, ударяясь о твердые предметы и возвращаясь со страшным шумом, отчего даже звезды посыпались с небес.

Всевышний миролюбиво погладил густую белоснежную бороду, чуть сморщив лоб от грома и грохота и, с озорством прищурился, сказал: «А я знаю!»

Как построена эта книга

*Ваш самый главный актив – это вы сами.
Вложите свое время, свои усилия и деньги
в обучение, подготовку и поддержку вашего самого
главного актива.*

Т. Хопкинс¹

В этой книге я разбираю четыре механизма коммуникативного гипноза (КГ):

1. КГ с помощью образов.
2. КГ, построенный на диссоциации сознательных и бессознательных процессов.
3. Невербальные технологии КГ – жесты и интонация.
4. КГ методом прямых команд.

В каждом разделе я анализирую техники и объясняю механизмы их воздействия: как они влияют на сознание человека и почему оказывают мотивирующий эффект.

На страницах книги я привожу много живых примеров, выдержки из переговоров, грамотно и неграмотно составленных речей и коммерческих предложений.

¹ Том Хопкинс (Tom Hopkins) – признанный мировой авторитет по техникам и методам продаж. Том Хопкинс является автором 14 книг, включая «Искусство торговать», которое было продано тиражом в 1,4 миллиона экземпляров по всему миру. Талант преподавания Тома Хопкинса в творческом и развлекательном стиле принес ему огромную популярность.

Я даю готовые скрипты для ваших будущих презентаций, писем, речей и документов.

Для закрепления пройденного материала в приложениях разбираются реальные примеры и специально написанные материалы с максимальным количеством встроенных приемов, чтобы вы смогли позаимствовать их для своей практики.

Раздел I

Инструменты воздействия

Глава 1

Слова, слова, слова

*...словом можно убить, словом можно спасти,
словом можно полки за собой повести. Словом
можно продать, и предать, и купить, слово можно
в разящий свинец перелить...*

В. Шефнер «Слова» 1956

Что управляет поведением людей

Когда вы общаетесь с людьми, то ожидаете от них изменения трех составляющих: поведения, эмоций и внутреннего состояния.

Если вы зададите себе вопросы: «Что управляет поведением и эмоциями людей?», то в голову приходят разные варианты ответов. Дескать, поведением и эмоциональным состоянием людей управляют их жизненный опыт, желания, страхи, чувства в целом и даже ценности и убеждения, которыми некоторые люди руководствуются.

Но можем ли мы *воздействовать* на состояние человека, *повлиять* на его поведение, воспользовавшись простыми и доступными каждому человеку инструментами? Где та самая мотивационная «кнопка», на которую надо нажать, чтобы в людях заработал механизм исполнения наших желаний?

Я поделюсь с вами своим пониманием этого вопроса.

Нашим поведением, нашими мыслями, чувствами и поступками управляет наше воображение: образы и картинки, появляющиеся на так называемом внутреннем экране.

Когда мы думаем, принимаем решения, когда мы размышляем «соглашаться – не соглашаться», «хочу – не хочу», то у нас в голове непрерывно прокручиваются картинки, связанные с предметом наших размышлений.

Они могут быть самого разного содержания: сцены из прошлого, мечты о будущем, сконструированные образы или образы из книг или фильмов, по какой-либо причине запечатленные сознанием. Так вот, в зависимости от содержания этих «слайдов», мы принимаем то или иное решение.

Скажешь: «Франция!» – и тут жеобразишь Эйфелеву башню, услышишь аккордеон... «Испания!» – и вот он, взмах алого плаща перед налитым кровью бычьим глазом, и гитары страстный перебор... «Италия!» – и льется, как бархатное вино в бокал, солнечный голос

гондольера, «Куба!» – и задымилась сигара, и задымился мотор у старого квадратного автомобиля – хоть ты и не был на Кубе никогда!..
К. Ван Моурик, Н. Баранникова
(«Перевод русского»)

Наглядный пример из повседневности

Представьте себе, вам звонит приятель и приглашает в гости на шашлык. Начинается поток «слайдов» – они пролетают мгновенно, поэтому мы не всегда это осознаем и не заостряем на них особого внимания, но процесс мышления работает именно таким образом!

Итак, «просмотрев» виртуальные фрагменты (шашлык, природа, речка – прекрасные картинки!), вы почти даете свое согласие, но... вдруг интересуетесь: «Кого ты еще позвал?» Приятель называет знакомые вам имена. «О-о, здорово!» – и возникают в сознании портреты ваших друзей, которых вы давно не видели, отчего сильнее разгорается желание поехать (в ответ на ваши представления).

Но возникает следующий вопрос: «Слушай, а куда ехать-то надо?» И тут приятель отвечает: «Мне по наследству достался бабулин дом в деревне. Хочу вас туда пригласить...» – и приступает к подробному описанию, как туда добраться.

Вы вдруг понимаете: либо это два часа езды на машине (и ни капли алкоголя к шашлыку!), либо пилить на электрич-

ке, а затем... арендовать мотоцикл? трактор? лошадь? или пройтись километра три по болоту?... И возникшие унылые картинки естественным образом нейтрализуют природу, речку, шашлык... и друзей! Тут на помощь приходит бессознательное, которое немедленно конструирует оправдание, например необходимость писать на выходных доклад, и спасает вас от непростой ситуации под названием «отказ другу». Так и происходит процесс принятия решения!

ВЫВОД. Люди думают картинками!

Наша задача – возбуждать в воображении человека «правильные» картинки, и тогда он будет принимать нужные нам решения.

Вернемся к вышеприведенной истории и разыграем сценку иначе, например, опишем путь в отдаленную деревушку в более привлекательных картинках: «Представляешь, ты едешь на электричке два с половиной часа наедине с собой, никто тебя не дергает. Ты наконец спокойно считаешь или слушаешь музыку, а то и вздремнешь – вряд ли ты можешь себе это позволить при твоём рабочем ритме! И потом тебя ждет самое интересное... Ты вкусишь экзотику русской деревни! Вместе с простыми людьми проедешься в таком автобусе, каких никогда уже не встретишь в городе... А после тебя ожидает тридцать минут блаженства: прогулка в сосновом лесу – мечта жителей мегаполиса!»

Резюме

- Нашими мыслями, чувствами и поступками управляет воображение.
- Наша задача – пробуждать в воображении человека «правильные» картинки.
- Нужные нам решения принимаются другим человеком за счет «правильно» выстроенных в его сознании слайдов.

Сила слова

*Пять главных талантов для успеха:
умение сосредоточиться, осторожность,
организованность, новаторский подход
и ОБЩЕНИЕ.*

Гарольд Дженин²

Слова оказывают гораздо большее влияние на человека, чем кажется на первый взгляд.

Любое слово воспринимается нами на двух уровнях – сознательном и бессознательном.

Например, вы услышали слово «удовольствие» и отмечаете что-то для себя, относящееся к нему – это сознательный уровень восприятия.

² Гарольд Сидни Дженин – американский предприниматель, миллиардер; руководитель «ИТТ».

Но существует еще и бессознательный уровень, который запускает так называемый трансдеривационный поиск³, который мгновенно сканирует наш жизненный опыт и «вскрывает» все файлы нашей памяти, связанные с «удовольствием». Таким образом, человек за долю секунды, поскольку скорость бессознательных процессов молниеносна, вновь проживает все, имеющее отношение к тому или иному слову.

Конечно, есть слова, не вызывающие эмоционального отклика, но они нас в данном контексте не интересуют.

Бывает, что эмоционально нейтральное слово тем не менее связано с каким-то запоминающимся жизненным эпизодом – тогда оно тоже несет в себе определенный эмоциональный подтекст.

Скажем, при слове «тетрадь» вряд ли возникают какие-либо чувства, но вполне возможно, что вам вспоминается школьная тетрадь с вашим сочинением по литературе и тот момент, когда вы с замиранием сердца раскрываете ее после проверки и видите жирную пятерку с восклицательным знаком в придачу. Тогда каждый раз, когда вы будете слышать слово «тетрадь», вас будет сопровождать легкий бриз необъяснимого удовольствия.

Существует банальный набор слов, несущих людям позитивную энергию: победа, счастье, радость... Есть слова с негативной энергией, но их приводить в пример я не буду –

³ Трансдеривационный поиск – это процесс поиска в воспоминаниях и ментальных представлениях личного опыта, связанного с произносимым словом.

и вы скоро узнаете почему.

Каждый раз эмоционально нагруженное слово заставляет наше тело вспомнить нечто, связанное с ним, и почувствовать это.

Одна короткая фраза и даже одно слово способны пробудить в нас азарт, восторг, эйфорию. Одно лишь слово может заставить биться сердце быстрее, почувствовать страсть, влюбленность, любопытство.

Представьте себе собеседника, речь которого изобилует «положительными» для вас словами. Он рассказывает что-то, употребляя выражения: «Как это было чудесно!», «Ах, как мне понравилось!», «Как приятно... красиво... вкусно... интересно...». А ваше бессознательное в принудительном порядке вспоминает и чувствует все приятное, красивое и вкусное – и вам хорошо рядом с этим человеком!

Но, к сожалению, чаще бывает наоборот. Люди используют множество слов с негативным оттенком. Они произносят их постоянно, автоматически, даже описывая приятные моменты. Бессознательное всех, кто их слышит, реагирует молниеносно. Эффект, разумеется, обратный – негативные личные воспоминания и, как следствие, унылое эмоциональное состояние слушателей.

Слова управляют нашей биохимией

Никогда не давайте впечатлительным людям

медицинскую литературу. Даже при ее поверхностном просмотре у них обнаруживается куча болезней.

Специалисты из университета Йогана Гуттенберга (Майнц)

Хочу рассказать вам случай из моей практики. Занимаюсь научной работой, связанной с психологией влияния на людей, мне, как человеку, имеющему на тот момент диплом Химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова и уже ученую степень по биохимии, было очень интересно проверить истинное влияние слов на человека, которое можно было бы зафиксировать не только рассказами человека о его ощущениях и описаниями картинок в его воображении, а признанными даже в точных науках методами диагностики.

Для этого нам необходимо было получить возможность делать анализ крови в режиме онлайн. Мы попросили лабораторию, занимающуюся биохимическими исследованиями, провести эксперимент.

Один из сотрудников нашей научной группы согласился на медицинские манипуляции над ним ради науки. Эксперимент состоял в следующем: у него взяли кровь из вены натощак и измерили в ней три показателя: сахар, инсулин⁴ и С-

⁴ Инсулин – гормон поджелудочной железы. Основная его задача – это доставка глюкозы, аминокислот, жиров и калия в клетки организма. практически во всех тканях.

пептид⁵. Два последних соединения являются в организме сахарозависимыми и начинают возрастать при увеличении сахара в крови.

Полученные результаты анализа крови натошак были нормальными, стандартными. Потом наш волонтер выпил два стакана очень сладкого чая. Через несколько минут мы начали отслеживать эти три показателя. Сахар в крови довольно резко начал расти, дошел до своего максимума и через положенное ему время начал уменьшаться. Так же себя повели и два других показателя, лишь с некоторой задержкой во времени и в темпе. Они выросли до соответствующего количеству сахара значения и постепенно вернулись в изначальную позицию.

Эти данные поведения трех соединений: сахара, инсулина и С-пептида в крови при употреблении сахара нам нужны были в качестве точки сравнения для второй части эксперимента.

Вторая часть состоялась через несколько дней. Снова взяли кровь нашего добровольца натошак, измерили три показателя. После этого (в отличии от первой части эксперимента) человек ничего не пил. Но его задача состояла в том, чтобы представлять себе, как будто он пьет тот самый сладкий чай. Он мысленно рисовал себе картинки и вспоминал ощу-

⁵ С-пептид – это показатель выработки инсулина. Он демонстрирует деятельность бета-клеток поджелудочной железы, роль которых – выработка проинсулина, который расщепляется на инсулин и С-пептид.

щения от настоящего чаепития. После того как человек закончил мысленно пить чай, у меня в голове пульсировала одна-единственная фраза, затмив собой все остальные мысли: «Не может быть!»

И, если бы я сама не видела показаний приборов, то вряд ли поверила бы результатам исследования. Через некоторое время у волонтера начал расти сахар в крови! Конечно, не так быстро и не в том количестве, как после реальных кружек с чаем, но все равно – факт остается фактом! И, пока мы высказывали предположения, отчего такое могло произойти, «пошел в гору» инсулин, а за ним и С-пептид... Но они-то не могут реагировать на картинки в воображении, их запускает химическая реакция! Фантастика!

Что это может означать? Что слова, а вслед за ними – воображаемые картинки действительно включают бессознательный процесс, провоцируют эмоции и оказывают влияние на состояние человека.

Помните знаменитый эффект плацебо?⁶ Иногда он оказывается сильнее действия медицинских препаратов, потому что мудрое и исполнительное бессознательное человека

⁶ Эффект плацебо – В медицине плацебо (лат. placebo – понравлюсь) означает препарат, у которого нет лечебных свойств («фальшивые лекарства»). Термин «эффект плацебо» введен в научный оборот американским врачом Генри Бичером в 1955 г., который выяснил, что примерно треть пациентов выздоравливают от таблеток-«пустышек», которые не содержат действующих веществ.

способно запустить любой процесс в организме, который человек может себе представить.

А нам это свойство бессознательного поможет оказывать словами и жестами мотивирующее воздействие на людей!

ВЫВОД. Образы, рожденные словами, управляют нашей биохимией, ощущениями, физическим состоянием и, как следствие, – Жизнью!

Пилюля для американских десантников

А вот любопытный случай из практики Ричарда Бендлера⁷, рассказанный им самим на семинаре. Однажды американский психолог получил серьезное задание от спецслужб – научить десантников, принимающих участие в военных действиях, терять сознание по собственному желанию. Это было нужно для того, чтобы избежать пыток, если они попадали в плен к противнику.

Ричард Бендлер решил эту задачу. Как ему это удалось? Исключительно основываясь на управлении образами. На стартовом этапе он давал солдатам препарат, выданный ему спецслужбами, вызывающий физиологическую потерю сознания. Задача боевиков состояла в запоминании всех ощущений, сопровождающих воздействие препарата, начиная от

⁷ Ричард Бендлер – американский психолог, автор нейролингвистического программирования (НЛП).

образа упаковки, блистера, ощущений в пальцах, когда они раскрывают данную упаковку: ее хруст, температуру и т. п. Также нужно было запомнить плотность крупиц порошка, который высыпается на язык, первые вкусовые ощущения от его растворения в слюне, ощущение первого глотка – как порошок спускается по пищеводу, как начинается помутнение сознания. Запомнить все-все-все, разбив процесс на мелкие этапы. В этом состояло главное задание для участников эксперимента.

После этого они переходили ко второй части эксперимента. Теперь их задача состояла в том, чтобы научиться воспроизводить в воображении по памяти каждый из этапов употребления препарата, восстанавливая ощущения во всех сенсорных системах: тактильной – ощущения в пальцах рук, аудиальной – звуки шуршания упаковки и т. п., обонятельной – запах вещества, вкусовой – ощущения на языке и в полости рта. И главное, нужно было вспомнить изменения в сознании, насколько это было возможно с учетом того, что сознание уплывало.

Как только десантники научились воспроизводить каждый фрагмент пережитого опыта, пред ними открылась возможность вызывать состояние «обморока» по собственному желанию! Вот очередное доказательство того, что созданные или вновь пробужденные сознанием образы и ощущения управляют нашими внутренними процессами и способны менять не только настроение и эмоции, но и состояние

Техника «виртуального лекарства»

*Ах, обмануть меня не трудно,
Я сам обманываться рад!*

А. Пушкин

Из подобных примеров и экспериментов родилась психотехника «виртуального лекарства». Ее польза заключается в следующем: люди, психологически зависимые от каких-либо лекарств, обучаются принимать его виртуально. Мы не рассматриваем сейчас биохимическую потребность организма, когда пациенту по рекомендации врача действительно необходимо выпить ту или иную таблетку, чтобы почувствовать себя лучше, – это понятно.

Несколько иначе обстоят дела с психологической зависимостью, когда человек нуждается не в самом веществе, а в действиях, ритуалах или результатах.

И если человек хочет избавиться от такой зависимости, но у него не хватает решимости сделать это сразу и категорически, то ему рекомендуется вначале запомнить весь спектр переживаний, связанных с приемом лекарства, от момента его распаковки до физиологических ощущений принятия внутрь. А затем просто как можно подробнее вспоминать

этот спектр переживаний и быть уверенным, что «виртуальная» таблетка подействует так же хорошо и даже эффективнее, чем химическая.

И опять вспоминается *эффект плацебо*, действие которого обеспечивается исключительно самогипнозом, но приводит к реальным биохимическим изменениям в организме, спровоцированным лишь воображением и ожиданиями человека.

Пример из практики

Как-то на тренинге по коммуникативному гипнозу для врачей я рассказала о технике «виртуального лекарства», а именно о том, что можно испытывать физические ощущения в теле, не принимая какой-либо препарат, а просто проживая его воздействие на уровне образов и впечатлений. Врачам не пришлось долго объяснять, что речь идет не о тех пациентах, которым *показано* то или иное лекарство, а скорее о тех, у кого образовалась своего рода зависимость к самому процессу приема лекарства, потому что врачи сталкиваются с такой ситуацией в своей практике постоянно.

Уже вечерело, второй день нашего трехдневного тренинга подходил к логическому завершению, и группа находилась в расслабленном, комфортном состоянии. Нас ожидал совместный приятный ужин с интересными разговорами. Это именно то состояние, когда в голову приходят самые неве-

роятные, креативные идеи. Так и случилось.

«А можно ли виртуально, только за счет хорошего воображения, достичь состояния алкогольного опьянения?» – задает мне вопрос один из участников.

А у меня есть такое правило: на вопрос «а можно ли?» я всегда отвечаю утвердительно, если речь идет о человеческих возможностях, потому что искренне верю в безграничность способностей разума, воли и в действенность коммуникативного гипноза.

Участники тренинга предложили тут же попробовать. Эксперимент был в некоторой степени рискованным, но все приступили к нему с большим энтузиазмом.

Я попросила всех отнестись к эксперименту серьезно, чтобы обмануть бессознательное и чтобы оно не приняло все за шутку.

Участники включились по полной: начали договариваться между собой, разбившись на группы алкогольных предпочтений – одни оказались любителями вина, другим захотелось ударить по пиву, но нашлись и ценители крепких напитков, которые остановили свой выбор на виски. Народ, безо всякого смеха, сбросился реальными деньгами и послал двух гонцов в ближайший магазин. Пока гонцы по-настоящему ходили за виртуальными покупками, остальные условно сервировали столы, расстилали воображаемые скатерти, «расставляли» фужеры, бокалы и стаканы, а также «готовили» легкую закуску. Все наполнилось атмосферой предстоящего

праздника.

А тут и гонцы подоспели с виртуальными бутылками. Рассевшись за столы с любимыми напитками, участники приступили к процессу. Инструкция была следующая: вспомнить и пережить все ощущения, начиная от соприкосновения с бокалом. Затем – аромат напитка, первые капли во рту, глоток, распознавание вкуса, легкое жжение, послевкусие и т. д. Это все предстояло испытуемым максимально пережить! И был строгий запрет на малейшее проявление несерьезности в поведении.

Я не принимала участия в эксперименте непосредственно, «оставалась трезвой» и внимательно наблюдала. Складывалось впечатление, что я присутствую на настоящей вечеринке в кругу друзей: настроение людей улучшалось прямо пропорционально количеству выпитого, начали раздаваться радостные возгласы, смех; у кого-то порозовели щеки, у кого-то заблестели глаза.

Через какое-то время я отвлеклась на решение рабочих моментов, а закончив с ними, обратилась к группе с предложением завершать воображаемый праздник, собираться в круг и подводить итоги второго дня тренинга. И тут я заметила, что на заднем плане в аудитории, на полу, покрытом ковролином, лежит один из участников. Наш тренинг проходил в загородном отеле, и мы все были в удобной полуспортивной одежде, участники в ходе выполнения моих заданий чувствовали себя раскованно, могли вполне присесть и даже

прилечь на пол, застеленный ковром. Поэтому сначала я не придавала особенного значения тому, что кто-то из участников лежит. Я просто окликнула его по имени, чтобы он поднимался и возвращался в наш круг, но он никак не отреагировал.

Подойдя поближе, я попыталась его разбудить, немного потормошила, по-прежнему призывая примкнуть к нашему коллективу. Он не отзывался. Я надеялась, что он шутит, но на самом деле – насторожилась. Хорошо, что рядом была целая команда врачей разного профиля. Я попросила их помочь разбудить спящего. Один из врачей, в прошлом нарколог, имеющий опыт работы в наркологическом диспансере и выездов на срочные вызовы, подошел к нам и после осмотра «пациента» огласил диагноз: «У него алкогольная интоксикация».

«Слушай, и так день непростой выдался... бросай все эти шуточки...» – с первого раза не поверила я. Но он совершенно серьезно повторил: «Никаких шуточек, у него настоящая алкогольная интоксикация по следующим признакам...» – и давай перечислять медицинские термины. Тут я действительно испугалась (какой неожиданный поворот сюжета!) и спрашиваю всех: «Что делать будем?» Другие быстро включились и говорят: «Надо делать капельницу!» «Какую еще капельницу, перестаньте уже...» – чуть ли не умоляла я их прекратить игру. «Какую-какую – виртуальную!»

Ребята закатали «пациенту» рукав, приступили ко всем

необходимым манипуляциям, которые обычно проводят в экстренных реальных случаях. Они сопровождали все действия настоящими медицинскими терминами, по-настоящему перевязали руку, взяв у одной из участниц тонкий шарфик... Это был невероятный спектакль. Перевоплощение людей было настолько убедительным, что зрители застыли в одном положении и не отрывали взгляда от происходящего. Никто не проронил ни слова.

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.