

Свен Смит

ЖЕСТКАЯ КНИГА О ТОМ,
как УБЕДИТЬ,
загипнотизировать,
ЗАСТАВИТЬ!



КОГО УГОДНО



МАЛЕНЬКАЯ КНИГА сильнейших приемов

ГИПНОЗА и воздействия

Школа успеха

Свен Смит

**Жесткая книга о том, как
убедить, загипнотизировать,
заставить кого угодно.**

**Маленькая книга сильнейших
приемов гипноза и воздействия**

«АСТ»

2009

Смит С.

Жесткая книга о том, как убедить, загипнотизировать, заставить кого угодно. Маленькая книга сильнейших приемов гипноза и воздействия / С. Смит — «АСТ», 2009 — (Школа успеха)

Эта книга – сборник мощнейших техник словесного и бессловесного влияния человека на человека с использованием гипноза, с помощью наведения транса и техник нейро-лингвистического программирования. Весь арсенал мастеров влияния и убеждения представлен в доступной для понимания, воспроизведения и применения форме. Вы играючи становитесь мессиром успеха во всех своих делах, начиная с банальных житейских проблем и заканчивая решением в свою пользу сложнейших профессиональных задач. 100 % влияния, 100 % убеждения – 100 % успеха!

Содержание

Введение	6
Глава 1	8
1.1. Что такое гипноз?	8
Волны мозга	8
Использование волн мозга для себя	9
Использование волн мозга для влияния на других	10
1.2. Кто оказывает влияние?	12
Навыки убеждения	12
Взгляд в будущее	13
1.3. Как создать гипнотическое убеждение?	14
Первое убеждение	14
Неумение и умение	14
Самопроверка	16
Глава 2	17
2.1. Что такое раппорт?	17
Раппорт через доверие	17
Раппорт через эмпатию	18
Раппорт через подражание	19
Раппорт через имитацию	20
Раппорт-паттерн	21
Раппорт как процесс	23
2.2. Магия раппорта	26
Закливание диссоциации	26
Закливание «самораппорт»	27
Стань другим, или закливание перемещения	30
Самопроверка	32
Глава 3	33
3.1. Мгновенный раппорт, или техники сопровождения	34
Что такое «сопровождение»?	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Свен СМИТ
Жесткая книга о том, как
убедить, загипнотизировать,
заставить кого угодно.
Маленькая книга сильнейших
приемов гипноза и воздействия

© Свен Смит, 2009

© ООО «Издательство АСТ», 2010

Введение

Вы хотите стать «душой компании»?
Вы хотите, чтобы начальство вас уважало?
Вы хотите, чтобы ваши дети не стали наркоманами?
Вы хотите, чтобы ваши клиенты хотели работать только с вами?
Вы хотите стать успешным человеком и самому определять свою жизнь?

Все это возможно. Нужно только приложить немного усилий.

Например, прочитать эту книгу. Попробовать отработать описанные в ней приемы. Довести до автоматизма хотя бы часть из них. И жить. Жить так, как хочется вам.

Все описанные здесь приемы базируются на научной основе. Они хорошо отработаны, несмотря на то, что эти методы очень молоды в психологической науке. Я много лет обучал им клиентов, коллег и даже своих детей. Сотни моих учеников, как и тысячи учеников моих коллег могут однозначно сказать, что приемы, предлагаемые в этой книге, – работают!

С их помощью вы достигнете того, чего желаете – как минимум в той части вашей жизни, которая связана с общением с другими людьми. Но для большинства – это лишь малая часть того, что позволяют достичь эти простые приемы. Эффективное общение – необходимая база для того, чтобы достичь высот в карьере! Могу с гордостью сказать, что среди моих учеников и клиентов почти половина – по-настоящему успешные люди, у которых крепкая семья, интересная работа и хороший счет в банке!

В этой книге я попытался обобщить и представить в легкодоступной форме весь свой опыт, научные и практические достижения многих отраслей знания. Вот только некоторые из них:

- # достижения нейрофизиологии и нейробиологии;
- # разработки в области нейро-лингвистического программирования (НЛП);
- # исследования в области эмоционального интеллекта;
- # восточные духовные практики;
- # западные психотехники;
- # опыт продаж;
- # опыт вербовщиков, агентов, коммивояжеров, профессиональных попрошаек;
- # многих других специалистов, ученых и практиков, моих учителей и коллег;
- # и, конечно, мой собственный более чем 30-летний опыт тренера и консультанта.

Однако прежде чем начать знакомить вас с техниками, приемами, методиками, практиками, хочу сделать ДВА ОЧЕНЬ ВАЖНЫХ ЗАМЕЧАНИЯ, без которых вы вряд ли сможете добиться поставленных целей.

Первое касается этики.

Многие люди с недоверием относятся к тому, что могут научиться воздействовать на людей. «Это манипуляция», «это неэтично», «это не согласуется с моей религией»...

Мне кажется, что так говорят ленивые. Те, кому проще жаловаться, что жизнь не удалась, чем предпринять хоть какие-нибудь меры, чтобы ее исправить.

Вопрос же о манипуляциях – это вопрос разумного выбора. Какой знак вы поставите перед любым своим действием: плюс или минус?

Станете ли вы помогать своим детям снять с дерева котенка?

Пошлете ли резюме, узнав о свободной вакансии, которая вас устраивает?

Выпьете утром чашку кофе или стакан сока?

Любое ваше действие, как и любое ваше бездействие оказывают влияние на вас самих и на окружающий мир. И только в ваших силах сделать выбор: творить добро или творить зло. Работать или воровать. Воспитывать детей или убивать.

И добро, и зло притягивают к себе однородную энергию. Если вы злы, то в ответ будете получать зло. Если вы добры, добро потянется к вам. Помните народные пословицы:

«Без радости беда сойдется с горем»,

«День мой – век мой; что от нас ушло, то и к нам пришло».

Любовь порождает любовь, а ненависть генерирует ненависть. Тупой общается с тупыми, а умный с умными. Успешный человек окружен успешными, а неудачник – такими же неудачниками. Выбирайте сами, в каком мире вы бы хотели жить.

Второе мое замечание касается тренировок.

В этой книге вы найдете множество практикумов и упражнений. Не бойтесь и не ленились повторять их по нескольку раз – пока они не усвоятся.

Большинство из них очень просты и очевидны. Однако если вы просто прочитаете о них, не пытаясь попрактиковаться в их использовании, то они так и останутся просто знаниями, которые через некоторое время забудутся.

Когда вы идете по улице, перешагиваете через лужи, поднимаетесь по ступенькам или переступаете через порог – думаете ли вы в каждый момент времени, какие группы мышц вам нужно задействовать, чтобы совершить следующий шаг? Скорее всего, нет. Это происходит автоматически. Условные рефлексы, отработанные годами практики, срабатывают сами.

Так и техники, которые описаны в этой книге. Вряд ли они помогут вам – как если бы вы учились ходить, прочитав об этом в учебнике. Только опробовав каждый прием несколько раз, проанализировав, почему он сработал или нет в разных ситуациях, вы выработаете нужные условные рефлексы, которые не задумываясь станете применять в нужный момент. Не зря же говорят: «Выбирай удилище по лову, а крючок по рыбе!»

И еще одна «реплика зрителям».

Когда я обращаюсь к вам, дорогой читатель, я вижу перед собой человека. Я обращаюсь к человеку разумному, не разделяя людей по полу, возрасту, национальности или религиозным предпочтениям. Поэтому, обращаясь к вам, я использую мужской род. Очень прошу не обижаться девушек и женщин. Я ничуть не пытаюсь урезать ваши права или ущемить ваше достоинство. Просто каждый человек – будь то девочка или мальчик, женщина или мужчина – для меня прежде всего человек. А в английском языке «человек» – слово мужского рода. Не будем пенять на традиции! Так повелось и ничего с этим не поделать.

Зато если говорить о способности оказывать влияние на людей – вот тут все именно в ваших руках!

Желаю вам успехов!

И ничего не бойтесь! Не ошибается только тот, кто ничего не делает!

Глава 1

Гипнотическое влияние

1.1. Что такое гипноз?

...Гипнотизер помахивает чем-то блестящим – и все окружающие погружаются в транс, выполняя любые его указания...

...Факир играет на дудочке – и змея в трансе медленно качается перед ним...

...Шаман под ритмичный бой барабанов входит в транс – и, вернувшись из него, сообщает, что ему поведали боги...

...Рекламный ролик задействует нужную ритмику и магию слов – и мы покупаем то, что нам еще вчера было не нужно...

Все эти действия можно назвать введением в гипнотическое состояние или транс. И точно такого же эффекта «самогипноза» можно добиться разными путями: когда вы устало переключаете каналы вашего ТВ, когда смотрите на огонь или на воду, когда просто глубоко о чем-то задумываетесь, когда занимаетесь некой духовной практикой или медитацией...

Ничего необычного в этом нет. Издревле разнообразные духовные практики использовали эти состояния для своих целей. Сегодня и наука уже хорошо изучила причины, методы и последствия таких воздействий.

Волны мозга

Нейрофизиологи выделяют несколько групп электромагнитных волн малой интенсивности – «мозговых волн» (brainwaves), излучаемых нашим мозгом и без труда фиксируемых приборами (например, электроэнцефалографом). Вид волн зависит от того, в каком состоянии находится излучающий их человек. Всего этих волн выделяют 5 типов (и, соответственно, 5 типов состояния сознания человека).

Гамма-волны (от 40 Гц и выше) – до сих пор почти не исследованные волны так называемого «гиперсознания» (на этом настаивает лауреат Нобелевской премии сэр Френсис Крик и некоторые другие ученые).

Бета-волны (14–40 Гц) – быстрые волны, которые наблюдаются у любого человека в бодрствующем состоянии. Если их в избытке, человек ощущает беспокойство, страх, панику. Если их недостаточно, человек находится в депрессии, у него ослаблены внимание и память.

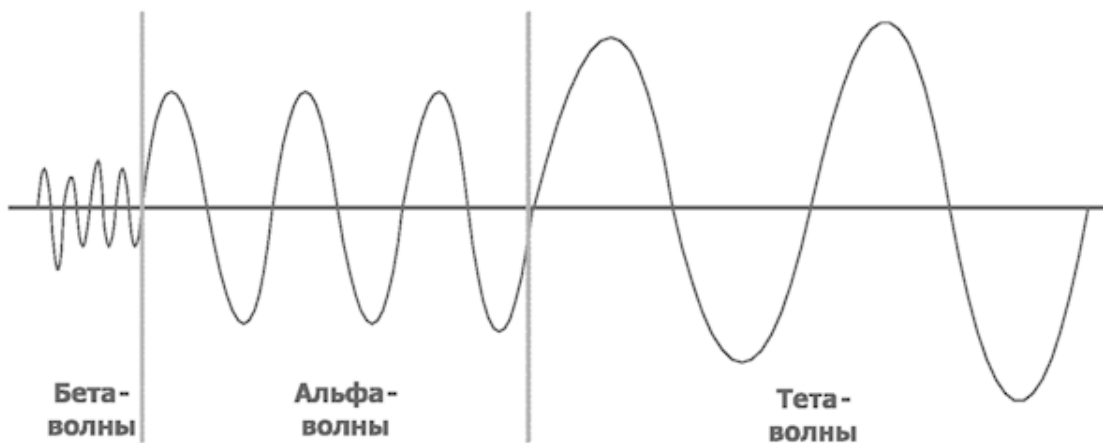
Альфа-волны (8–13 Гц) наблюдаются у людей в расслабленном состоянии, они вызывают положительные эмоции, чувство гармонии и комфорта. Именно в состоянии альфа-волн люди медитируют, начинают погружаться в транс, «включать» свою творческую энергию, изобретать, находить ответы на сложные вопросы.

Тета-волны (4–7 Гц) возникают в «сумеречном сознании», когда мы засыпаем. Это пороговое состояние между расслабленностью, умиротворенностью и сном. Такие волны наблюдаются при глубоком гипнотическом погружении и трансе. В этом состоянии достигаются вершины творчества и самосовершенствования.

Дельта-волны (0,5–3 Гц) – это состояние сна, почти бессознательного состояния. Именно при таких волнах мозг выделяет максимальное количество гормонов роста, а организм наиболее полно и глубоко проходит процессы восстановления и самоисцеления. Неко-

торые люди умеют сохранять сознание в этом состоянии, например, во время глубокого транса.

Высота и длительность волны тем больше, чем ниже колебания. Для того, кто хочет уметь оказывать влияние на других людей, наибольший интерес представляют три из этих групп волн: бета-, альфа-и тета-ритмы. Примерно эти волны можно изобразить так:



Впрочем, в предыдущем описании и на рисунке вы видите последовательность разных групп волн. На практике же они могут существовать одновременно:



Чем больше вы заинтересованы в чем-то, тем больше видов волн одновременно излучает ваш мозг. Более того, чем эффективнее работа мозга, тем гармоничнее сочетаются колебания всех видов волн. В периоды максимальных озарений колебания почти идеально синхронизируются.

Именно существование одновременно разных групп волн и дает нам возможность проводить гипнотическое воздействие.

Использование волн мозга для себя

Невозможно оказывать влияние на других людей, если вы сами не умеете расслабляться, ощущать хотя бы альфа-ритм. Поэтому очень важно научиться замечать изменения сознания – для начала у самого себя, а потом и у других людей.

Лучше начинать с себя. И вначале фиксировать отдельно: «Вот я бодр, вот я расслабляюсь, вот я погружаюсь в транс»... Момент засыпания вам вряд ли удастся зафиксировать, хотя именно в этот момент (тета-ритм) к вам и приходят самые лучшие идеи.

Когда великий изобретатель Томас Алва Эдисон чувствовал, что в своих размышлениях зашел в тупик, он садился в кресло, брал в руку тяжелый металлический шар и свободно опускал ее вниз. Затем расслаблялся, постепенно отключая сознание... Как только он засыпал, рука разжималась и шар с грохотом падал на пол. Эдисон тут же просыпался – с ворохом замечательных идей на тему, над которой работал перед этим.

Для чего ему нужен был шар?

Период, когда в голове властвует тета-ритм, очень недолг, но самая важная работа мозга производится именно в это время. Если позволить мозгу заснуть (перейти в дельта-ритм), все озарения скорее всего забудутся, поскольку организм переключится на другие функции. Проснувшись же в конце фазы тета-ритма, мы вспомним все, над чем трудился наш мозг.



УПРАЖНЕНИЕ ЭДИСОНА

Попробуйте повторить прием Эдисона. Только не в любой момент, и не тогда, когда у вас есть свободное время! Если хотите получить хороший эффект, перед тем, как усадитесь в кресло с шаром (или другим подходящим предметом – подготовьте его заранее!), вы должны напряженно о чем-то думать. Например, о своей работе, отпуске или о том, что даст вам изучение психотехник гипнотического воздействия на людей. И когда переберете все возможные варианты, оцените всю сложность стоящих перед вами проблем, поймете, что уже не можете придумать ничего нового – усаживайтесь поудобнее, берите в руку удобный твердый предмет, расслабляйтесь и...

СОВЕТ. Когда проснетесь с новыми мыслями и идеями, не забудьте их сразу записать! Иначе через 10 минут вы уже забудете половину идей, а через час не сможете припомнить ни одной!

Использование волн мозга для влияния на других

Хороший учитель «вводит в транс» весь класс – после этого урок протекает гладко, ученики легко усваивают материал и уважают учителя.

...Вы выступаете перед коллегами или советом директоров. Если вам не удалось завладеть вниманием аудитории, ваш доклад окажется скомканным, невыразительным и ваши идеи вряд ли кто услышит...

...Вы беседуете с клиентом. Если контакт не получается, заключить контракт не удастся.

...Вы пытаетесь объяснить что-то ребенку, но он не слушает, отмахивается от вас...

Это значит, что вы были замкнуты на себя, думали только о себе и всех окружающих воспринимали только как послушное стадо, которое обязано вас выслушать. И вы злитесь, не понимая, почему каждый член этого стада даже не пытается вам покориться.

Хотите изменить ситуацию?



ПРАКТИКУМ

Для начала задайте себе вопрос: а что вы сделали для того, чтобы привлечь внимание и побудить уважение к вам этих людей? Нарисуйте таблицу и впишите сегодняшние ваши контакты с людьми, например, вот так:

<i>Контакт</i>	<i>Что сделал</i>	<i>Что мог сделать</i>
Беседа с сыном об уроках	Рявкнул, оторвал его от компьютера и приказал садиться делать уроки	
Разговор с другом	Уговаривал его пойти в воскресенье на футбол, но он не согласился	
Выступление на совещании	Пусть скажут спасибо за то, что я вообще сумел встать и зачитать свое предложение	
...		

Третью графу можете начать заполнять прямо сейчас, представив, что бы вы могли сделать. Но оставьте на нее побольше места – читая эту книгу дальше, сможете возвращаться к этой таблице и дописывать возможные действия, которые бы помогли вам лучше справиться с ситуацией.

1.2. Кто оказывает влияние? (Что такое убеждение?)

...Харизматическая личность. Все слушают такого человека, он может вести вас за собой, его тихого замечания достаточно, чтобы замолкла и успокоилась бушующая толпа...

Почему это происходит? Как и чем он влияет на людей? В первую очередь, своей уверенностью в себе. Харизматическое влияние кажется волшебным. Многие думают, что таким можно только родиться. А на деле – это навыки убеждения. Хорошо отработанные и доведенные до автоматизма.

Навыки убеждения

Навыки убеждения основаны:

на способности понять, что думает и чувствует другой человек или толпа. Причем зачастую – еще до того, как он или она это подумают или почувствуют;

на умении владеть собой и своими чувствами;

на способности влиять на других людей и вести их за собой.

(Я покривлю душой, если стану утверждать, что одних этих навыков достаточно, чтобы стать действительно великой харизматической личностью – к навыкам убеждения нужно добавить артистизм, ум, желание стать лидером. Но об этом вы сможете подумать позже, когда поймете, что, используя свои навыки убеждения, вы хотите расти и развиваться дальше.)

Люди не будут уважать вас, если вы сами себя не уважаете. Они не станут доверять вам, если вы сами в себе не уверены.



УПРАЖНЕНИЕ «ЗАМЕЩЕНИЕ»

Перед разговором или выступлением сделайте несколько глубоких вдохов и резких выдохов. Представьте, что в вашем организме есть некоторое место для чувств: для того, чтобы появилось место для позитивных чувств, вам нужно избавиться от негативных:

- медленно делая глубокий вдох, вы втягиваете в себя уверенность, благополучие, хорошее настроение и другие чувства, повышающие вашу самооценку;
- делая резкий выдох, вы избавляетесь от неуверенности, паники, тоски и других чувств, мешающих вам в общении.

Продельвайте это упражнение регулярно. Вначале можете попрактиковаться в свободное время. Когда поймете, что легко, не задумываясь, делаете «замещение», можете использовать его в любых ситуациях.

Далее вы узнаете о множестве других приемов гипнотического влияния, но не забывайте о «замещении» – это один из самых простых и действенных приемов.

Взгляд в будущее

Думаю, вам пригодится и еще одно упражнение, которое помогает быстро снять напряженность, вызванную какими-либо проблемами, беспокоящими вас в эту минуту.



УПРАЖНЕНИЕ «ЗАГЛЯНИ В БУДУЩЕЕ»

Это упражнение имеет множество разновидностей. Вы можете придумывать их сами. Вот пара примеров его применения:

1. Если вас волнует какая-нибудь сложная проблема (например, неприятный человек, нахамивший вам на улице, или вызов к начальству) и это пробуждает в вас беспокойство, плохое настроение, неуверенность, злость или иные негативные чувства, попробуйте подумать: вспомнится ли эта ужасная проблема, которая изматывает вас сейчас, спустя некоторое время, например, через месяц или через год? Нет? А почему? Да потому, что она не имеет никакого значения! Так зачем же вы тратите на нее свои нервы? Забудьте и успокойтесь! У вас есть гораздо более интересные занятия. Например, помечтать о будущем отпуске или попрактиковаться в гипнопрактиках.

2. Представьте себя в будущем. Вы уже изучили, отработали и научились применять разнообразные приемы убеждения, вы без труда оказываете влияние на окружающих, вы можете ставить себе цели и добиваться их исполнения. Если вы поймете, насколько уверенными и успешными вы станете, то тут же почувствуете глубочайшее спокойствие и уверенность в себе. А это значит, что вы сумели разбудить в себе альфа-волны или даже настроиться на тета-ритм. Не пытайтесь сбить это состояние – и вы увидите, что, как и когда вам нужно делать, чтобы добиться поставленной цели.

Первое упражнение помогает снять текущее напряжение, второе – находить возможности достижения ваших целей.

СОВЕТ. Если вам трудно поверить в действенность этих упражнений, то попробуйте припомнить, какие мелкие страхи и проблемы мучили вас год назад – неужели сегодня вам не смешно вспоминать те переживания? Представьте себе, как вы пришли в первый класс и начали изучать увлекательные, но ужасно сложные предметы. Или как нервничали на выпускных экзаменах в школе. Сейчас все эти сложности остались позади. И вы можете покровительственно, с улыбкой рассказывать о том, как преодолели эти барьеры. Как видите, прошлое вспоминать легко. Осталось лишь немного напрячься и представить себя в будущем – и из этого будущего посмотреть на себя сегодняшнего. Получилось? Отлично!

1.3. Как создать гипнотическое убеждение?

Первое убеждение

Чтобы оказывать влияние на других, вы должны прежде всего поверить в себя. Пове- рить, – значит не оставить сомнений, доказать что-то себе эмоционально. Механизм веры имеет свою структуру, и можно научиться верить во что угодно. Но на данном этапе важно эмоционально убедиться, удостовериться, что:

Не бывает удач и неудач. Есть только опыт и информация. Есть результат. Если он устраивает, его можно назвать удачей. Если не устраивает – это полезная информация, учитывая которую, можно попробовать снова, чтобы получить еще один результат. И так далее.

Вы должны понять, что все происходящее с вами – это кирпичики, из которых вы постройте дом своего благополучия. Чем качественнее они будут и чем больше вы их себе- рете – тем большим и прочным будет ваш дом. Вы наверное слышали поговорку «Копейка рубль бережет»?

Не разбрасывайтесь копейками. Не проходите мимо кирпичиков, которые сможете использовать для строительства своего благополучия.



УПРАЖНЕНИЕ «КИРПИЧИКИ»

Вспомните любую беседу, которую вы вели вчера или сегодня – пусть даже очень короткую. Возьмите блокнот и запишите 4–5 уроков, которые вы можете извлечь из этой беседы.

Неумение и умение

Каждый человек умеет или не умеет что-то делать. Например, влиять на людей.

От полного неумения до мастерства вас отделяют четыре шага: два шага неумения и два шага умения.

Вы можете проследить их по таблице:

<i>Шаг</i>	<i>Влияние на людей</i>
Бессознательное неумение — вы не знаете и не понимаете: что и как делать.	Люди не слушают вас, отвлекаются, вы раздражаетесь, начинаете злиться, кричать... или просто не вступаете в разговор.
Сознательное неумение — вы осознаете, что вам нужно научиться (записаться на курсы, спросить у кого-нибудь или где-нибудь прочитать).	Вы открываете эту книгу, быстро ее просматриваете и понимаете, что все, что здесь написано, — очень просто, только непонятно, как все это запомнить.
Сознательное умение — вы узнаете все детали и подробности и можете достичь цели.	Вы используете пару-другую приемов, радуетесь, что у вас получается, но огорчаетесь, что получается не всегда.
Условный рефлекс (бессознательное умение) — вы не задумываетесь о том, когда что делать: все получается автоматически.	Вы общаетесь с людьми легко и непринужденно, вы можете думать о цели беседы, но вам не нужно подыскивать средства ее достижения.

Мастерство приходит только на четвертом уровне, когда все рефлексы отработаны, и вы можете думать не о них, а о гораздо более важных вещах.

Для этого нужны тренировки.

Спортсмен не сделает сальто без упорных тренировок. Вы не станете чемпионом или хотя бы хорошим спортсменом, если не будете «поддерживать форму».

Поэтому очень важно не только один-два раза попробовать применить какой-нибудь прием, а возвращаться к основам и проверять: не утратили ли вы уже приобретенных навыков?

Самопроверка

Первая глава позади. И вы уже успели сделать несколько упражнений.

Попробуйте вспомнить их еще раз:

упражнение Эдисона;

практикум «Что Я Сделал / Что Мог Сделать»;

упражнение «Замещение»;

упражнение «Загляни в будущее»;

упражнение «Кирпичики».

Какие из них вы уже попытались сделать? А сделать устойчиво успешно?

Попробуйте отмечать ваши успехи в таблице. Например, такой:

Упражнение Эдисона			
№	Дата	Оценка	Проблемы
1			
2			
...			

Оценку вы ставите сами себе. Например:

0 – не смог выполнить.

1 – неудачное выполнение.

2 – немного получилось.

3 – почти получилось!

4 – хорошо получилось.

5 – получилось автоматически.

Перечислите проблемы, если они у вас возникли. Не стесняйтесь – вы пишете только для себя. Будьте честными с самим собой.

И очень скоро вы увидите, какой путь вы уже успели пройти!

Глава 2

Раппорт – основа убеждения

2.1. Что такое раппорт?

Встреча с любимым человеком, выступление перед полным залом людей, взаимоотношения с коллегами, разговор с руководителем, беседа с детьми, прогулка с друзьями... Общение начинается с контакта: вы привлекаете внимание паузой, жестом, словом... Если дальше общение в течение 30 секунд идет как надо, контакт состоялся успешно!

Что же лежит в основе успешного контакта? Раппорт! Состояние настроенности друг на друга. Как будто вы – одно целое. Это состояние сложно описать, но его знает каждый!

Вспомните любую непринужденную беседу с кем-либо. Непринужденность возможна, только когда есть раппорт!

Иногда это получается легко, а иногда он не устанавливается, несмотря на все ваши (а может, даже взаимные) усилия.

Что же это за такой капризный раппорт?

Во французском языке, откуда был заимствован этот термин, раппорт имеет множество значений: «гармония, соответствие; приносить обратно, возвращать; перенос, копирование; отношения, взаимоотношения; правильное повторение узоров на ткани, зависимость, связь, сродство».

В различных науках существует несколько вариантов трактовки раппорта. Ниже мы рассмотрим те из них, которые подходят для наших целей – гипнотического влияния.

Раппорт через доверие

Раппорт – это состояние глубокого неосознанного доверия между людьми.

Именно так его трактуют в психотерапии. И именно такая формулировка чаще всего используется в теории гипноза, в тренингах по продажам, в работе консультантов, в НЛП.

Первым этот термин применил австрийский гипнотизер Франц Месмер, назвав раппортом физический контакт, во время которого происходила «передача флюидов».

Сегодня мы знаем, что для установления доверия физический контакт не обязателен. Более того, не всегда нужно даже знать человека лично – участники Интернет-форумов хорошо это знают: на основе лишь мнений, высказанных в дискуссиях или комментариях в блогах, люди могут почувствовать к «собеседнику» чувство доверия или недоверия, раздражения или сопереживания точно так же, как при личной встрече или беседе по телефону.

Поэтому я посвятил несколько последних глав именно лингвистическим приемам установления раппорта и достижения своих целей с помощью правильных слов, фраз, интонаций. Но до этого попробуем все же начать с физического уровня установления раппорта.



УПРАЖНЕНИЕ «ДОВЕРИЕ»

В момент разговора с незнакомцем или не очень близким знакомым попытайтесь установить доверительные отношения. Это можно сделать с

помощью техник, о которых вы прочтете ниже, но не обязательно. У вас наверняка имеются собственные заготовки (ведь со своим учителем или начальником вы разговариваете не так, как с другом или ребенком, значит, навыки приспособления к обстоятельствам и умение вызвать симпатию у вас уже имеются). Проверить, действительно ли доверительные отношения удалось установить, очень просто: попробуйте непринужденно коснуться собеседника рукой (похлопайте его по плечу, смахните с его рукава «пушинку»). Если доверие есть, этот жест будет воспринят спокойно. Если доверия установить не удалось, то ваш собеседник воспримет ваше движение как агрессию: он отшатнется, вздрогнет, мотнет головой, замрет, «заморозит мышцы» или нервно сглотнет – реакции могут быть совершенно разными, но какая-нибудь реакция неприятия все равно будет.

СОВЕТ. В случае, когда раппорта нет, старайтесь держаться от собеседника на некотором расстоянии: люди нервно реагируют даже на случайные прикосновения. После нервного всплеска, вызванного этим, установить раппорт вам будет намного сложнее.

Раппорт через эмпатию

Эмпатия – понимание эмоционального состояния другого человека путем сопереживания, погружения во внутренний мир другого человека.

Любой специалист, непосредственно работающий с людьми, должен иметь довольно высокий уровень эмпатии – это залог высокого профессионализма не только для руководителя или продавца, но и для чиновников, политиков, преподавателей, психологов, менеджеров по персоналу и работников многих других должностей.

В разнообразных психопрактиках эмпатия иногда используется для создания раппорта.

Выполнение упражнений на развитие эмпатии позволяет развить в себе способность поставить себя на место другого человека, точно определить его эмоциональное состояние на основе наблюдения за мимикой, реакциями, жестами, поступками.



УПРАЖНЕНИЕ «ЭМПАТИЯ»

Присмотритесь к вашему собеседнику, его эмоциям. Постарайтесь перенять его эмоциональное состояние. Подумайте, почему он сейчас именно в таком настрое? Что он чувствует? Что он переживает? Чем больше вы будете понимать это, тем ближе вам будет его эмоциональное состояние. И в какой-то момент вы поймете, что контакт налажен, вы с ним движетесь в одном эмоциональном поле – раппорт установлен. Далее вы можете постараться «увести» его за собой. Если это не получится с первого раза – не страшно. Просто почитайте эту книгу дальше: вы найдете здесь и другие способы установления раппорта и изменения поведения вашего собеседника на нужное вам.

СОВЕТ. Многие техники установления раппорта, описанные в этой книге, ведут к возникновению эмпатии. А это не всегда безопасно для вас: меланхолик вынудит вас стать меланхоликом, злой – злым, драчливый – драчливым. Поэтому после установления раппорта постарайтесь не

столько проникать в эмоции другого человека, сколько передавать ему свои. Сопереживанием, достигаемым в процессе эмпатии, следует пользоваться очень осторожно. Чем больше вы проникаетесь эмоциями другого человека, тем сильнее ваши собственные эмоции становятся похожими на его. Прежде чем применять техники раппорта, направленные на эмпатию, хорошо подумайте: а стоит ли вам перенимать эмоции этого человека?

Раппорт через подражание

Одной из самых мощных техник установления раппорта является техника **подражания**.

Людам нравятся люди, похожие на них. Каждый стремится попасть в среду, где обитают «такие же, как я». Домохозяйка поймет домохозяйку, а алкоголик – алкоголика.

Но как мы оцениваем, похож ли на нас другой человек? Имеется ли у нас с ним что-то общее?

Иногда срабатывает «дресс-код», не зря существует поговорка «по одежке встречают». Во многих организациях сотрудников просят одеваться в определенном стиле: школьная униформа ничуть не хуже «правильных» костюмов банковских служащих или спецовок дворника. Но что делать, если все вокруг (включая вас) одеты в униформу? Или продавцу в магазине, в который заходят покупатели, которые и не думают о необходимости «дресс-кода» при покупке пачки стирального порошка?



УПРАЖНЕНИЕ «ПОДРАЖАНИЕ»

Самый простой и действенный способ установить раппорт – тонко и незаметно подражать человеку, с которым вы общаетесь. Ниже мы рассмотрим различные приемы такого подражания, а пока начните с простых наблюдений и действий. При ближайшей беседе с любым человеком попробуйте повторить его движения, жесты, слова или интонации. Старайтесь сделать это непринужденно, ненавязчиво. Не пытайтесь задействовать сразу всё – неумелое подражание будет похоже на шарж или издевку, и ваш собеседник сразу же смутится.

СОВЕТ. Начинать лучше с одного собеседника – так легче не только подражать, но и наблюдать за реакцией. Установление раппорта с несколькими людьми вы освоите позже.



ПРАКТИКУМ «ОСМЫСЛЕНИЕ»

Понаблюдайте за реакциями собеседника, разговаривая с ним обычно, так, как вы делали это раньше. Затем используйте упражнение «подражание». Постарайтесь заметить, изменилось ли поведение вашего визави? После окончания беседы проанализируйте то, что вы сумели заметить.

Если в результате вашего подражания сила раппорта увеличилась, то попытайтесь определить, какое именно ваше действие привело к этому?

Если вы ничего не заметили, попробуйте разобраться, почему – вы невнимательно наблюдали или просто забыли о том, что надо наблюдать? Или ваша попытка подражания была слишком робкой? Или ваш собеседник сам вел разговор и не поддался на ваши уловки?

Если реакция вашего собеседника на ваши действия была негативной (испуг, замкнутость, настороженность, насмешка, недоверие), то вам нужно понять, что именно привело к такому эффекту? Может быть, вы были слишком назойливы? Или ваша попытка подражания была слишком явной?

СОВЕТ. Все упражнения и практикумы нужно выполнять многократно. Одна удача или неудача не изменит ваших способностей к установлению раппорта – точно так же, как одно занятие на тренажере может вызвать лишь боль в мышцах, а отнюдь не их развитие.

Раппорт через имитацию

Разгромив сборную Германии на ее поле со счетом 5:1, победив Аргентину на чемпионате мира, возглавляя сборную Англии, швед Свен-Ёран Эрикссон стал одним из самых легендарных футбольных тренеров в мире. Но не только. Он еще и блестящий теоретик. Одной из его самых известных идей стала возможность улучшения игры каждого футболиста с помощью имитации.

Практика доказала, что он был прав. «Отчетливо представлять» и «делать» – это почти одно и то же.

После открытия нейробиологами зеркальных нейронов в 1996 г. и их глубоких исследований, проведенных в 2000-х годах, стало ясно, что способность к имитации, возможность визуализировать информацию позволяют нам понимать других людей и развивают как социальные навыки, так и человеческую культуру в целом. Именно зеркальные нейроны позволяют нам не только видеть, но и предвидеть, обучаться и понимать других людей.

Зеркальные нейроны – это нейроны головного мозга, которые одинаково возбуждаются и при выполнении человеком каких-либо действий, и при наблюдении за выполнением этих действий другим человеком.

Это открытие сумело, наконец, ответить, почему мы так хорошо распознаем чувства и можем предсказывать действия других людей.

Увидев, как человек подносит стакан с напитком ко рту, мы словно проделываем это сами, у нас напрягаются мышцы, мы представляем себе, что глотаем – т. е. еще ДО того, как человек сделал глоток, мы уже знаем, что он его сделает. Кинематографисты любят обыгрывать такие сюжеты: у героя выбивают стакан из рук, когда он уже поднес его ко рту. А ведь мы уже «спрогнозировали», что сейчас последует глоток, наши глотательные мышцы напряжены! Следует шок (не только у героя фильма, но и у нас!) – режиссер добился нужного эффекта, а мы получили кратковременный стресс, ради которого уселись перед экраном.

Таким образом, оказывается, что мы воспринимаем действия других людей не путем сложных логических цепочек, а чувствами. Нас не испугают неведомые монстры, потому что мы их никогда не видели! Чтобы нам стало страшно, кинематографисты делают мон-

стров скользкими, многорукими, мохнатыми, зубастыми, похожими на механизмы – т. е. такими, какими мы можем их испугаться, учитывая наш прошлый опыт, комплексы и страхи.

Как это может пригодиться для установления раппорта? Сможем ли мы стать такими же волшебниками, манипулирующими чувствами миллионов людей, как кинорежиссеры? Да, это вполне возможно!

У боксера, наблюдающего за поединком других боксеров, напрягаются те же мышцы, что и у ведущих бой. Поездив на карте, вы чувствуете, как поворачивает руль гонщик «Формулы-1». Молодой футболист, наблюдающий за игрой профессионалов, неосознанно перенимает их приемы, движения, повороты.



УПРАЖНЕНИЕ «ИМИТАЦИЯ»

1. Посмотрите на то, как общаются хорошие профессионалы (политики, артисты, ваши коллеги, продавцы в магазине и т. д.). Отмечайте те движения, жесты, мимику, которые вам нравятся, и постарайтесь отработать их дома перед зеркалом. Послушайте, как они говорят: их интонации, построение фраз, паузы. Включите диктофон и попробуйте повторить.

2. Попробуйте присмотреться к разным людям, умеющим вызывать доверие. Найдите несколько характерных черт, присущих нескольким «лидерам мнений» (манера держать голову, умение выдержать паузу, построение фразы при ответе на вопрос и т. д.).

СОВЕТ. Не стоит копировать манеры одного человека – в лучшем случае получится пародия. Вы же должны быть индивидуальностью – человеком, которого при встрече сразу узнают. Нужно выработать свои отличительные приемы, жесты, интонации, мимику. Спросите: тогда при чем же здесь имитация? Очень просто: человек хорош настолько, насколько гармонично в нем сочетаются разные навыки. Если вы будете медленно говорить и быстро жестиковать – то станете смешным. Люди с доверием относятся к привычным, узнаваемым жестам, фразам, интонациям, однако только ваша личная индивидуальность и отработка эффектных жестов позволит создать непротиворечивый образ, который будет одновременно и уникальным (вы узнаваемы), и вызывающим доверие (ничто в вашем поведении не противоречит имеющемуся у собеседника образу «хорошего человека»).

Раппорт-паттерн

Паттерн в переводе с английского означает шаблон, узор, принцип, систему. Иными словами, нечто повторяющееся. В идеале – образец для подражания.

В психологии под паттерном понимают набор стереотипных поведенческих реакций или последовательностей действий. Например:

1. Соврав, некоторые люди краснеют, другие – опускают глаза, третьи сжимают зубы, четвертые вызывающе смотрят в глаза собеседнику...

2. После обеда одни люди складывают посуду в мойку и уходят из кухни, а другие – сразу ее моют.

В первом случае мы имеем паттерн «стереотип поведения» для данного человека.

Во втором – паттерном является «последовательность действий».

Как видим, паттерны как шаблоны поведения могут быть разными у разных людей. Но в одинаковых ситуациях один и тот же человек обычно поступает одинаково: так, как он привык.

Для целей гипнотического влияния установление раппорта-паттерна используется в двух случаях. Во-первых, для самого себя. Во-вторых, для убеждения других.

ПРАКТИКУМ «МОЙ ПАТТЕРН»

Составьте список качеств:

- а) которые бы вы хотели иметь, или
- б) от которых хотели бы избавиться.

Например: «избавиться от слов-паразитов», «не сутулиться», «смотреть людям в глаза», «доброжелательная улыбка» и т. д.

Далее расставьте их в порядке приоритетов. Например, те, которые исполнить легче всего, а в конце – самые сложные. Или вначале самые важные и далее по убывающей.

Затем приступайте к отработке паттернов по одному-двум пунктам списка. Для некоторых пунктов вам нужна будет «репетиция».

Например, желая избавиться от сутулости, можно использовать следующее упражнение.



УПРАЖНЕНИЕ «ОСАНКА»

Подойдите к стене и постарайтесь встать так, чтобы максимальное количество точек вашей спины касалось стены (особенно следите за плечами). Максимально выпрямившись, осторожно отойдите от стены так, словно она к вам приклеилась. Пройдитесь по квартире и вернитесь к тому месту, от которого отошли, и проверьте, по-прежнему ли ваша спина сохраняет выбранное положение. В течение нескольких дней время от времени подходите к стене и выправляйте осанку. Вскоре у вас выработается привычка держать спину прямо. К сожалению, если этот навык не поддерживать, вы быстро вернете себе «спину колесом», поэтому постарайтесь выработать у себя не только «шаблон осанки», но и «шаблон контроля за осанкой».

СОВЕТ. Прежде чем начать работать над созданием паттернов своего поведения, придумайте сами для себя награды и наказания для каждого из качеств из списка. Например, «если мне удастся в течение всего дня не использовать мата, то вечером я могу поиграть в любимую игру, но если я сорвусь хотя бы раз – играть не буду». Для качеств, которые нужно отрабатывать долго, можно дать себе, к примеру, такую установку: «вечером, перед сном, вспомнить: в каких ситуациях сегодня я забывал следить за осанкой».



ПРАКТИКУМ «ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЙ ПАТТЕРН»

Методов установления раппорта очень много – часть из них вы уже видели выше, еще больше описаны в следующих разделах. Некоторые из них подойдут вам, другие – нет. Не стоит пытаться овладеть сразу

всеми. Действуйте последовательно: отработав одни приемы, переходите к следующим, затем возвращайтесь к тем, которые уже освоили. Лучше всего завести дневник, в котором вы будете записывать все, что делаете, давая оценку своим успехам. Таким образом вы сможете увидеть, насколько далеко продвинулись. К тому же дневник является дополнительным инструментом самоконтроля.

СОВЕТ. Свой дневник вы можете вести по старинке – в блокноте или тетрадке. Однако если вы не боитесь новых технологий, рекомендую завести блог или микроблог в Интернете. Если вы не хотите, чтобы ваши записи кто-то читал, то поставьте галочку «только для меня» – большинство блоговых сервисов позволяют сделать это. Впрочем, можно выкладывать записи и в открытом блоге: выберите себе ник и не указывайте в блоге личных данных (настоящие имя, город, фирму и другие сведения, по которым вас можно будет найти). А вот о том, как идет процесс усвоения новых навыков, можете писать развернуто. Среди читателей обязательно найдутся те, которые смогут дать вам совет или попросят помочь. Вступайте в диалог – это даст вам дополнительные навыки виртуального общения, которые пригодятся вам в жизни.

Раппорт как процесс

Раппорт как процесс – это установление психической, гипнотической и даже «телепатической» связи с человеком или группой лиц.

Разнообразные техники установления раппорта, описанные в этой главе, позволяют облегчить этот процесс. Чем чаще вы будете использовать разные приемы, тем легче они будут вам даваться и тем проще вам будет выбрать наиболее подходящий в той или иной ситуации.

Почему различных техник установления раппорта так много?

Дело в том, что раппорт вы можете устанавливать в разных ситуациях, с разными людьми, с разным настроением. Поэтому единого рецепта, подходящего на все случаи жизни, быть не может.

Процесс установления раппорта – очень индивидуален. Одним людям проще действовать с помощью мимики, другим – с помощью сочувствия, третьим – с помощью жестов и т. д. Однако лучше иметь в своем арсенале как можно больше приемов, поскольку раппорт – это всегда взаимный процесс. Если человек не реагирует на слова, его можно увлечь жестами; кому-то для уверенности и подтверждения доверия нужно прикоснуться к собеседнику, а другим это не нужно, а то и противопоказано.

Не забывайте, что раппорт – это не только симпатия и доверие, но, в первую очередь, чуткость к действиям, настроению, эмоциям других людей.

Зато если вам удастся осуществить этот процесс – вы можете все.

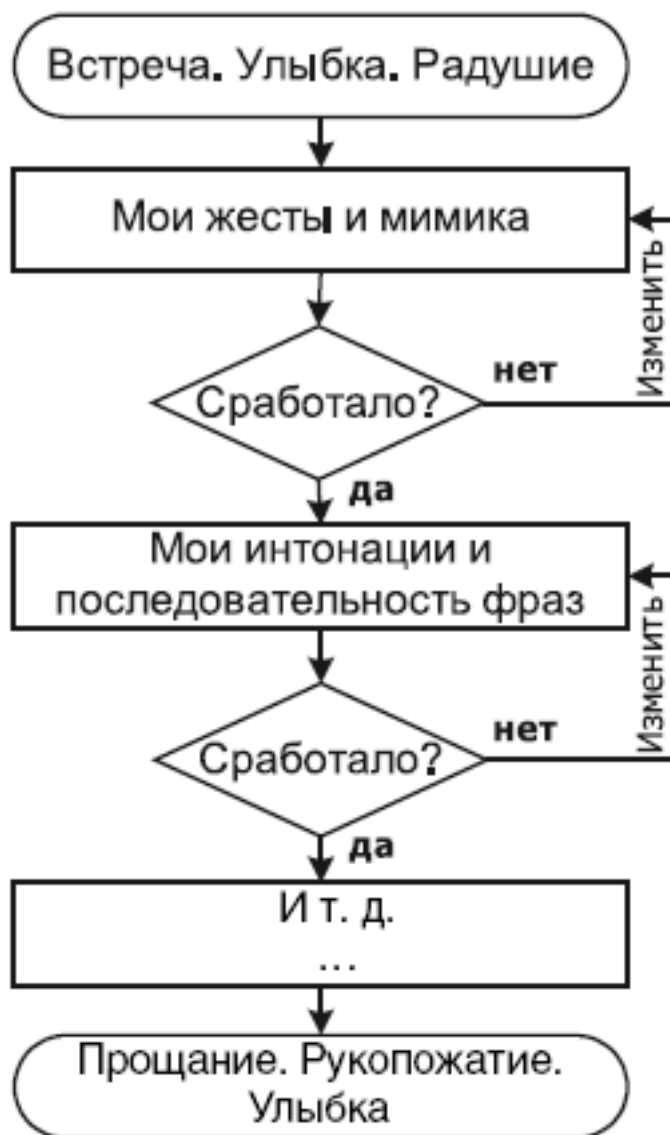
А без раппорта у вас ничего не получится – сколь бы искренним вы ни были, насколько бы хорошо не был подготовлен ваш доклад, сколько бы вы ни говорили правильных слов. Вас просто не услышат и не захотят понять.

Отработайте процесс раппорта, найдите собственные «фишки», собственную последовательность действий!



ПРАКТИКУМ «ПРОЦЕСС»

Из упражнений, которые вы встретите в этой книге, составьте последовательности действий по установлению раппорта. Можете даже нарисовать несколько схем. Например, таких как на рисунке:



По мере освоения новых приемов вы сможете разнообразить эту схему. При этом не забывайте, что последовательность действий может быть различной. Вы можете менять приемы местами, несколько раз повторять те, которые лучше всего действуют именно на этого человека – до тех пор, пока не добьетесь результата. Но один паттерн вы все же должны довести до автоматизма: в начале и в конце встречи улыбайтесь. Неплохо, если улыбка будет появляться на вашем лице и в процессе разговора.



УПРАЖНЕНИЕ «УЛЫБКА»

Отработайте перед зеркалом разные виды улыбок: смущенную, уверенную, спокойную, радостную, ироническую, открытую, ободряющую, вопросительную. Исключите из своего репертуара улыбку-издевку, улыбку-презрение, улыбку-вампира. Не забывайте, что ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как вежливость. Эти же слова можно отнести и к улыбке.

2.2. Магия раппорта

То, что делает раппорт, можно действительно назвать магией. А того, кто его устанавливает, – магом.

Если мысль о том, что вы можете стать волшебником, привлекает вас, изучите и отретипируйте навыки установления раппорта.

Уверяю, что для этого вам не понадобятся ни волшебные палочки, ни полеты на метле, ни таинственные зелья. Ну, разве что несколько хорошо отработанных заклинаний.

Заклинание диссоциации

Начинать нужно с себя. Вы никогда не сможете оказывать влияние на других, если не способны управлять самим собой. Поэтому первым вашим шагом должно стать освоение диссоциации. Диссоциация в переводе с латыни (*dissociatio*) – разделение, разъединение, распад, растворение.

В психологии диссоциацией называется один из самых мощных первичных механизмов психологической защиты.

Диссоциация дает вам трезвый взгляд, холодный ум, рациональность, конкретность рекомендаций, которые вы можете дать себе и другим.

Если слишком увлечься диссоциацией, люди могут посчитать вас холодным и бесчувственным, не способным реагировать даже на самые неприятные моменты жизни. Вряд ли это прибавит вам симпатии и поможет в установлении раппорта, поэтому постарайтесь ограничивать себя в применении диссоциации.

И все же, совсем не владеть диссоциацией неразумно – она нужна вам и для временной защиты, и для холодного анализа в самые напряженные моменты жизни.

Включая механизм диссоциации, вы воспринимаете свою жизнь как иллюзию, «со стороны», что помогает наблюдать за ней как за героями кинофильма или романа. В результате вы защищаете свои эмоции и снижаете накал восприятия событий.



УПРАЖНЕНИЕ «ДИССОЦИАЦИЯ»

Это упражнение – цепочка последовательных действий. Постарайтесь выполнить каждое из них как можно тщательнее:

1. Уединитесь так, чтобы вам никто не мешал (в комнате, на скамейке в парке, в кафе, где маловероятна встреча со знакомыми).

2. Вспомните, как вы недавно пытались убедить кого-то в чем-то, но у вас это не слишком хорошо получилось или не получилось совсем. Если таких случаев в последние дни было несколько, выберите тот, в котором убедить собеседника вам было важнее всего.

3. Припомните максимально точно весь разговор, детали интерьера, позы собеседников, внешние шумы и запахи.

4. Когда почувствуете, что полностью погрузились в воспоминание, представьте, что вы наблюдаете тот разговор со стороны. При хорошем воображении вы можете даже представить, как вы выходите из своего тела, оставляя его продолжать разговор. Теперь вы можете наблюдать за собой так, словно наблюдаете за другим человеком или актером.

5. Присмотритесь внимательно к тому «я», которое ведет беседу. Вы увидите, в какой позе «он» находится, как «он» жестикулирует, как меняется «его» мимика. Вы услышите, какие слова и аргументы «он» применяет. Вы обнаружите, как «он реагирует» на действия собеседника.

6. Воистину – со стороны видней! Теперь вы хорошо поняли, что в вашем поведении требует улучшения.

7. Вернитесь обратно, в «себя». Представьте, что тот разговор только начался. Почувствуйте себя в тот момент, услышьте свой голос, ощутите запахи и звуки. А теперь снова проведите тот разговор, но уже «с исправлениями». Поступайте так, как это было бы правильнее. Вообразите себе реакцию собеседника на ваши откорректированные действия. Представьте себе, что собеседник поддался на ваше новое поведение, и что вам удалось его убедить.

СОВЕТ. По мере освоения новых приемов раппорта и гипнотического влияния на людей, повторяйте это упражнение вновь и вновь, но уже на новых примерах. Даже если вы будете убеждены, что очередной разговор прошел как нельзя лучше, диссоциация поможет вам найти даже малейшие штришки в вашем поведении, которые можно исправить или улучшить. То есть позволит вам достичь новых вершин в самосовершенствовании.

Заклинание «самораппорт»

Неопытные новички часто делают одну ошибку. Они старательно исполняют приемы, рассчитанные на собеседника, при этом неудачных установлений раппорта оказывается даже больше, чем если бы они вообще не применяли никаких приемов.

Если вы действительно хотите очаровать других, вам нужно для начала очаровать самого себя.

Подумайте, что значит быть в раппорте с самим собой? Если вы сумеете «договориться с собой», вы сможете договориться и с другими. Ведь вы точно будете знать, в какой момент раппорт устанавливается, а в какой – разрывается.

Ответьте себе на вопрос: «контролирую ли я себя?» – вы не можете контролировать других, если не можете контролировать себя.

Более того, если вы находитесь в раппорте с самим собой, во многих случаях вам вообще не нужно будет специально устанавливать раппорт с другими! Люди чувствуют, что вы находитесь в гармонии, что вам нравится все окружающее, что вы доверяете себе, верите в себя – а это значит, что вы способны доверять и верить другим, что с вами легко и спокойно. Иными словами, вы настолько уверены в себе, что вам можно довериться.

У каждого человека имеются свои достоинства и недостатки. Каждый имеет какие-то комплексы (если человек говорит, что у него нет комплексов, то это значит, что это и есть его главный комплекс). Каждый человек чего-то стесняется, имеет свой «скелет в шкафу».

Магия самораппорта позволяет снизить влияние на вашу жизнь комплексов и недостатков и повысить действенность достоинств и преимуществ. Попробуйте выполнить несколько упражнений по формированию устойчивого самораппорта.



УПРАЖНЕНИЕ «СМЕХ»

Бороться со своими комплексами и недостатками проще всего смехом. Как писал русский поэт Вадим Шефнер:

Над собой умей смеяться
В грохоте и тишине,
Без оркестров, декораций —
Сам с собой наедине.

...

Если сам собой просмеян,
То ничей не страшен смех.

Вы лучше других знаете глубину своих комплексов. Чаше всего они основываются на давних событиях, чужих мнениях, детских страхах. Попробуйте найти в своих комплексах и недостатках что-нибудь смешное. И еще более смешное. И еще... Доведите ситуацию до абсурда. Хорошенько отсмеявшись, вы поймете, что теперь вас не испугают насмешки других людей – вы лишь посмеетесь вместе с ними и лишите их этого страшного оружия.



УПРАЖНЕНИЕ «ЛОГИЧЕСКОЕ ИЗБАВЛЕНИЕ»

Наши достоинства являются продолжением наших недостатков. И наоборот.

Составьте два списка: ваших достоинств и ваших недостатков.

Попробуйте каждому достоинству найти «пару» из недостатков (например, Достоинство: «я легко общаюсь с людьми» – Недостаток: «я курю»). А затем придумайте историю с этими качествами, которая позволит усилить достоинство и уменьшить недостаток. Начать историю можно, к примеру, так:

«Мне легко болтать с другими людьми за сигареткой. Но однажды я встретил некурящего, да еще и ярого противника курения. От него зависело исполнение моей мечты. Поэтому я припрятал сигареты подальше, хорошенько проветрился, сжевал пару жевательных резинок и пришел к нему в дом».

Далее вы в деталях продумываете, как беседовали с ним, мучаясь, что не можете схватить сигарету, что не знаете, чем занять руки. И в процессе разговора вы постепенно находите выход из ситуации. Вы блистаете. Вы обвораживаете. Вы добиваетесь своей цели. История должна закончиться тем, что, выйдя из его дома, вы поняли, что для легкого общения сигарета вовсе не обязательна. Что вы легко можете справиться даже с очень сложной ситуацией и без этого «костыля».

(Кстати! Я знаком с человеком, который именно так и бросил курить!)



УПРАЖНЕНИЕ «ПЕРЕВЕРТЫШ»

Возьмите предыдущие списки ваших достоинств и недостатков. Напротив каждого достоинства перечислите ситуации, в которых это достоинство может вам навредить, а напротив каждого недостатка – ситуации, в которых этот недостаток может вам помочь.

Ну и как? Теперь вы понимаете, что не существует абсолютных достоинств и абсолютных недостатков? Так зачем же вы на них так концентрируетесь? Вы – индивидуальность. Вы – личность. Вы прекрасны и гармоничны. Любой, кто думает иначе, имеет дурной вкус!

Ага! И вот тут-то важно не довести ваши рассуждения до абсурда! Если вы слишком увлечетесь самовосхвалением, раппорт пропадет, ибо вы свалитесь в яму самолюбования. Во всем нужна мера.



УПРАЖНЕНИЕ «СРАВНЕНИЕ»

И снова вернемся к вашим спискам достоинств и недостатков. Выпишите их столбиком по середине страницы. Слева от каждого пункта выпишите имена двух-трех людей/литературных или киногероев, у которых это качество развито гораздо лучше, чем у вас. А справа – тех, у кого этих качеств либо совсем нет, либо они очень слабо выражены. Написали? А теперь подумайте – есть ли другие достоинства и недостатки у тех людей, которых вы занесли в список? Насколько они помогают или мешают им? Умеют ли они не обращать на них внимания? А использовать? И что нужно сделать вам, чтобы, как изтилюди, использовать свои достоинства и нивелировать или не замечать недостатки? Можете ли вы учесть негативный опыт этих людей, которые не умеют использовать свои достоинства и попадают впросак из-за своих недостатков?

Очень «правильные» люди невыносимо скучны. Зато маленькие недостатки лишь подчеркивают ваши достоинства. Но только в том случае, когда вы не боитесь и не стесняетесь этих недостатков. И если не даете им завладеть вами.



УПРАЖНЕНИЕ «САМОРАППОРТ»

Вы довольны собой (но не самодовольны). Вы уверены в себе. Вас не пугают сложности – ведь вы знаете, что не бывает недостижимых целей, бывают лишь неправильно поставленные задачи. Вы можете гордиться собой, потому что ваше доброе и сильное «я» всегда победит ваше слабое и трусливое «я».

Попробуйте представить себя таким, каким бы вы хотели быть: спокойным, уверенным, надежным. Ведь именно такому человеку вы сможете доверить свою жизнь.

Как только поймете, что вы – это именно тот человек, который устраивает вас во всех отношениях, которому вы можете доверять, с которым вам легко, с которым никогда не скучно – как только вы поймете это, вы войдете в раппорт с самим собой.

Хорошо прочувствуйте это ощущение. Пусть оно появляется у вас все чаще и чаще. Теперь вы хорошо знаете симптомы. И значит, легко распознаете их у других людей. Поэтому теперь вы легко поймете, получается ли у вас установить раппорт с другим человеком, с группой людей, с огромной аудиторией.

Стань другим, или заклинание перемещения

Мы уже говорили с вами о том, что люди гораздо легче и охотнее вступают в контакт с теми, кто похож на них.

Использование заклинания перемещения позволяет вам довести это знание до высшего мастерства раппорта.

Кто похож на меня больше всего? Конечно же, я сам.

Итак. Ваша задача – стать тем человеком, с которым вы вступили в контакт. Тогда общаться с вами ему будет очень легко: «Ну до чего же приятно поговорить с хорошим человеком!»

Вспомните известные пословицы:

«характер собаки всегда похож на характер хозяина»;

«муж и жена – одна сатана»;

«с кем поведешься – от того и наберешься».

Эти пословицы – как раз об установленных раппортах, в которых без заклинания перемещения не обошлось.



УПРАЖНЕНИЕ «ПЕРЕМЕЩЕНИЕ»

Это упражнение можно проделать в несколько этапов. Постарайтесь на каждом этапе быть максимально достоверным:

1. Беседуя с другим человеком, представьте, что рядом с вами сидит двойник вашего собеседника.

2. Теперь представьте, что вы покидаете свое тело (так, как делали это в упражнении диссоциации) и перемещаетесь в тело этого двойника.

3. Устраивайтесь поудобнее. Попробуйте почувствовать все, что чувствует этот человек («надо же было прийти на эту встречу таким усталым», «наверное, погода будет меняться – ноги ноют», «побыстрее бы принесли сок, не знаю куда деть руки» и т. д.).

4. Пошевелитесь, приноровитесь к новому телу. Попробуйте оценить: насколько вам комфортно в этом теле («ого, оказывается с двойным подбородком удобно – можно положить его на грудь!»)? Удобно ли вам двигать его телом? Легко ли строится фраза и слова вылетают изо рта?

5. Откройте для себя новые ощущения (если это человек другого пола, роста, веса, национальности, возраста) – каково это быть таким человеком?

6. При хорошем навыке все эти действия займут несколько секунд. И вот ваш собеседник уже находится в раппорте с вами – ведь он фактически общается сам с собой!

7. Не забудьте вернуться обратно в свое тело по окончании встречи!



СОВЕТ. Легче начинать с совершенно неизвестных или, наоборот, с хорошо знакомых вам людей. Имейте в виду, что когда вы впервые осуществите это заклинание, вас захлестнут совершенно новые ощущения. Это может быть настолько впечатляющим, что вы позабудете, ради чего все это начали. Поэтому начинайте практиковаться на малозначимых встречах (не стоит начинать со своего начальника или со своих любимых – они могут обидеться или насторожиться, если вы внезапно потеряете концентрацию и начнете вести себя необычно).

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ. Прежде чем выполнить это заклинание, хорошо подумайте, в тело какого человека вы собираетесь переместиться. Ведь вы почти станете им – оцените заранее, хочется ли вам этого?!

Самопроверка

Во второй главе вы познакомились с раппортом. Вспомним упражнения и практикумы, которые вы уже успели пройти:

- # Упражнение «Доверие».
- # Упражнение «Эмпатия».
- # Упражнение «Подражание».
- # Практикум «Осмысление».
- # Упражнение «Имитация».
- # Практикум «Мой Паттерн».
- # Упражнение «Осанка».
- # Практикум «Воздействующий Паттерн».
- # Практикум «Процесс».
- # Упражнение «Улыбка».
- # Упражнение «Диссоциация».
- # Упражнение «Смех».
- # Упражнение «Логическое Избавление».
- # Упражнение «Перевертыш».
- # Упражнение «Сравнение».
- # Упражнение «Самораппорт».
- # Упражнение «Перемещение».

Какие из них вы уже попытались сделать? А сделать устойчиво успешно?

Оцените свои успехи в таблице (как после первой главы).

Ну и как? Правда здорово, что вы так много уже успели сделать!

Глава 3

Базовые техники гипнотического влияния

Итак, теперь вы знаете, что такое раппорт, и даже освоили некоторые его приемы.

Настало время поближе познакомиться с техниками гипнотического влияния.

Нужно понимать, что никакого влияния вы не можете оказать, если не установлен раппорт. Это происходит на уровне, который называется сопровождением. Но! Для достижения гипнотического влияния вам, скорее всего, этого будет мало. Поэтому в искусстве убеждения существуют еще два уровня— уровень ведения и уровень согласованности. Итак, запомните:

На уровне сопровождения вы устанавливаете и поддерживаете раппорт.

На уровне ведения вы «ведете» людей за собой на ментальном уровне.

На уровне согласованности вы развиваете успех, побуждая людей к действию.

СОВЕТ. Не стоит «перепрыгивать» через уровни. Каждый из них важен. Если вы, конечно, хотите достичь цели.

3.1. Мгновенный раппорт, или техники сопровождения

Выше мы уже рассмотрели несколько техник установления раппорта. Однако в жизни у нас часто возникает ситуация, когда раппорт нужно установить практически мгновенно – например, времени на неторопливое и кропотливое выстраивание контакта с собеседником у вас просто нет, либо это просто не нужно.

Например, чтобы узнать у прохожего дорогу к библиотеке или попросить у портье ключ от вашего номера, вам вполне достаточно мгновенного и непродолжительного раппорта.

В этом параграфе мы рассмотрим несколько приемов, которые позволят вам установить раппорт в течение нескольких секунд.

Эти же техники можно использовать в тех случаях, когда на уровне ведения или согласования «клиент» внезапно разрывает раппорт – это случается довольно часто, причем поводом для разрыва могут послужить как ваши собственные действия, так и какие-нибудь внешние обстоятельства (телефонный звонок, гудок автомобиля, официант в ресторане и т. д.). Не стоит этого опасаться, просто перед тем, как продолжить разговор, сделайте паузу и снова установите раппорт.

Итак, техники сопровождения позволяют установить раппорт с любым человеком, а при определенном навыке – и с большим количеством людей.

Что такое «сопровождение»?

Почему уровень установления и поддержания раппорта называется сопровождением? В первую очередь потому, что они неразрывно связаны: без хорошего соответствия друг другу не будет ни раппорта, ни сопровождения. Недаром сопровождением часто определяется даже уровень профессионализма:

Певец поет, а музыканты играют – аккомпанируют. Аккопанемент – это и есть сопровождение. Или наоборот – музыка играет, а певец голосом сопровождает музыкантов. В каком случае получается хорошая песня? Только если музыканты и певец максимально соответствуют друг другу. Если соответствия нет или просто недостаточно, песня окажется плохой, как бы хороши по отдельности ни были слова, мелодия, музыканты и певец. А для того чтобы была гармония, певец и музыканты должны быть в раппорте. (Кстати, этим объясняется, почему считается дурным тоном петь под фонограмму – душевное состояние певца и музыкантов в каждый момент разное, поэтому, сколь бы хороша ни была фонограмма, идеально «попасть» в нее практически невозможно, а это означает, что раппорт артиста даже с самыми лояльными зрителями не сможет быть полным.)

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.