

Эриксоновский гипноз

Константин Харский

Практическое применение Эриксоновского гипноза.

Милтон Эриксон. Краткая биография.

Милтон Эриксон родился в бревенчатой хижине в маленьком шахтерском городке на Западе Соединенных Штатов Америки в 1901 году. Умер в 1980 году в Фениксе, штат Аризона. К концу жизни Эриксон стал общепризнанным во всем мире авторитетом в области гипноза и краткосрочной психотерапии. Идеи, методы, техники созданные им, в настоящее время доминируют в американской психологии и оказывают заметное влияние на все науки, которые так или иначе связаны с человеком или группой людей.

Эриксон, будучи несомненно одаренным человеком, вынужден был творить и изобретать в силу жестокой необходимости, поскольку находился в тяжелом физическом состоянии.

Он от рождения был лишен цветоощущения, не различал звуки по высоте и воспроизвести любую, самую простую мелодию было для него делом совершенно невозможным. Но и это еще не все. В 17 лет он перенес приступ полиомелита и выздоровел полностью, благодаря единственно лишь разработанной им самим программе реабилитации.

Несколько лет, работая психотерапевтом в различных клиниках, Эриксон развивал свой метод. Так появился гипноз, названный его именем. Первоначально Эриксоновский гипноз применялся в медицине, потом по мере того, как завоевывал авторитет стал распространяться на другие области деятельности.

В первую очередь это, конечно же, менеджмент.

менеджмент человека

Почему? Это просто - менеджмент это управление человеческими ресурсами в условиях предприятия. Гипноз - это управление человеком.

Постановка задач перед сотрудниками, контроль выполнения, воспитание нужных вам качеств у подчиненных, переговоры с банкирами и поставщиками, милые беседы с покупателями - все это лишь малая часть повседневной работы руководителя в которой знание гипноза, скромно говоря могут помочь. Ведь во многом успех управленческой работы зависит от навыка говорить убедительно, буквально гипнотизировать:

* подчиненных - перспективами, * банкиров - бизнес-планами, * покупателей - товарами. *
Согласитесь: если хороший руководитель еще и владеет гипнозом, то это здорово, если вы понимаете, что я имею в виду...

гипноз - это передача образов

И еще. Когда Эриксона спрашивали, что такое гипноз, он неизменно отвечал: "Гипноз - это передача образов". Помните об этом, пока слушаете кассету и затем, когда станете использовать полученные знания на практике.

Приведенные техники основаны на Эриксоновском гипнозе, который позволяет проводить

внушение в бодрствующем состоянии, причем часто другой человек и не догадывается, что в данный момент подвергается воздействию. Вероятно, вы знакомы с классическим гипнозом, при котором гипнотизер проводит авторитарное внушение, укладывает клиента на кушетку и используя техники, например: "смотри на этот шар" вводит человека в гипнотической транс. Сложно представить, что такое можно сделать с банкиром во время переговоров в его кабинете. У классического гипноза есть и другие недостатки:

* ему подвержены около 20 процентов людей и, как правило это не те люди, что находятся на руководящих постах, * классическому гипнозу учат долго и настойчиво, а специалистами становятся немногие.

Когда мы говорим о Эриксоновском гипнозе все иначе. Вы слышали, что гениальная вещь всегда проста. Мы не усыпляем человека, он остается в бодрствующем состоянии сознания.

Эриксоновский гипноз использует присущую человеку способность к непроизвольному трансу, поэтому ему подвержен каждый и даже тот, кто им владеет.

Зная, какой тяжелой была жизнь Эриксона вы можете понять, что овладеть им способен каждый.

Знание подобных приемов полезно не только для того, чтобы использовать их самому, когда это необходимо, но также для того, чтобы пресечь попытки давления на вас со стороны других, что само по себе важно, подчас жизненно важно. Мы хотим, чтобы при проведении переговоров вы имели, по крайней мере, равные шансы на успех.

А теперь мы перейдем к собственно Эриксоновскому гипнозу.

Эриксоновский гипноз состоит из следующей последовательности шагов:

* присоединение, * ведение, * наведение транса, * манипуляция сознанием, внушение, * вывод из транса.

Мы будем изучать его в той же последовательности.

присоединение

Первый, и очень важный этап от которого зависит успех дальнейших действий называется "присоединение". На самом деле это просто и известно всем. Если на дружеской вечеринке все веселы и беззаботны мы в последствии вспоминаем ее с удовольствием и говорим: "там была хорошая компания". Но допустим в другой раз один человек был грустным и сбивал общее настроение. Может быть вы и будете довольны проведенным временем, а вот он точно будет расстроен тем, что другие веселились и не поняли его проблем. Возможно, что такое бывало и с вами.

В первом случае можно сказать, что все присутствующие на вечеринке были присоединены к общему настроению и испытывали взаимопонимание, во втором случае один человек не присоединился к обществу и из-за этого между ним и другими могло возникнуть непонимание.

Хотите ли вы быть понятым, когда говорите что-то другим будь то переговоры, или реклама, или продажа товара, или общение с домочадцами. Это кажется естественным, если человек говорит - он хочет быть понятым или по крайней мере, чтобы его услышали. Однако в реальной жизни мы часто игнорируем присоединение, как самый важный способ донести сказанное до сознания другого.

Если человек расстроен, а мы ему с беззаботным видом говорим: "Да, ничего страшного,

переживешь ", он может подумать, что мы издеваемся над ним или, что мы не понимаем его проблемы так, как она представляется ему самому. Вероятно дальнейшего разговора не получится, кто захочет общаться с человеком, неспособным понять другого. Все будет иначе, если вы присоединитесь к своему собеседнику. У того возникнет чувство, что вы понимаете его, ваш собеседник проникнется доверием к вам и, возможно, скажет что-то такое, чего не сказал бы ни при каких других обстоятельствах. Возможно и с вами случалось: вы встречались с человеком он вам казался удивительным собеседником внимательным, понимающим, мудрым. И только после разговора вы думали о том, какое же доверие он у вас вызвал, что вы рассказали ему такое...

Знаете, часто подобные разговоры случаются в поездах. Но не подумайте, что основная причина откровенности в том, что попутчики знают: скорее всего они больше не встретятся в жизни.

Представьте такую ситуацию: один пассажир обеспокоен своими проблемами и хочет поделиться ими с попутчиком, а тот, знаете, весельчак и балагур готов всю дорогу рассказывать истории и анекдоты.

Как по-вашему будут развиваться события:

* если первый присоединится ко второму, то оставшееся время они проведут веселя друг друга. * если второй присоединится к первому, тому придется выслушать не одну историю о тяжелой жизни. * если они не присоединятся вовсе, то остаток пути проедут почти молча, возможно, обижаясь друг на друга.

Вероятно вы также знаете людей, которые могут войти в доверие и убедить кого угодно в своей точке зрения или по крайней мере запутать собеседника так, что он и сам забудет, какое у него было мнение до этого. Есть люди с таким навыком, как говорится, с рождения или "от Бога", но он не у всех и, возможно, что вам хочется общаться также успешно. Что ж, первый шаг вы уже знаете присоединяйтесь к своему собеседнику или к группе людей с тем, чтобы потом вести их за собой.

Когда Гриндер и Бендлер, основатели нового и многообещающего направления практической психологии, попытались понять в чем секрет между тем, что делают успешные и неуспешные психотерапевты они обнаружили, что единственное значимое различие в том, что успешные всегда начинали свою работу с присоединения к клиенту, а затем проводили какое-либо воздействие.

Неуспешные начинали свою работу сразу с воздействия и ... результата не добивались.

Вот и все различие.

А вот и первый вывод: если хочешь, чтобы твое воздействие имело силу присоединись сначала к собеседнику, не жди, что гора пойдет к тебе сама.

Часть 2

Вот еще один пример важности присоединения, он взят из современной литературы. Некоторые писатели талантливы в описании душевных переживаний. В приведенном примере двое участников: Ольга и Олег, они довольно давно знакомы и Олег любит Ольгу. Что бы пример стал более нагляден скажем, что описывается их совершенно случайная встреча. Сама ситуация встречи, ее место и причина приводит Олега в бешенство, а Ольга, в первый момент просто ошарашена. А теперь сам текст:

"Если бы он с самого начала не был так бешено взвинчен, истеричен, не обвинял бы ее, а вдруг смерил бы себя, был бы тих, кроток, потрясенно молчалив, то она, возможно, бросилась каяться перед ним. Тогда бы она ему могла бы и открыться и еще не известно, чем бы все это у них

кончилось сегодня. Но он был в эти первые минуты прежде всего озабочен собой, своим несчастьем, ее ужасным обманом...."

Эта встреча закончилась трагически для ее участников. Они оба погибли.

Именно это мы имели в виду, когда говорили, что присоединение очень важно, иногда жизненно важно.

Далее мы расскажем вам конкретные приемы присоединения, которые вы можете практиковать, а с другой стороны контролировать, не пытается ли кто-то присоединиться к вам. В момент проведения переговоров это может быть по настоящему опасно. Но другое дело если это делает ваш приятель или знакомая на дружеской встрече.

Запомните - присоединение всегда вызывает между собеседниками необъяснимое, подсознательное чувство доверия. Итак, присоединение может быть физиологическим:

присоединение при помощи позы тела

Присоединение при помощи позы тела. Другими словами вы садитесь или становитесь точно также как ваш собеседник. Если он находится в так называемой замкнутой позе вы принимаете такую же и начинаете разговор, через некоторое время, 1-2 минуты, вы изменяете свою позу на какую-либо другую, например, более открытую и если ваш собеседник изменит свою это неопровержимое подтверждение, что вы присоединились и уже "ведете" его. Присоединение и Ведение - это то, что в классическом гипнозе называется - раппорт, то есть теперь вы можете проводить свое внушение, так как внутреннее доверие и внимание собеседника уже завоевано вами. О способах проведения внушения мы поговорим в свое время, а пока...

при помощи дыхания

Второй способ присоединения. Присоединение при помощи дыхания - это более сложный, но и более элегантный прием воздействия, причем его труднее заметить и следовательно защититься. Если ваш собеседник взволнован и дышит часто и поверхностно, первое, что нужно сделать - это успокоить его с тем, чтобы у него возникла возможность слушать вас. Вы присоединяетесь к его дыханию и через некоторое время делаете свое более глубоким и медленным, таким каким бывает дыхание спокойного человека, если присоединение произошло и вы измените дыхание собеседника вслед за этим изменится и его состояние и это будет свидетельством, что гипнотический раппорт установлен и вновь вы имеете возможность проводить необходимое вам внушение. Одно замечание, иногда бывает трудно напрямую присоединиться к дыханию другого, особенно, если собеседники разного пола. Дело в том, что обычно у мужчин дыхание чаще брюшное, а у женщин - грудное. Бывает, что у собеседника болезнь дыхательных органов - в этих случаях присоединиться напрямую нежелательно. Используйте косвенное присоединение, например в такт дыханию вы двигаете пальцем руки или качаете ногой. Надеемся вы понимаете, что эти движения должны быть в поле зрения собеседника и быть едва заметными, чтобы не отвлекать его. Третий способ присоединения на уровне физиологии.

к микродвижениям

Присоединение к микродвижениям. Например, ваш собеседник время от времени касается подбородка сделайте и вы тоже самое или обозначьте начало похожего движения, повторите такие движения несколько раз вслед за собеседником, а потом коснитесь своего лба. Вы уже знаете, что произойдет-если ваш собеседник сделает движение рукой, все: раппорт установлен.

Можете проверить эту технику в разговоре с приятелем. Когда вы говорите с ним на тему по

которой у вас имеется полное согласие, коснитесь, например, подбородка. Ставим 10 к 1, что приятель сделает похожее движение. И напротив, когда вы с ним спорите, такого присоединения по микродвижению не будет. Эту технику также можно использовать, чтобы узнать согласен ли ваш собеседник с вами на самом деле или он просто говорит, что согласен. Здесь есть разница, если вы понимаете, что мы имели в виду. Подведем итог о присоединении на физиологическом уровне.

Для того, чтобы присоединиться к собеседнику вы должны, как зеркало отражать его позу, дыхание, микродвижения.

Теперь вы готовы узнать самый мощный способ присоединения - психологический.

Его может заметить только искушенный и продвинутый специалист и мы хотим, чтобы вы знали его. В первых приемах мы обратили ваше внимание на внешнее поведение и использование физиологии с целью присоединения к внутреннему состоянию человека. Но возможно и порой необходимо также непосредственное присоединение к внутренним процессам, протекающим в психике другого. Вы можете напрямую присоединиться к таким процессам, как мышление, принятие решений, внутренняя программа определение правильности чего-либо и тому подобное. Милтон Эриксон установил, что существует строгая связь между движениями глаз и способами мышления, которые использует человек в данный момент для решения той или иной задачи. В приложении к кассете вы найдете схему глазодвигательных движений. Давайте разберемся в ней, но сначала определим следующее: человек мыслит при помощи внутренних образов.

Эти образы могут быть зрительными, слуховыми и кинестетическими иначе телесными. Например, если вы прямо сейчас попытаетесь понять какого цвета глаза вашего друга или подруги..., то прежде, чем у вас будет готов ответ вы создадите внутренний зрительный образ лица этого человека, без этого вы не сможете получить ответ. Иногда бывает, что человек сам не осознает образы при помощи которых принимает то или иное решение, но это не значит, что образов нет, просто они находятся вне сознания.

То же самое касается слуховых и телесных образов. Для изучения нашей темы не требуется более подробное знакомство с глазодвигательной теорией. Достаточно того, что вы знаете:

* во-первых, человек мыслит только при помощи внутренних образов, * во-вторых, образ который используется в данный момент человеком отражается в движениях его глаз, * и в-третьих мы можем это использовать.

движения глаз

Движения глаз в стороны вправо или влево, однозначно свидетельствует о том, что в данный момент человек создает слуховой образ, то есть человек слышит своим внутренним слухом какие-либо звуки, слова, мысли и тому подобное. Движение глаз влево-вниз, говорит о том, что человек говорит сам с собой, этот взгляд характерен для людей, которые по каким-либо причинам контролируют то, что собираются сказать в следующий момент вслух. Совсем не обязательно, что человек совершающий движения глазами влево-вниз, лжет, хотя это один из признаков лжи, но точно - человек контролирует свою речь. Иногда это важно знать, не правда ли ? И, наконец, взгляд вправо-вниз. Такой взгляд обозначает, что человек в данный момент создает или вспоминает телесные образы и чувства, такие как: тепло, холод, давление, голод, нежность, усталость, а также вкус и запах и многие другие присущие каждому человеку чувства и ощущения.

Итак, теперь вы знаете, какие движения глаз указывают на образы создаваемые человеком в данный момент времени. Попробуйте найти среди своих знакомых человека, который при разговоре часто, прежде чем сказать фразу поднимает свои глаза вверх или смотрит прямо перед

собой затуманенным взглядом. Теперь вы знаете, что он буквально описывает вам ту картину, которая стоит у него перед глазами. Кстати, слова, которые он использует подтвердят наличие образов. В его речи будут слова и особенно глаголы, относящиеся к зрительному восприятию:

* глядя на все это я подумал... * или знаешь, если посмотреть на это иначе, то... * или после этого я увидел, что дело по-настоящему перспективно...

Обыденная речь содержит так много информации, что иногда кажется, что лучше вообще молчать.

Знаете в обыденной речи есть такое понятие, как - воображала, так часто называют детей и иногда взрослых. Как вы представляете себе воображал... особенно его глаза...

Как правило, это ребенок, глаза которого подняты вверх иногда еще говорят закатились. Неправда ли интересно, как точно в обыденной речи отражена суть, ведь на самом деле человек, который воображает, чаще всего строит образы в виде картин, то есть зрительные и значит поднимает глаза вверх.

Вероятно, вы догадались сами, что не каждый взгляд человека является указанием на внутренние образы. Иногда люди смотрят просто для того, чтобы перейти дорогу или взять сдачу в кассе. Как же определить тот взгляд, при котором создаются внутренние образы. При небольшом навыке вы сможете понять это, буквально с первого взгляда. Когда создаются внутренние образы, глаза человека становятся как бы не видящими, взгляд фиксируется на одной точке, расширяются зрачки, замедляются мигательные движения. Позже вы узнаете, что это признаки наступившего непроизвольного транса. Что бы получить навык определения глазодвигательных движений используйте в течение нескольких дней следующий прием: обращайтесь внимание на движение глаз вашего собеседника, пусть даже это ваш ребенок.

И вы заметите несколько особенностей, которые мы сейчас укажем: иногда человек отвечает на вопрос не делая предварительных движений глазами причины могут быть такими: человек был готов к такому вопросу и сказал подготовленный ранее ответ. Или вопрос был настолько простым, что ответ нашелся, как говорится, на кончике языка.

Часть 3

Другая особенность состоит в том, что у каждого человека есть привычная система образов, например одни люди чаще создают зрительные образы, другие слуховые, третьи телесные или иначе кинестетические.

Вот эта особенность для нас очень важна. Мы можем присоединиться к ведущим, иначе можно сказать, к привычным образам человека и создать необходимый нам раппорт для проведения внушения. Как же создается психологическое присоединение. На самом деле это и есть искусство Эриксоновского гипноза. Помните, как Эриксон объяснял суть гипноза. Давайте разберемся с этим по порядку. Первое, что нужно сделать для психологического присоединения - это определить ведущую систему человека. Как вы, вероятно помните, это делается путем наблюдения за тем, какие глазные движения совершает ваш собеседник чаще всего. Кроме этого на ведущую систему указывают глаголы используемые другим человеком. Глаголы могут быть неспецифическими, например: * я знаю... * я подумал ... или специфическими: * и тут я сказал себе... * после этого я почувствовал... * с моей точки зрения это выглядит как... Если вы слушаете кассету, то вам без сомнения понятно, какие глаголы из приведенных примеров указывают на какую систему образов.

Вывод, который имеет для нас практическую ценность, заключается в следующем:

*

если мы хотим, чтобы сказанное нами было воспринято другим человеком мы должны говорить на его языке. Это очевидное утверждение, одно из тех, что многие знают, но немногие используют. Но с другой стороны это даже хорошо, страшно подумать, что все умеющие разговаривать могли бы постоянно использовать эриксоновский гипноз.

Итак, мы должны говорить на языке собеседника, то есть если он чаще создает зрительные образы, то мы вне зависимости от того насколько это удобно нам лично, должны использовать в своей речи такие слова, как: * посмотри..., * давай посмотрим на это иначе..., * прекрасные перспективы..., * покажи, что из этого получится..., * не упускай из вида... * и так далее.

Тоже самое относится к тому, кто больше ориентирован на слуховые образы, с ним нужно разговаривать с помощью таких фраз, как: * послушай..., * это звучит заманчиво..., * давай обговорим все детали..., * это созвучно нашим идеям...

С человеком ориентированным на телесные ощущения нужно использовать другие слова, например: * прочувствуйте это ..., * держитесь этой линии..., * нужно рассортировать факты..., * пройтись по..., * охватить целиком..., * коснуться этого ...

Теперь вы готовы освоить несколько новых слов. Полезно если вы будете знать общепринятые термины в этой области, во-первых, тогда вы сможете читать специальную литературу, где эти термины используются без объяснения. Вторая причина в том, что термины лаконичны и их использование облегчает предложения, упрощая их конструкцию.

Итак, то разделение внутреннего опыта на три категории (зрение, слух, ощущения), которое мы сделали, называется разделением на модальности внутреннего опыта. Все, что относится к зрению - воспоминания и представления - называется визуальной модальностью. Слуховые образы - аудиальной модальностью. Опыт и представления движений, чувств, ощущений называется - кинестетической модальностью. Человек, у которого преобладают зрительные образы называется визуалом. Тот, кому привычны и удобны слуховые образы - аудиалом. И, наконец, тот кто может отчетливо вспомнить любое ощущение, которое он переживал в реальности или представить себе любое ощущение называется кинестетиком.

В качестве справки можем сказать, что руководитель должен быть визуалом. Потому, что одна из основных задач истинного руководителя в прогнозировании будущего, в определении ближайших планов и отдаленных перспектив. Кроме того руководитель должен и обязан контролировать. Думаю, не все правильно понимают контроль руководителя. Это сравнение между тем, что планировалось и тем, что получилось в итоге. Возможно вы согласитесь, что сравнивать лучше не на слух или на ощупь, а глядя на это открытыми глазами. Другое дело, человек работа которого общение. Конечно лучше, если он аудиал. Только он сможет замечать массу, скрытых от других, интонаций и нюансов речи, которые внимательному слушателю могут рассказать больше, чем сами слова. Вот, к примеру, сильная и активная женщина начинает говорить о детях и, хотя сохраняет свой привычный внешний вид, называемый маской, голос ее начинает предательски вибрировать, это никогда не ускользнет от аудиала.

Что можно сказать о кинестетиках. Кинестетиков можно привлекать к решению различных проблем - они не всегда могут сказать как нужно их решить, но всегда чувствуют насколько верно то или иное решение. Нельзя умолчать о том, что кинестетики лучшие любовники. Помните, ведь именно они умеют тонко чувствовать. Хотя, как мы и сказали многие люди имеют одну наиболее часто используемую модальность, также верно и то, что каждую модальность можно развить до степени ведущей. Есть также еще одна вещь связанная с модальностями, которую полезно знать, а именно, то, что в эриксоновском гипнозе называется внутренняя стратегия. Этот термин требует пояснения и начнем с того, что скажем следующее: не существует человека, который всегда при

любых обстоятельствах использовал бы только одну и ту же модальность. Мы лишь предпочитаем одну, но пользуемся всеми тремя. Причем делаем это в определенной последовательности, вот эти последовательности и называются внутренними стратегиями. Внутренние стратегии есть на многие случаи жизни, мы их приобретаем с опытом, с возрастом и используем их постоянно. Покажем на нескольких примерах. Стратегия выбора блюда в гостях, за праздничным столом, может быть такова:

" я вижу будто ем это блюдо..., говорю себе это мне по вкусу..., чувствую во рту кислинку будто уже попробовал..., и ... принимаю решение взять к себе на тарелку немного. Или другой пример той же стратегии:

" я вижу будто ем аппетитное блюдо..., говорю себе от этого блюда опять будет болеть желудок..., представляю боль в желудке и отказываюсь от него...

Вы могли заметить, что стратегии одинаковы в обоих случаях, и их можно сокращенно выразить так: вижу - говорю - чувствую. Стратегии индивидуальны у каждого человека и у другого стратегия выбора еды может быть такой: вижу - говорю или говорю - чувствую

и так далее, может быть любая комбинация любого количества модальностей. Редко, но встречаются люди не имеющие вовсе стратегии выбора еды, они едят или то что им положили или то, что находится ближе всего к ним ни мало не беспокоясь ни о вкусе ни о сочетании одного блюда с другим.

Почему мы выбрали в качестве примера стратегию выбора еды, да потому, что с этим знаком каждый это близко и понятно, следует добавить только то, что часто человек не осознает какой стратегией он пользуется. Стратегия обычно находится на подсознательном уровне, освобождая силы сознания для других задач. И еще обычный, средний человек имеет одну внутреннюю стратегию на каждый случай жизни или не имеет вовсе, если ситуация очень неординарна, ну например неожиданный визит к вам домой английской королевы, обычный человек не имея подходящей стратегии, наверняка, впадет в замешательство. Гениальность начинается там, где человек имеет несколько внутренних стратегий для выполнения одной и той же задачи. С одной стороны он менее предсказуем для окружающих, а с другой стороны он имеет значительно большую внутреннюю свободу выбора, только из-за того, что способов выбора больше чем у обычного человека. Кроме того, таких людей значительно сложнее ввести в замешательство. А введение в замешательство является одним из самых сильных приемов наведения транса в эриксоновском гипнозе. Знакомство с этой техникой еще впереди. Сейчас мы хотели бы закончить тему о внутренних стратегиях и закончим мы ее вот чем: как вы вероятно уже догадались человек имеет внутренние стратегии для всего того, что его окружает и если он занимается бизнесом, он вынужден иметь такие стратегии как: * собеседование и прием на работу, * можно ли этому человеку доверять ? * стоит ли заниматься этим предложением ? Далее список вы можете без труда продолжить сами, для этого нужно перечислить то что вы делаете на работе, какие решения вы принимаете. Что по-настоящему интересно во внутренних стратегиях так это то, что сама стратегия совершенно не зависит от содержания то есть если у кого-то стратегия проверки человека на доверие состоит из, например, таких шагов: вижу - чувствую. То вне зависимости от конкретного содержания решение о доверии будет приниматься по стратегии вижу - чувствую, кстати для такого человека рекомендации других, как вы понимаете пустой звук, просто потому, что для него нет места во внутренней стратегии. Что здесь важно для нас?

То что мы можем присоединиться к ведущей системе человека, используя в своей речи слова и глаголы ведущей модальности нашего собеседника.

А если вам удалось определить его стратегию принятия решений, то стройте свое предложение в соответствии с ней и ваше предложение будет принято.

Например, если стратегия: вижу - чувствую, то предложение должно быть сформулировано так: посмотрите на этот план внимательно и вы почувствуете, что он вам подходит.

Но гораздо важнее и полезнее использовать эти знания на практике.

Поэтому далее мы расскажем, как развить практический навык использования внутренних стратегий.

Часть 4

Первый этап: Выяснение существующей у собеседника стратегии по интересующему вас вопросу.

Выяснить стратегию можно или когда человек отвечает на ваши вопросы, или когда рассказывает соответствующую историю. Следовательно, чтобы узнать стратегию - задавайте вопросы или подводите собеседника к разговору на интересующую вас тему.

Например, вам нужно узнать стратегию принятия решения о инвестировании в тот или иной проект. Задайте вопросы подобные этим:

* Как вы узнаете, что то или иное предложение выгодно для инвестиций? * Как в вашей организации принимаются решения о инвестициях?

В ответ вы услышите какую-то фразу, но если вы станете обращать слишком много внимания на конкретные слова, то вероятно не успеете уловить нужную вам стратегию. Вам могут ответить, например, так: - Ну, обычно этими вопросами занимается экономический отдел, который рассматривает ваш бизнес-план и другие документы. После этого проводится обсуждение и со своим заключением предоставят мне. Самая большая ошибка уточнять

* каким должен быть бизнес-план; * какие еще нужны документы; * где находится экономический отдел.

Потому, что ответа вы еще не получили. В той фразе речь шла лишь о подготовительной работе. Задайте дополнительный вопрос:

- И вы принимаете решение на основе тех заключений, которые поступят из экономического отдела. Ответ может быть односложный: "да", тогда задайте еще и еще вопросы пока не получите развернутое словесное сообщение или сумеете прочесть стратегию по движениям глаз. Развернутый ответ может быть таким:

- Да, я выслушиваю своих экспертов и в зависимости от их мнения принимаю решение. Сам я, как правило, документы не рассматриваю, у меня, знаете ли, очень хорошие специалисты и я полностью доверяю их опыту. И если они скажут, что это стоящее дело - тогда посмотрим, как мы можем в нем поучаствовать... Вот это тот ответ, который нам был нужен.

Сейчас остановите магнитофон и попробуйте самостоятельно определить стратегию принятия решения о инвестициях у человека, который мог сказать такую фразу.

Запишите на бумаге свои выводы с тем, чтобы сравнить их с нашими... Наши выводы таковы:

предположение о стратегии: скорее всего стратегия: слышу - чувствую. Хотя в самой фразе нет прямого указания на кинестетику, но в реальной жизни стратегии часто завершаются оценкой своих чувств по поводу чего-либо. Может быть отсюда пошло мнение, что человек думает при помощи сознания, а делает на основе чувств.

Чтобы уточнить, какая же это была стратегия и быть в этом абсолютно уверенным нужно знать какие были движения глаз в то время, когда человек говорил эту фразу.

Напомним еще раз нашу точку зрения: стратегия принятия решений о инвестициях в этом конкретном случае: слышу - чувствую.

Кроме того этот человек, для принятия решения должен иметь зрительный образ дальнейших действий, при положительном заключении экспертов, помните: "если они скажут..., тогда посмотрим..."

И еще один вывод: человек доверяет практическому опыту, помните: "... у меня хорошие специалисты, и я полностью доверяю их опыту..."

Что ж, теперь мы знаем вполне достаточно, чтобы верно составить свою ключевую фразу, как нужно преподнести ему предложение, чтобы было принято нужное вам решение.

Вновь остановите магнитофон и придумайте ключевую фразу сначала сами, запишите ее дословно.... Сравните с тем, как это сделали мы...

"Понимаете, у нас есть большой практический опыт, что, согласитесь, важно в этом бизнесе. И мы хотели бы, рассказать вам о своем предложении так, чтобы у вас возникло понимание, тогда мы вместе сможем увидеть дальнейшие пути сотрудничества, но это чуть позже. А пока выслушайте нас, задайте вопросы с там, чтобы верное понимание возникло." Давайте разберем, почему мы предлагаем именно такую фразу. Во-первых, если вы обладаете информацией, что нечто вызывает у собеседника доверие, то вы должны показать ему существование этого нечто у вас самих. В данном примере это упоминание о практическом опыте. Далее, мы говорим фразу, построенную в полном соответствии с внутренней стратегией собеседника: слышу - чувствую.

И, наконец, начинаем рассказывать свое предложение, используя аудиальную модальность: "выслушайте", "задайте вопросы".

Конечно, практика и обучение займет некоторое время и потребует от вас усилий. Но то и другое скоро окупится во сто крат.

Вспомните то время, когда вы только начинали учить алфавит. Вы стали узнавать, что каждому, уже знакомому вам звуку соответствует буква. Вы узнали, что определенная последовательность букв составляет слово. Несколько слов это уже предложение. Вы узнали, что буквы могут быть прописными и заглавными, печатными и рукописными. Вы узнали очень много всего, что связано с письменной речью.

Возможно, по началу изучение алфавита было для вас довольно трудным занятием, но так или иначе, через непродолжительное время вы сделали первое удивительное открытие: - Я умею читать... А чуть позже еще одно: - Я умею писать...

С тех пор прошло немало времени и сейчас вы легко читаете и пишете. Вы можете прочесть любую книгу и почерпнуть в каждой что-то интересное и полезное для себя.

Вы можете писать, уж если не книгу, то сочинение - точно, и если вы постараетесь и приложите все свое умение, то в вашей работе кто-то обязательно найдет полезное и нужное для себя.

Следующая тема, которую мы разберем уже вплотную стоит к собственно гипнозу. Методы наведения гипнотического транса. Однако, сначала нам нужно разобраться: что такое транс и как он выглядит с тем, чтобы понять когда он наступил.

Эриксоновский гипноз отличается от классического тем, что у нас нет необходимости усыплять собеседника, укладывать его на кушетку и только потом проводить внушение.

Одно из гениальных достижений Милтона Эриксона состоит в том, что он определил: каждый человек время от времени впадает в произвольный транс, каждый человек имеет такую же потребность в транссе, как и во сне. Транс - Это особое состояние сознания при котором сознание человека сортирует мысли и впечатления, размышляет.

И наша задача состоит в том, чтобы использовать эту способность человека погружаться в транс оставаясь как бы бодрствующим.

Приведем примеры, многие из которых будут, без сомнения, знакомы вам, потому, что и вы то же имеете такие транссовые состояния.

Воспоминания о прошлом. Когда человек глубоко погружается в свое прошлое, то несмотря на открытые глаза он как бы отсутствует в настоящем. Это состояние транса.

Рутинная, однообразная деятельность. Начните подписывать, к примеру штук тридцать платежных поручений и через некоторое время вы поймаете себя на том, что думаете совершенно о постороннем. Это - транс

Долгая поездка в транспорте, обращали вы внимание на лица людей, которые едут без попутчика, молча, думая о чем то своем. Похожее состояние бывает в очередях, если вы конечно не утруждаете себя пустой беседой о росте цен. Таких примеров множество, все невозможно перечислить, важнее знать внешние признаки транса, по которым мы можем безошибочно его определить. Признаки транса, запомните их хорошенько:

* Расширение зрачков * Фиксация взгляда * Замедление мигательных движений * Замедление глотательных движений * Неподвижная поза * Мышцы расслабляются * Дыхание замедляется * Снижается реакция на внешние шумы * Запаздывают моторные реакции * Появляются спонтанные движения-такие как подрагивание рук, дрожание век, вздрагивание.

Вот, только теперь мы можем переходить к изучению того, как наводить транс. Нелишним будет напомнить, что прежде, чем использовать одну из речевых стратегий наведения транса, приведенных ниже, вам нужно присоединиться к собеседнику на физиологическом уровне, помните?

Да, при помощи позы или дыхания, или микродвижений. Чтобы быть более эффективным используйте психологическое присоединение при помощи тех специфических слов и глаголов, которые совпадают с ведущей модальностью собеседника.

Итак, вы присоединились. Теперь речевые стратегии наведения транса

Часть 5 Стратегия: скажите ДА

Эта стратегия известна вам по книгам того же Карнеги и его последователей, но такое впечатление, что они сознательно приводили ее в неверном варианте. В том виде, как они предлагают стратегия не работает, можете попробовать если еще верите тому варианту. Мы же вам приведем другой вариант стратегии "скажите да". Милтон Эриксон, кстати, считал ее одним из самых надежных способов наведения транса.

В отличии, от варианта Карнеги вам следует говорить, на первом этапе не просто нечто с чем собеседник согласен а о том, что происходит в настоящий момент. Ваши первые фразы и слова

погружают человека в транс и ваше последнее проложение застает его в врасплох. Он становится, как бы вынужден ее выполнить. Что вам и требовалось. Конечно это стратегия не панацея и не даёт 100 гарантии, как впрочем и все остальное в этом мире, но есть другие техники и теперь о них. Техника "полярная реакция".

Вам наверно известны люди, которые поступают всегда напротив, нежели им предлагают. Они очень уязвимы с точки зрения внушения, ведь достаточно верно построить фразу и они становятся ее рабами выполняя ее наоборот. К примеру если вам надо, чтобы такой человек промолчал, скажите о нем, глядя на другого или в сторону: "Ну сейчас скажет что-нибудь". После такой фразы этот человек будет нем, как рыба и порой довольно долго, особенно если вы время от времени будете повторять то движение головы которое делали, когда говорили эту фразу в первый раз. Техника "разрыв шаблона"

Эту технику нельзя отнести к чисто речевой стратегии, поскольку ее можно использовать и без слов. Что такое шаблоны, которые мы собираемся разрывать.

Шаблон - это привычная и отработанная до автоматизма последовательность каких-либо действий, например:

* рукопожатие, особенно для мужчин, когда вы видите поднимающуюся для рукопожатия руку вы входите в стереотипное поведение, и протягиваете свою, попробуйте удержать ее на месте и вы узнаете насколько шаблоны сильны. * звонок вашего телефона вызывает соответствующий шаблон поведения, * звонок входной двери, * фраза "как дела" вызовет шаблонное "нормально",

Понаблюдайте за собой и другими людьми и вы поймете, что шаблоны встречаются в нашей жизни значительно чаще, чем это можно было бы предположить. Общение в коллективе, который проработал вместе несколько месяцев, вероятно наполовину состоит из шаблонов. Что тут говорить о супругах, которые прожили вместе лет десять: все привычно, все предсказуемо, почти все делается и говорится "на автомате".

Шаблоны, как и все в поведении человека, имеют свою ценность. Они нужны для того чтобы разгрузить сознание от рутинной работы. Но в шаблонах есть и недостаток, который можно умело использовать при наведении трансa. Разрыв, прерывание шаблона по вашей инициативе вызывает замешательство у другого. Если другой прервет шаблон, а вы к этому не готовы, не сомневайтесь замешательство гарантированно вам. Остановите свою руку на пол пути к рукопожатию и вы увидите на лице другого человека, как выглядит замешательство.

Попросите при проведении переговоров секретаря принести вам кофе, но даже не предлагайте его вашим гостям, даже если их десять, а вы один все они впадут в замешательство.

Теперь пора разобраться для чего нам это надо. Ведь нас интересует замешательство не само по себе, а как средство наведения трансa. Так вот, если вы прервете любой шаблон и вставите в его середину некую команду или программу, человек находящийся в замешательстве, лишь бы выйти из этого, крайне неприятного, положения сделает то, что вы просите. Важным моментом при работе с замешательством является неожиданность, для партнера, ваших действий. И еще не исключено, что кто-то зная Эриксоновский гипноз попробует повернуть это с вами. Чтож у вас есть возможность показать высший класс, человек желающий ввести вас в замешательство может быть не готов к тому, что вы в него не войдете. Поэтому вовремя осознав, что он пытается проделать с вами, сделайте ровно напротив того, что от вас ожидает и от этого он сам впадает в замешательство, не зная, как поступить дальше. Пример наведения трансa и внушения через разрыв шаблона.

Вы, например, после окончания переговоров, говорите своему оппоненту: "До свидания" и протягиваете свою правую руку. В момент, когда правая рука другого человека тоже

протягивается для рукопожатия вы берёте её за запястье своей левой рукой и произносите текст внушения: "Я вижу, что вы полностью согласны и готовы к следующему этапу сотрудничества..." и завершаете рукопожатие. Следующая техника наведения транса называется ЗАБАЛТЫВАНИЕ. Эту технику часто и порой неосознанно используют цыганки и торговые агенты. Вы уже поняли, что мы имеем ввиду ? Используя эту технику, вы говорите много, часто перескакивая с одного вопроса на другой. Постоянно держите сознание собеседника связанным, задавая вопросы "понимаете, да?", "ведь верно, правда?". И, когда голова вашего оппонента буквально пошла кругом завершаете свое внушение тем предложением с которым пришли. Часто люди выполняют его, лишь бы не повторилось все с начала.

Ну, например, изучая психологию, я стал понимать, что не понимаю в людях очень многое, но никак не могу понять, что именно из непонятого мною я все же понимаю, и я, наверное, никогда не пойму разницу между тем, что я уже понял и тем, что я не понимаю. Как эффект, господа?

В этой фразе есть ряд неправильностей, правильность применения которых создает новую неправильность, и для того, чтобы осознать правильное использование неправильной речи, надо говорить очень правильно. Самое интересное - то, что в обоих этих фразах есть смысл. И пока ваше сознание ищет его, я могу установить контакт с вашим подсознанием и начать проводить внушение. То, что было сейчас продемонстрировано называется "конфуцианский транс", многие опытные поли-тики используют его и не без успеха почему бы вам не научиться этому.

Во всех речевых техниках есть одна особенность: вашей целью является привлечение сознательного внимания не к содержанию речи, не к смыслу, а к внешнему оформлению. Этого можно достичь по разному.

Во-первых, вы можете говорить от первого лица, и тогда внимание будет привлечено к вам.

Во-вторых, вы можете, насытить свой рассказ множеством подробностей, в которых увязнет сознание вашего собеседника.

Более сложная разновидность этой же техники: "измененная реальность".

Она состоит в том, что вы вплетаете одну историю в другую, в третью, в четвертую ... проводя постоянно прямое внушение, которое впрочем никто не заметит, если не будет готов к этому, как вы, например. Эту технику легче продемонстрировать, чем объяснить.

Однажды, когда я был на выставке в Гавани, я видел такую ситуацию. Один господин очень представительный и судя по всему грамотный (тут вы бросаете удовлетворенный взгляд на собеседника) подошел к экспонату фирмы Икс и сказал: "Знаете мне это нравится" и купил сразу несколько образцов.

Хотя вы знаете этот товар за границей пользуется большой популярностью, и когда я последний раз был в Германии, я видел его практически в каждой семье, куда меня приглашали, они говорят: ОН ОБЛЕГЧАЕТ ЖИЗНЬ.

А у нас знаете ли к этому несколько другое отношение, мой приятель, купил только потому, что у меня это есть, знаете типа: ЧТО Я ХУЖЕ ДРУГИХ.

Да, такие вот дела (повторяете тот же взгляд, что и вначале), но я отвлекся, я заглянул к вам, что бы спросить слышали ли вы, что нибудь о сеансах MAGIC OF WORD.

Прислушайтесь к себе, какие мысли у вас появились относительно сеансов MAGIC OF WORD.

Ну как, господа, работает ? Здесь главное не делать ошибки под названием "ошибка

коммерческого агента". Не говорите о своем предложении, говорите о совершенно постороннем, главное, чтобы и собеседник знал, что это посторонний предмет, что вы просто говорите о нем, и точно не собираетесь его продавать. Иначе включатся все имеющиеся в наличии системы защиты и вам придется использовать главный калибр... Техника: "двойное наведение транса - перегрузка" Это тоже вариация техники забалтывания. Но она имеет свою важную особенность, которая заключается в следующем. Забалтывают два человека, они находятся с разных сторон от того кого нужно ввести в транс, говорят одновременно, много, постоянно. При этом жестикулируя и касаясь бедняги. Даже самый стойкий не может выдержать и пяти минут. Дело в том, что происходит перегрузка по всем модальностям:

* речь двоих людей перегружает аудиальную модальность, * жесты и движения - зрительную модальность, * касания - кинестетику.

Через пару минут обычный человек входит в глубокий транс и готов воспринять ваше предложение, заметьте без контроля со стороны сознания, которое в этот момент спасаясь от перегрузки впало в транс. Возможно кому-то покажется, что эта и некоторые другие техники слишком жестоки. Может быть, но знаете ли жизнь, и, особенно, мир бизнеса бывают по-настоящему враждебными, если вы понимаете, что я имею в виду.

Причем у вас всегда остается выбор использовать эти техники или нет, это вы решаете самостоятельно, но зная их вы сможете защитить себя от подобного воздействия со стороны других людей. А поскольку это не закрытые знания буддистских кланов, а общедоступная информация, и вовсе не мы первыми начали ее распространять, не сомневайтесь это коснется и вас лично. И, наконец, самая мощная техника наведения транса. Тройная спираль Милтона Эриксона.

Как вы видите на иллюстрации спираль состоит из трех не связанных между собой маленьких историй. И на практике это выглядит следующим образом:

Вы начинаете рассказывать первую историю, и в момент, когда подходите к самому интересному без всякой связки переходите ко второй истории.

Рассказываете вторую историю опять до кульминационного момента и вновь без связки переходите дальше.

Третья история должна содержать собственно текст внушения предпочтительно, если он будет составлен при помощи техник манипуляции сознанием, речь о которых еще впереди. Итак, вы произносите третью историю, содержащую текст внушения и без перерыва возвращаетесь ко второму рассказу, завершая его.

После этого заканчиваете первую историю, с того места, где прервали ее.

Обратите внимание на детали, здесь важно все. Если вы просто, бессистемно перескакиваете с одного на другое - это не тройная спираль - это забалтывание. Если вы делаете большие паузы между историями - это не спираль - это пять, непонятным образом, связанных изречений, конечно эффект будет, хотя бы из-за того, что вы вызовете замешательство у своего собеседника - такого он наверняка еще не слышал, что ж используйте замешательство для своей пользы. Но мы хотели, что бы вы, если уж решили делать гипноз, делали это красиво, поэтому пример:

Когда, я впервые узнал о эриксоновском гипнозе, а это было лет восемь назад. Я подумал: "как хорошо, теперь то о чем я догадывался и знал на уровне интуиции, я могу использовать осознанно". И я стал искать дополнительную литературу, много читал, пробовал применять на практике то, что узнавал из книг и из общения с другими специалистами. И у меня постоянно возникал один вопрос: "Можно ли при помощи этого гипноза сделать из человека зомби?"

А не так давно меня пригласили прочитать курс лекций для будущих охранников высшего класса. Знаете ли им это, крайне полезно - уметь управлять другим человеком без насилия. И перед началом занятий ко мне подошел организатор и сказал: " Тебя не будет смущать если на занятиях будут присутствовать два человека из органов, ну ты понимаешь, им тоже интересно".

Я не знаю, встречали ли вы по-настоящему удачливых людей. В них есть что-то такое, что притягивает к ним. Знаете, это называют харизмой. Один из таких людей сказал мне однажды: "секрет везения в том, как ты оцениваешь происходящее с тобой "

А тот тренинг, на котором присутствовали сотрудники органов прошел гладко, как впрочем и многие другие. И я искренне надеюсь, что все кто там был получили нужную им информацию, и, что не менее важно научились ее использовать.

Что касается вопроса о зомбировании при помощи эриксоновского гипноза, то я думаю: это крайне сложно. Пока у человека сохраняется его система ценностей - он твердо стоит на ногах. Ценности могут быть разрушены по-разному, например сильные наркотики, вы знаете, что я имею ввиду, наркоман не имеющий очередной дозы и так уже зомби. Причем здесь гипноз?

Часть 6

Секрет тройной спирали Эриксона в том, что сознание уплывает вслед за содержанием рассказов, поэтому они должны быть интересными для слушателя. А когда вы перескакиваете с одной истории на другую сознание запутывается. Сознание обречено во всем искать смысл. И в это время вы вставляете своё внушение. В этот момент запутывавшееся сознание беспомощно. И внушение попадает прямо в подсознание, что нам в в общем-то и требовалось.

Теперь настало время для последней темы: Манипуляция сознанием другого человека.

Здесь также существуют несколько техник, начнем с самых простых.
Речевые техники.

Трюизмы.

Трюизм - это самое очевидное утверждение.

Значения этого слова:

* утверждение, которое находится в строгом соответствии с действительностью. * банальная истина.

Если вы в процессе переговоров говорите оппоненту: " ...иногда люди принимают решения под влиянием чувств.....люди часто чувствуют облегчение после того, как заключают договор... и так далее", то вы маскируете определенные инструкции под рассуждения. И это работает !

Попробуйте, ради спортивного интереса создать подходящие для вашего бизнеса трюизмы и используйте их в переговорах.

Трюизмы применяются для того, чтобы вызвать желательную для вас поведенческую реакцию.

Трюизм на наведение транса "Каждый погружается в транс по-своему".

Трюизм на создание установки на обучение " Опыт - великий учитель".

Трюизм на забывание: "Люди умеют забывать то, что они знают".

Следующая техника: Допущения.

Делается допущение возникновения определенной поведенческой реакции. Эти предложения конструируются с помощью оборотов речи, указывающих на время или последовательность действий.

Типичные обороты речи используемые в этой технике:

* до того, как ... * после того, как ... * в течение.... * по мере того, как... * прежде, чем ... * когда ... * в то время, как ...

Например: "Прежде, чем сообщить мне, над какой проблемой вы хотите работать, сделайте глубокий вдох".

"Прежде, чем войти в транс, сделайте глубокий вдох и медленный выдох".

"Прежде, чем вы согласитесь с моим предложением, взгляните на эти схемы".

Придумайте несколько фраз построенных по этому принципу и используйте их в своем бизнесе.

" Прежде, чем вы захотите пройти у нас продвинутый курс, прослушайте внимательно всю кассету."

Использование противопоставлений.

Здесь рассматриваются две поведенческие реакции, которые можно противопоставить. Используя противопоставления полезно опираться на кинестетику, чтобы создать у человека убеждение в наличии противоположностей.

Например: "Чем сильнее вы стараетесь оказать сопротивление, тем скорее вы поймете, что оно напрасно"

"Чем тяжелее кажется проблема, тем легче оказывается подходящее решение".

" Чем тяжелее дается вам изучение этого курса, тем легче будет его практическое применение."

Придумайте несколько фраз, которые можно использовать в вашем бизнесе.

Выбор без выбора.

"Ты хочешь пойти спать прямо сейчас или после того, как уберешь игрушки".

"Вы хотели бы войти в транс с открытыми глазами или с закрытыми"

"Вы сможете применять полученные знания сразу или после небольшой тренировки".

Этот прием активно применяют хорошие продавцы и торговые агенты.

" Вы хотите заплатить наличными или чеком ?", как будто вопрос о покупке уже решен.

Вы предоставляете человеку на выбор несколько возможностей, каждая из которых вас вполне устраивает.

Право выбора.

При применении этого типа внушений, привлекая своей интонацией внимание человека к той реакции, которую хотите у него вызвать, вы предлагаете ему полную свободу выбора. Таким образом вы оказываетесь в беспроигрышной ситуации, поскольку каждая реакция есть ваш успех. Человек же чувствует облегчение, так как начинает понимать, что не должен реагировать каким-либо определенным образом. Одна тонкость: слегка измените голос, когда будете произносить ту реакцию, которую собираетесь вызвать.

"Вы можете сделать заказ по телефону, или прямо сейчас, или не делать вовсе".

Отличие от предыдущего приема в том, что вы говорите и ту реакцию, которая вас не устраивает, но говорите ее пренебрежительным тоном.

И теперь самая мощная техника манипуляции сознанием.

Она называется -

Якорная техника.

Более подробно о якорях и работе с ними вы можете познакомиться прослушав, курс MAGIC OF WORD "Нейролингвистическое программирование. Базовые техники"

Сначала, вновь определим понятия. Что такое якорь.

У каждого из вас есть такая песня или мелодия, услышав которую вы вспоминаете свое прошлое, и как бы возвращаетесь в то время.

У каждого из вас образ смеющегося ребенка вызывает определенные чувства.

У каждого из вас есть такое место на теле прикосновение к которому вам приятно и может быть вы вспоминаете свою маму или кого-то еще.

У каждого из вас есть якоря и этих якорей очень и очень много. И якоря могут быть в любой модальности и зрительные, и слуховые, и кинестетические.

Итак, якорь это нечто из внешнего мира (звук, образ, прикосновение). И когда якорь воздействует на вас, в ответ вы начинаете испытывать вполне определенные чувства, причем каждый раз одни и те же.

Большинство якорей, которые вы имеете в настоящий момент были установлены вами самими или другими людьми неосознанно и поэтому их действие не предсказуемо. Вы сами не знаете, как отреагирует ваше сознание на то или иное касания вашего тела. Сознание часто не может объяснить почему какая-либо мелодия вызывает в нас грусть или иное чувство.

Теперь, зная эту технику, у вас появилась возможность делать это осознанно. Якорь можно использовать для вызывания любого чувства вновь и вновь. Вы можете установить якорь, который

будет вызывать у другого человека нужные вам чувства даже тогда, когда вас нет рядом. Якорь можно использовать таким образом, что вы сами получите доступ к любому ресурсу который вам необходим.

Ресурс - это любое внутреннее переживание человека. Каждый человек обладает любым ресурсом, который имеет свое название, но не каждый человек имеет свободный доступ к своим ресурсам. Чтобы получить этот доступ вам нужно знать, как называется то чувство, которое вам необходимо. Возможно в этом и есть магия слова, если вы понимаете, что я имею в виду.

Примеры ресурсов:

* Спокойствие * уравновешенность * рассудительность * способность к предпринимательству * способность к убеждению других * способность к публичным выступлениям * уверенность за рулем автомобиля * неотразимость в качестве любовника

Невозможно перечислить и сотую часть ресурсов. Еще раз ресурс это любое переживание, или чувство, или способность. И если некий ресурс есть у какого-либо человека, пусть вы даже не знакомы лично, знайте этот ресурс есть и у вас. Если ресурс имеет свое название в языке, то он реально существует.

Часть 7 (окончание)

Как установить якорь.

Сначала рассмотрим как это делается на другом человеке или группе людей.
Установка якоря у другого человека.

Например вам нужно вызвать у кого-то чувство доверия (или страха, или любви, или внимание, или любое другое) и закрепить его с помощью якоря, чтобы затем иметь прямой доступ к выбранному ресурсу.

Последовательность действий такая:

Первое, вы своим вопросом вызываете у другого человека воспоминание о том времени, когда он реально переживал нужное вам чувство.

- Когда в последний раз ты испытывал искреннее доверие и не был этим разочарован?

Если у человека нет опыта переживания нужного вам ресурса. Допустим, что человек никогда никому не доверял, что само по себе маловероятно - задайте другой вопрос:

"Что ты почувствуешь, когда поймешь, что доверяешь кому-то ?"

Смысл задавания этих вопросов в том, чтобы человек прямо сейчас пережил чувство доверия. Вы должны поймать момент наивысшего переживания доверия и на пике переживания поставить якорь. Якорем может стать: любое прикосновение, любой звук, любое ваше движение если оно находилось в поле зрения другого человека. Отметим, что кинестетический якорь более мощный и ему очень сложно сопротивляться. Поэтому при возможности ставьте кинестетические якоря, прикасаясь к другому человеку.

Теперь можно проверить результат работы. Когда вы воспроизводите якорь максимально точно - у другого человека в ответ возникает то чувство, которое вы им закрепили. Если сделать якорем

звонок телефона, то каждый раз когда будет звонить телефон у человека будет это чувство. Эта техника очень похожа и имеет много общего с опытами академика Павлова по поводу условных рефлексов.

Звонок телефона вызывает доверие, стимул - реакцию, стимул это якорь, а ресурс - реакция, якорь вызывает ресурс.

Иногда возникает возможность поставить якорь без задавания вопросов, например человек сам во время переговоров начинает рассказывать о том времени, когда кому-то еще можно было доверять. В это время он погружается в транс воспоминания и вам остаётся лишь аккуратно присоединиться к нему и установить якорь.

Несколько замечаний по поводу якорной техники, правила, которые следует соблюдать.

Якорь устанавливается на пике переживания, тогда, когда человек максимально погружен в это чувство.

Якорь должен воспроизводиться с максимальной точностью.

* если это кинестетический якорь то касание должно повторяться в том же месте, что и впервые, когда вы его устанавливали с тем же усилием, с тем же давлением и так далее. * если это был звук вашего голоса, то он должен быть таким же когда вы воспроизводите якорь: тот же тембр, та же громкость и так далее. * если это было движение, которое видел ваш собеседник то и оно должно повторяться в точности.

Теперь несколько слов о том, как использовать якорную технику применительно к самому себе.

Первое. Выберите тот ресурс в котором вы нуждаетесь и к которому у вас пока нет прямого доступа.

Второе. Вспомните было ли в вашей жизни время, когда вы имели тот ресурс о котором идет речь. Пусть непродолжительное или ресурс был не очень выражен.

Если такие случаи были, то вспомните это время хорошенько, представьте, что вы отправились в свое прошлое и прямо сейчас переживаете те чувства, которые у вас были тогда, когда вы имели доступ к ресурсу.

На пике воспоминаний установите якорь, лучше кинестетический, то есть коснитесь рукой, например колена или подбородка. На самом деле не важно какого места вы коснетесь, важно, что с этого момента в этом месте будет находиться якорь нужного вам ресурса. И вы имеете к нему свободный доступ тогда, когда вам это нужно. Если вы пожелаете вы можете сделать еще и следующее. Например вы знаете, что ресурс вам необходим тогда, когда вы приходите на прием к своему начальнику можно сделать так, что его лицо или вид его кабинета будут вызывать ресурс. Для этого представьте, как выглядит его лицо или кабинет и когда образ будет ярким и четким коснитесь якоря. Повторите раз пять это упражнение: представьте образ - коснитесь якоря - отвлекитесь.

С этих пор тот образ, который вы выбрали будет сам по себе запускать нужный вам в этот момент времени ресурс.

Примечание. Если в вашем личном опыте нет ни одного воспоминания о том, что этот ресурс был у вас в прошлом, но вы уверены в том, что это возможно, что у кого-то - то этот ресурс есть, пусть это даже литературный герой. В этом случае вам нужно представить, как бы вы себя почувствовали, если бы у вас появился необходимый ресурс и закрепить при помощи якоря

возникшее чувство, если конечно вы были удовлетворены им.

Якорная техника имеет очень широкое применение, более подробно вы можете познакомиться с ней по литературе о Нейро-Лингвистическом программировании или по соответствующей кассете MAGIC OF WORD.

Для нашей сегодняшней темы нам важно, что при помощи якоря мы можем закрепить любое переживание у другого человека и вызывать это переживание тогда когда нам это нужно.

Также вы уже знаете, как использовать якоря для получения доступа к собственным ресурсам.
Выводы

Теперь у вас есть вся необходимая информация о том, что такое Эриксоновский гипноз и основные приемы и техники с помощью которых вы можете наводить транс и проводить нужные вам внушения.

Напомним схематично порядок ваших действий.

Сначала вы присоединяетесь к другому человеку при помощи позы тела, дыхания, микродвижений, и, используя также, психологическое присоединение.

Затем вы пробуете ведение и если партнер идет за вами - значит раппорт установлен и вы переходите к следующему этапу.

Третий этап - наведение транса при помощи уже известных вам приемов.

Четвертый этап - проведение внушения или манипуляция сознанием.

Выход из транса произойдет сразу после того, как вы прекратите общение и, например, уйдете из кабинета. Поэтому никаких специальных действий для вывода из транса предпринимать не нужно.

Возможно, что некоторые из вас сейчас испытывают замешательство относительно того, как применять эти знания на практике. Упражнение, которое мы приводим в конце поможет вам изменить это замешательство на понимание. Упражнение полезно выполнить после того, как вы хотя бы три раза прослушаете всю кассету, потому, что основа понимания в структурировании имеющейся информации, то есть сначала нужно получить информацию, а затем ее особым образом изменить при помощи упражнения, которым мы заканчиваем наш курс.

Упражнение: Превращение замешательства в понимание.

Подробное объяснение механизма упражнения можно прочитать в литературе по Нейролингвистическому программированию.

Подумайте о чем-то, что вы по-настоящему понимаете. Это может быть любая деятельность знакомая вам. Пусть даже она по смыслу очень далека от ведения переговоров и использования Эриксоновского гипноза. Главное, чтобы у вас было ощущение понимания этой деятельности.

Представьте её в виде некоторого зрительного образа. Обратите внимание и запишите на бумаге так называемые субмодальные характеристики.

Вы уже знаете, что есть зрительная модальность, то - из чего она состоит и есть субмодальности.

Например ваш зрительный образ может быть:

* цветным или черно-белым, * вы можете видеть себя со стороны или вы видите ситуацию как бы своими глазами * образ может быть неподвижным, как фотография или таким, как кино, * образ может быть четким или расплывчатым, * ярким или тусклым, * он может иметь звук или не иметь его.

Итак, запишите на бумаге в столбик, как можно больше таких субмодальных характеристик образа-понимания.

После этого подумайте о том, как вы представляете себе вашу деятельность, когда вы успешно используете Эриксоновский гипноз. Представьте соответствующий зрительный образ. И теперь посмотрите на его субмодальные характеристики. Также запишите их на бумаге, напротив характеристик образа понимания.

Как он выглядит...

Запишите ответы на следующие вопросы:

* образ цветной или черно-белый; * вы видите себя со стороны или нет; * образ, как фотография или как кинофильм; * он четкий или нет; * яркий или тусклый.. * есть звуки или нет

Сравните два списка.

Первый, где записаны субмодальные характеристики образа-понимания и второй, с характеристиками образа-замешательства.

Я уверен, что вы обнаружите субмодальные различия. Это именно те различия, которые создают разницу между пониманием и замешательством относительно чего бы то ни было. Это может звучать фантастично и, если вы пока не знакомы с Нейро-Лингвистическим программированием вероятно так оно и есть, но мы предлагаем вам - измените те субмодальные характеристики образа "использование Эриксоновского гипноза", сделайте этот образ таким, как образ понимания. Нужно добиться, чтобы эти два образа были похожи друг на друга, но не по содержанию, а по тому, как они выглядят и вслед за этим вы почувствуете понимание того, как работает Эриксоновский гипноз.

Наш мозг особым образом кодирует все, что он понимает и если мы сознательно закодируем так же, как понимание нечто относительно чего у нас есть достаточно информации, но пока нет понимания, то понимание приходит как бы само по себе. Что собственно и делает приведенное упражнение.

Оглавление

Эриксоновский гипноз	1
менеджмент человека	1
гипноз - это передача образов	1
присоединение	2
Часть 2	3
присоединение при помощи позы тела	4
при помощи дыхания	4
к микродвижениям	4
движения глаз	5
Часть 3	6
Часть 4	8
Часть 5 Стратегия: скажите ДА	11
Часть 6	14
Трюизмы	15
Следующая техника: Допущения	15
Использование противопоставлений	15
Выбор без выбора	16
Право выбора	16
Якорная техника	16
Часть 7 (окончание).....	17
Как установить якорь	17
Упражнение: Превращение замешательства в понимание.....	19