

**Сергей Анатольевич Горин**  
**А вы пробовали гипноз? Плюс часть II: по письмам**  
**читателей. Легендарный бестселлер и его современное**  
**продолжение от живого классика НЛП**

*Психологический бестселлер (Эксмо) –*

**С Е Р Г Е Й   Г О Р И Н**

# **А ВЫ ПРОБОВАЛИ ГИПНОЗ?**

**ПЛЮС**

## **ЧАСТЬ II: ПО ПИСЬМАМ ЧИТАТЕЛЕЙ**

**ЛЕГЕНДАРНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ  
ПРОДОЛЖЕНИЕ ОТ ЖИВОГО КЛАССИКА НЛП**

«Сергей Горин. А вы пробовали гипноз? Плюс часть II: по письмам читателей. Легендарный бестселлер и его современное продолжение от живого классика НЛП»: Эксмо; Москва; 2018

ISBN 978-5-04-089021-7

## Аннотация

*«А вы пробовали гипноз?» – бестселлер, проверенный временем, а его автор Сергей Горин – крупнейший специалист по эриксоновскому гипнозу и легенда НЛП в России. Новое издание объединило под одной обложкой и знаменитый бестселлер, и его продолжение, из которого вы узнаете о разнообразных способах использования гипноза как в реальной жизни, так и в Интернете. Благодаря приемам, представленным в книге, вы сможете оказывать влияние на людей, завоевывать доверие и добиваться любых поставленных целей. Пошаговые инструкции и упражнения, множество примеров и легкий стиль изложения позволяют изучить технологии гипноза самостоятельно.*

*Из этой книги вы узнаете:*

*[ul]Как влиять на людей и получать от них желаемое*

*Что поможет договориться обо всем с любым человеком*

*Как успешно продавать что угодно – в Интернете и не только*

*Почему гипноз эффективен для работы и бизнеса?[/ul]*

## Сергей Горин

**А вы пробовали гипноз? Плюс часть II: по письмам читателей. Легендарный бестселлер и его современное продолжение от живого классика НЛП**

© Сергей Горин, текст, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2018

\* \* \*



**Сергей Горин** – крупнейший специалист по нейролингвистическому программированию и эриксоновскому гипнозу, легенда НЛП в России. Проходил обучение

на семинарах Роберта Дилтса, Джона Гриндера, Дэвида Гордона, Бетти-Элис Эриксон.

*«Вам повезло. Книга, автор которой Сергей Горин, – это всякий раз Событие с большой буквы. И эту его книгу стоит прочесть каждому, кто считает себя умным читателем. Книга написана моим другом, живым классиком, чья способность ставить смелые эксперименты над своей собственной жизнью восхищает меня не меньше, чем его писательские таланты или любовь к истине. Желаю вам таких же открытий и озарений, что достались на мою долю».*

**Андрей КЁНИГ,**

*генеральный директор Московского Центра НЛП*

## Книга 1 Мой первый бестселлер

### *Посвящение*

*Двум Виталиям, Олегу, Игорю, Юре, Рите и двум Наташам, которые мотивировали меня к написанию этой книги.*



### **Предисловие автора, которое необходимо прочесть до приобретения книги**

Когда я впервые предложил коммерсантам изучать гипноз, их это удивило. Поэтому книгу я начну так же, как начинал свои лекции – с примера успешного применения гипноза при работе с людьми *не* в кабинете психотерапевта.

Пример взят из детективной повести Д. Уэстлейка «Проклятый изумруд». <sup>1</sup> Один из сюжетных поворотов там состоит в том, что преступники хотят украсть изумруд из банковского сейфа. При этом ограбить банк невозможно – он слишком хорошо защищён. Можно, правда, легально войти в помещение, где стоят сейфы, – для этого надо стать клиентом банка; но и тут есть препятствие: каждый сейф открывается двумя ключами, один из которых хранится у клиента, а другой – у охранника, имеющего фотографии всех клиентов. Тот ключ, который принадлежал владельцу сейфа с изумрудом, преступники уже добыли, но ведь охранник не откроет чужой сейф! А что, если применить... гипноз?

«...Альберт Кромвель (охранник) жил в квартире на двадцать седьмом этаже в Верхнем Вест-Сайде и добирался домой на метро. В тот день, когда он вошёл в лифт, рослый импозантный мужчина с черным пронзительным взглядом, высоким лбом и густыми черными волосами, в которых начинала серебриться седина, вошёл в лифт вместе с ним.

– Вы уже видели эти цифры? – спросил мужчина глубоким зычным голосом.

Удивлённый Альберт повернулся к соседу: незнакомые люди не разговаривают в лифте.

– Прошу прощения?..

Кивком головы импозантный мужчина указал на ряд номеров, светящихся над дверью.

– Я говорю об этих цифрах. Посмотрите на них! Обратите внимание на регулярность движения, – продолжал своим звучным голосом странный попугайчик. – Как приятно видеть хорошо налаженный механизм, действующий безотказно, регулярно смотреть на номера, зная, что за каждым номером последует другой. Смотрите на номера. Произносите их вслух, если хотите, это успокаивает после работы. Так хорошо, что есть возможность отдохнуть, возможность смотреть на эти номера, чувствовать, как тело расслабляется, расслабляется, чувствовать себя в безопасности, смотреть на номера, следить за ними, чувствовать, как каждый мускул расслабляется, каждый нерв расслабляется, чувствовать, что можно наконец прислониться к стене и расслабиться, расслабиться, расслабиться. Теперь больше ничего не существует, кроме цифр и моего голоса.

Импозантный мужчина замолчал и посмотрел на Альберта, прислонившегося к стене лифта и устремившего бессмысленный взгляд на цифры поверх двери.

Погас двенадцатый. Альберт Кромвель смотрел на номера.

– Вы слышите меня? – спросил импозантный мужчина.

– Да.

– В ближайшие дни в банке, где вы работаете, к вам обратится человек. Вы меня понимаете?

– Да, – ответил Альберт.

– Человек скажет вам: «Ларёк с афганскими бананами». Вы меня понимаете?

– Да.

– Что скажет вам человек?

– Ларёк с афганскими бананами.

– Очень хорошо, – сказал импозантный мужчина. Зажёгся номер семнадцатый. – Вы по-прежнему чувствуете себя совершенно расслабленным, – продолжал он. – Когда человек скажет вам: «Ларёк с афганскими бананами», вы сделаете то, что он велит. Вы меня поняли?

– Да, – ответил Альберт Кромвель.

– Что вы сделаете, когда человек скажет: «Ларёк с афганскими бананами»?

– Я сделаю то, что он мне велит, – ответил Альберт Кромвель.

– Очень хорошо. Это очень хорошо, у вас все будет очень хорошо. Когда человек покинет вас, вы забудете, что он приходил. Понимаете?

– Да.

– Что вы сделаете, когда он вас покинет?

---

<sup>1</sup> Уэстлейк Д. Проклятый изумруд. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1990.

– Я забуду, что он приходил.

– Превосходно, молодец, всё хорошо. – Импозантный мужчина протянул руку и нажал на кнопку двадцать пятого этажа. – Когда я вас покину, вы забудете наш разговор. Когда вы доедете до вашего этажа, вы будете чувствовать себя расслабленным, вам будет очень, очень хорошо. Вы не будете вспоминать наш разговор до того времени, пока человек не скажет вам: «Ларёк с афганскими бананами». Тогда вы сделаете то, что велит этот человек, а когда он уйдёт, вы забудете наш разговор, забудете человека, который к вам приходил. Вы сделаете это?

– Да, – ответил Альберт Кромвель.

Над дверями лифта зажегся номер «25». Лифт остановился. Двери раздвинулись.

– Молодец, очень хорошо, – сказал импозантный мужчина, выходя из кабины. – Очень хорошо.

Дверь закрылась, и лифт поднялся до двадцать седьмого. Альберт встряхнулся и вышел из кабины. Улыбаясь, он направился по коридору упругой походкой. Он чувствовал себя отдохнувшим и бодрым, короче говоря, он чувствовал себя превосходно...»

Дальше в повести все произошло именно так, как приказал гипнотизёр, и моим слушателям это кажется удивительным и даже фантастичным. На самом деле здесь удивительно другое – то, что автор непритязательного детективного чтива абсолютно точно, **профессионально точно** описал применение одной из техник эриксоновского гипноза, которому посвящены мои лекции и эта книга. Прочитав её, вы, разумеется, ещё не сможете наводить и использовать гипнотический транс столь же изящно, как импозантный мужчина в лифте, но вы будете **знать**, как это можно сделать, и, если захотите, будете иметь все необходимые для этого навыки.

Существует ряд причин, по которым эта книга может стать довольно дорогой, а значит, может оказаться вам не по карману. Так что выбор – читать её или не читать – остаётся за вами... По форме эта книга является семинаром, на котором люди учатся гипнозу (иногда вы будете присутствовать в зале, среди участников). Если найдёте себе партнёра для выполнения описанных здесь упражнений, можете пользоваться книгой как самоучителем. Если не найдёте – пусть она будет для вас справочником, учебником по манипуляции сознанием... Или просто лёгким чтением.

Если вы талантливы в общении и манипуляциях людьми без всякого гипноза – **вам не надо читать эту книгу**.

## Предисловие автора к изданию 2017 года

К ранее сказанному считаю нужным добавить, что при написании книги ставил себе достаточно скромную задачу. Я хотел передать концепцию Милтона Эриксона так, как если бы Эриксон работал в России, писал на русском языке и был таким же деревенским врачом, как и я в то время, в 1993 году. Кажется, это получилось.

### Глава 1

## Основы поведения гипнотизёра

### Введение (теория гипноза)

Говоря о гипнозе, люди часто имеют в виду что-то почти сверхъестественное («...он к нему подошёл, загипнотизировал и сказал: «Дай сдачу с десятки, как с сотни», – и тот так и сделал»). Бывают там и такие вещи, и мы о них будем говорить, но в основном это – исключения. Мы же займёмся правилами гипноза, изучая их от простого к сложному, чтобы вы поняли, что гипноз – естественное следствие применения определённых навыков.

Немного теории. Чтобы представить себе, что такое «гипноз», достаточно вспомнить школьный курс анатомии и физиологии человека – теорию И. П. Павлова с её процессами

возбуждения и торможения в коре головного мозга. Там все просто: в состоянии бодрствования в коре преобладает процесс возбуждения, в состоянии сна – процесс торможения, а гипноз – это очаг возбуждения в заторможенной коре. Вся кора спит, но команды гипнотизёра поступают в мозг через этот очаг, и, поскольку спящий мозг не может критически осмыслить их, гипнотизируемый выполняет эти команды, тут же забывая об этом. Теория достаточно удобная, но если следовать только ей, мы наталкиваемся на ряд ограничений.

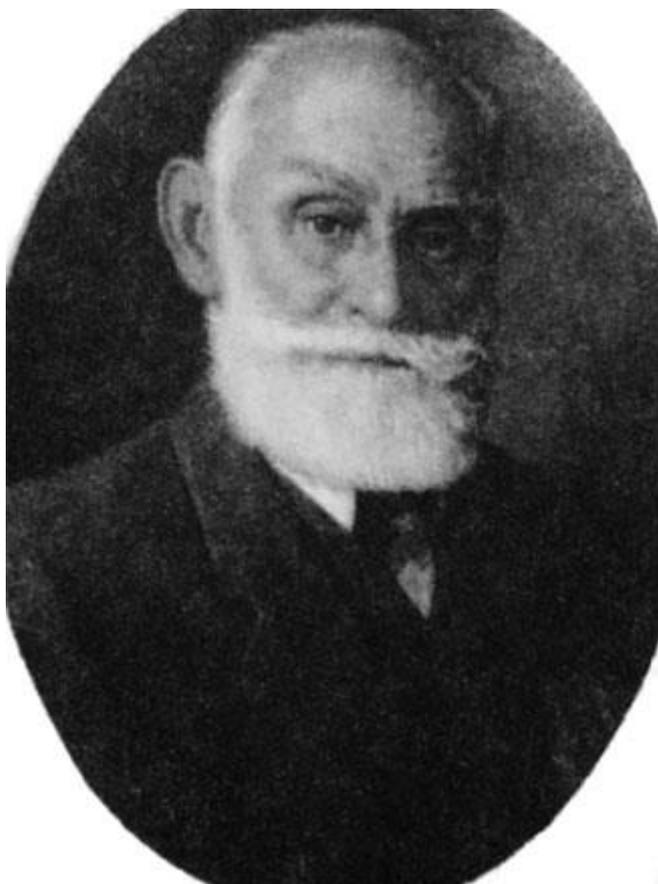
Во-первых, гипноз по Павлову – это всегда *сон*. Значит, для того, чтобы привести человека в гипнотическое состояние (торможение коры головного мозга с очагом возбуждения в ней) и начать им управлять, его надо сначала *усыпить* (термин «гипноз», введённый в XVIII веке Брэдом,<sup>2</sup> в переводе с греческого означает «сон» – Павлов не стал спорить с таким истолкованием данного состояния). Во-вторых, раз человека надо усыплять, то кто-то заснёт, а кто-то – нет: появляются такие понятия, как гипнабельность (способность конкретного человека погружаться в гипнотический сон) и внушаемость (способность конкретного человека выполнять приказы гипнотизёра некритично). В рамках павловской теории эти понятия имеют смысл, но все ли явления охватываются этой теорией?



Дж. Брэд

---

<sup>2</sup> Джеймс Брэд (James Braid; 1795–1860) – шотландский врач, исследователь явлений так называемого животного магнетизма, давший им название «гипноз».



И. П. Павлов

Оказывается, не все. Чтобы это доказать, я приведу фрагмент из монографии А. М. Свядоца, большого специалиста в области гипноза, – «Неврозы и их лечение». Это самонаблюдение, записанное одной женщиной.

«...Мне 47 лет. Я несуетерна. 30.09.75 г., находясь в командировке в Москве, я вошла в парк, села на уединённую скамейку и занялась чтением своей рукописи. Ко мне подошла цыганка, на её голос я подняла голову; поодаль стояло ещё несколько цыганок.

Цыганка начала говорить, а я послушно выполнять её указания. «Я не цыганка, а сербиянка, – повторила она два раза, – я родилась с рыбьим зубом (повторила 2 раза). Достань монету, заверни её в бумажные деньги. Повторяй за мной: «Деньги, мои деньги». Зажми деньги в руке». Далее следует провал памяти. Денег у меня она не отнимала, но показала мне свою руку, в которой денег не оказалось; в моей, разумеется, их тоже не стало. Тогда я встала, а она мне сказала: «Денег не жалея, они вернуться» Я отлично понимала, что этого не будет; другая цыганка стала просить у меня денег, я сказала: «У меня только мелкие монеты, я не могу их дать, а то мне не доехать до дома». Третья попросила у меня конфету для ребёнка, и я дала ей (у меня в сумке был виден кулёк с конфетами). Я направилась к более людному месту, и одна из цыганок пошла за мной. Она мне сказала: «Сними кольцо, чтобы ты хорошо жила». В ответ я сказала что-то вроде: «Я не верю». «Сними кольцо! – повторила она, – а то не доедешь до дому, ты вся почернеешь!» Я ответила, что не боюсь, но сняла кольцо, но не золотое (обручальное), а серебряный перстень, бывший на левой руке. «Нет, другое кольцо, а то жизнь будет белая». Я надела кольцо снова. «Сними другое кольцо, чтобы я хорошо гадала». Я сказала: «Девушки, вы неплохо заработали, но денег мне не жаль, а кольцо обручальное», – однако сняла его, но держала руку в кармане и сказала: «Ну, я сняла, сняла!» Тут мы вышли на солнечное и людное место, и я прогнала её. Видимо, на моем лице был страх, потому что она говорила: «Ты меня не бойся!»

Все время я была в полном сознании, видела окружающие предметы, деревья, людей, глаза первой цыганки, её ладонь (обратила внимание на то, что она была небольшая и

тёмная), янтарные серьги в ушах второй цыганки (её бы я узнала)...»<sup>3</sup>

За самонаблюдением идёт характеристика, которую дал этой женщине А. М. Свядош: «...по характеру общительная, властная, умеет быть сдержанной. При экспериментально-психологических пробах повышенной внушаемости не обнаруживает. Не гипнабельна».

Интересно, правда? Взяли прямо с улицы простую *негипнабельную* женщину и ухитрились среди бела дня загипнотизировать её, не усыпляя! Каким способом?.. И тут мы обращаемся к разновидности гипноза, которая не является пока ни широко известной, ни классической – к *эриксоанианскому (или эриксоновскому) гипнозу*. К счастью, его не так уж трудно изучить, и полученные при изучении навыки легко усовершенствовать – для этого достаточно начать ими пользоваться.

Для того чтобы теоретически обосновать эриксоанианский гипноз, нам даже не придётся уходить от павловской теории. Я уже говорил, что она достаточно удобна – особенно если выделить в ней главное: понятие о гипнозе как разном состоянии всей коры головного мозга и одного её участка. Гипноз можно представить не только как *сон* коры и бодрствование какого-то очага, но и как *бодрствование* коры и особо возбуждённое состояние, *сверхбодрствование* этого очага. На этом представлении основана теория сверхбодрствования, в которую хорошо вписывается эриксоанианский гипноз без привычных гипнотических атрибутов (пристального взгляда, пассов руками, команды «Спать!») и без понятия гипнабельности.

...Давний спор о способности человека поддаваться гипнотическому воздействию и научиться воздействовать на других, думаю, не может быть разрешён хоть сколько-нибудь однозначно. Те, кто работает в понятиях классического гипноза, любят фразу: «Все пишут, но не каждый писатель; все рисуют, но не каждый – художник; все внушают, но не каждый – гипнотизёр». Может быть, они правы. Я, со своей стороны, занимаясь гипнозом около 15 лет, обнаружил, что как нет людей, совсем не поддающихся гипнотическим манипуляциям, так, скорее всего, нет и людей, совсем не способных этому научиться. В своё время вряд ли кто-нибудь мог бы сказать, что у американского юноши, страдающего дальтонизмом, лишённого музыкального слуха, перенёсшего полиомиелит и прикованного к инвалидной коляске, есть способности к гипнозу. Но именно он, Милтон Эриксон, стал одним из лучших гипнотизёров мира и дал своё имя новому направлению в искусстве влиять на людей...

Вот на этом наша теория, пожалуй, закончилась, и теперь пойдёт только практика – простая и эффективная.

### Подстройка (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: Когда мы общаемся с кем-нибудь и хотим, чтобы человек принял нашу точку зрения или почувствовал по поводу какого-то события то же, что и мы, у нас есть два пути. Первый путь – убеждение, логические аргументы, второй – внушение. В обыденной жизни мы пользуемся и тем, и другим без всяких семинаров и вроде бы понимаем, каким способом достигаем своих целей, хотя это не всегда легко определить. Давайте всё же для ясности определимся в понятиях.

Итак, убеждая, мы привлекаем какие-то логические аргументы: «Я прав поэтому, поэтому и поэтому». В таком случае, что такое доверие с позиций убеждения, логики? Что значит: «Я этому человеку доверяю *сознательно*»?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Ну, я его хорошо знаю или уже вёл с ним дело...

С. ГОРИН: То есть, во-первых, сознательное доверие никогда не возникает с первой встречи. Да, *сознательно* я могу доверять кому-то, если я уже вёл с ним дела, раза три он уже выполнял свои обещания, и вот в четвёртый раз он мне что-то предлагает или что-то

---

<sup>3</sup> Свядош А. М. Неврозы и их лечение. – М.: Книга по Требованию, 2012.

просит, и я уже знаю, что верить ему можно – три раза он меня не обманул... Таким образом, **сознательное доверие** – это просто статистический подход, прогноз на будущее на основании прошлых событий.

А что такое неосознанное, **подсознательное доверие**? «Он мне что-то предложил, и я сразу ему поверил», не так ли? Возможны, конечно, варианты исполнения – такой: «...и я, дурак 60-летний, ему поверил». Или женский вариант: «Он мне сказал, и я за ним пошла». Об этом говорят ещё «окрутил, околдовал» – можно другие слова найти, но главным будет то, что подсознательное доверие с логикой никак не совмещается, это разные категории.

Не знаю, как в коммерции, но в гипнозе основной является именно эта вторая категория – **подсознательное доверие**. Её называют раппортом (в терминах классического гипноза раппортом называют связь гипнотизёра и гипнотизируемого, но вы скоро поймёте, что это – то же самое явление). Для того чтобы подействовало **внушение**, надо сначала создать раппорт, то есть создать очаг сверхбодрствования в коре головного мозга, о чём я вам говорил раньше. И для того чтобы это сделать, есть несколько простых приёмов. Вы их сейчас освоите.

### **Подстройка к позе**

Первый приём – подстройка к позе. Когда вы создаёте раппорт, вам следует сначала принять ту же позу, что у партнёра – отразить позу партнёра. (Пока для простоты мы будем исходить из того, что в деловом общении мы беседуем с одним человеком, лицом к лицу. Есть приёмы для воздействия на группу, о них будет сказано позже, но начнём с этой наиболее частой ситуации – один на один). Попрактикуйтесь в этом.

### **Упражнение 1**

Выполняется в группах по трое. Первый участник, назовём его партнёр А, принимает какую-то позу стоя или сидя. Второй участник, партнёр Б, встаёт или садится напротив и полностью отражает, воспроизводит собой позу партнёра А. Третий участник, партнёр В, будет режиссёром: после того как партнёр Б решит, что он уже в точности воспроизвёл позу партнёра А, режиссёр подойдёт и своими руками исправит ошибки. Каждый из вас должен побыть в этих ролях по очереди 2–3 раза. Начинайте.

### **Обсуждение**

С. ГОРИН: Что в упражнении оказалось для вас простым? Что – сложным?

ОЛЕГ: Я не совсем понял – мне надо отразить позу партнёра так, как выглядело бы его отражение в зеркале?

С. ГОРИН: Не обязательно, вас смутило слово, которое я употребил. То, чем вы занимаетесь, называется **подстройкой, отражением, присоединением, настройкой, отзеркаливанием** – выбирайте любой из этих терминов. Главное в том, что вам нужно сделать какую-то часть вашего поведения похожей на аналогичную часть поведения вашего партнёра, собеседника. А что касается отражения позы – оно может быть **прямым** (в точности как в зеркале) и **перекрёстным** (если у вашего партнёра левая нога закинута за правую, то вы можете сделать так же). Какие ещё проблемы?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Ну, трудно полностью скопировать позу, у меня плечи очень напрягались... Поза получается неестественной для меня...

С. ГОРИН: В смешанных парах мужчина – женщина, были какие-то особые сложности?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: В однополых парах проще. Трудно присоединиться к мужчине... Трудно присоединиться к женщине... У нас сложностей не было.

С. ГОРИН: Ну, значит, я проецирую на вас свои сложности, потому что в период

обучения меня страшно возмущало, когда мне казалось, что я совершенно точно воспроизвёл позу другого человека, а потом подходил режиссёр и что-то исправлял (*смех в зале*). А, так вы согласны? Ошибки бывают и вправду грубые, например, наклон головы партнёра вы можете отразить с ошибкой градусов в тридцать или ещё что-то...

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: А зачем это нужно? Как это можно использовать?

С. ГОРИН: Вы торопитесь, но, пожалуй, на ваш вопрос уже можно ответить... (*Начинает подстраиваться к позе спросившего*). Это нужно для того, чтобы создать раппорт, основу для дальнейшего воздействия на партнёра. У американцев есть пословица, аналога которой в русском языке я не нашёл: «Отражение – высшая награда». Смысл её в том, что вы ничем не можете порадовать человека (или польстить ему) больше, чем подражанием ему – его поведению, манерам. Не будьте только кривым зеркалом, не делайте шаржей, карикатур; отражайте положительные или нейтральные качества партнёра – другими словами, дайте партнёру то, что он хотел бы увидеть в зеркале (вспомните, как вы подходите к зеркалу – плечи расправлены, живот убран, осанка гордая).

И не делайте того, что ваш партнёр может осознать как копирование себя. Он не должен замечать вашу подстройку. Это, в сущности, уже и есть гипноз, когда вы устанавливаете подсознательное доверие, раппорт. (*Резко меняет свою позу, откидываясь на спинку стула. Задавший вопрос делает то же самое. Смех в зале*). Судя по реакции зала, я вам ответил.

Зачем нужно изучать подстройку... А зачем вы пользовались прописями при обучении письму? Хорошо (*обращается к одной из участниц семинара*), Рита, не могла бы ты рассказать мне какой-нибудь случай из своей жизни. Что-нибудь такое, интересное?..

*Рита начинает рассказывать, через некоторое время внезапно замолкает, затем медленно, запинаясь, заканчивает рассказ.*

С. ГОРИН: Что случилось? Ты так бодро начинала...

РИТА: Вы меня не слушали.

С. ГОРИН: А как ты это определила? Я что, закрывал уши руками?

РИТА: Нет, но я видела, что вам стало неинтересно.

С. ГОРИН: Вы все наблюдали за нашим мини-диалогом, и все могли заметить тот момент, когда Рита замолчала. Что же тогда изменилось?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Изменилась ваша поза. Вы сели вполборота к Рите, потом отвернулись.

С. ГОРИН: Да, я сменил свою позу, но этим дело не кончилось – Рита тоже сменила позу, уже подстраиваясь ко мне. Потом я резко отвернулся – и Рита замолчала, а потом стала заканчивать свою историю как попало, с ощущением, что я её не слушаю, мне неинтересно. Ещё одной иллюстрацией происшедшего будет следующее упражнение.

## Упражнение 2

Выполнять будете в парах. Сначала в каждой паре определите две темы для разговора, в одной из них вы должны быть изначально согласны друг с другом, в другой – не согласны. Ну, есть же что-то, с чем вы уже сейчас можете не согласиться с вашим партнёром? Что «Спартак» – чемпион или что деятель Н. – полный дурак... Неважно что, берите любые темы. Определили?

Теперь начинайте обсуждать в парах тему, где вы друг с другом не согласны, **всё время сохраняя подстройку к позе** собеседника.

## Обсуждение

Я хотел бы обратить ваше внимание не на некоторые любопытные вещи, которые здесь происходили. Прямо передо мной сидела пара Олег – Игорь, и, как только разговор у них пошёл на обострение, они забыли мою инструкцию: Олег начал размахивать рукой, Игорь

стучал пальцами по столу, и они очень быстро приняли разные позы, подстройка разрушилась. А можно мне теперь догадаться, что произошло в тех парах, где партнёры сохранили подстройку? Вы все пришли к компромиссу!

Теперь вторая половина упражнения. Обсуждайте тему, где вы были согласны с партнёром, *только подстройки быть не должно*, следите за этим.

### Обсуждение

Есть такая детская игра – «Замри!». Так вот, замрите и посмотрите на все пары. Только одна пара всё успешно сделала, подстройки у них сейчас нет, и они уже успели найти разногласия в своих взглядах. Другие, как видите, сидят *идеально подстроившись друг к другу*. Я вам дал упражнение, которое невозможно выполнить: практически невозможно разговаривать на тему, где вы согласны с собеседником, и не подстраиваться к его позе.

Подстройка к позе – это первый навык активного, форсированного создания подсознательного доверия. Но здесь есть и обратная связь: если люди уже *доверяют* друг другу, то они обычно разговаривают (или молчат) в состоянии подстройки к позе. Это хорошо бы запомнить. Иногда, скажем, бывает нужно оценить, в каких отношениях находятся люди, которых вы раньше не видели – ну, начальник и его заместитель, или ещё какая-то значимая для вас пара. Так вот, обратите внимание на то, как они разговаривают друг с другом: если во время разговора они подстраиваются к позе собеседника, то все нормально, по обсуждаемому вопросу мнения у них совпадают (может быть, у них есть несогласие по другим вопросам, но по тому, которым они сейчас заняты, – может быть, вы его и предложили, – они друг с другом согласны). Если же в паре подстройки к позе нет, то согласие, выраженное на словах, не должно вас обмануть – внутреннего согласия там нет.

Итак, вы получили хороший навык, и можете начать его применять. Теперь займёмся более сложными вещами.

### Подстройка к дыханию

Вы, наверное, уже догадались, что речь пойдёт о копировании дыхания вашего партнёра. Здесь возможны варианты: подстройка к дыханию бывает *прямая и непрямая*.

Прямая подстройка – вы просто начинаете дышать так же, как дышит ваш партнёр, в том же темпе. Непрямая подстройка – вы согласуете с ритмом дыхания партнёра какую-то другую часть своего поведения; например, вы можете качать рукой в такт дыханию партнёра или говорить в такт его дыханию, то есть на его выдохе. Прямая подстройка более эффективна при создании раппорта, поэтому с неё мы и начнём.

### Упражнение 3

Разбейтесь опять на тройки, желательно в другом составе, чем в первом упражнении. В жизни вам придётся иметь дело с разными людьми, лучше бы привыкать к этому уже сейчас. Задание у вас будет простое: партнёр А сидит и дышит, партнёр Б напрямую копирует его дыхание, то есть дышит с той же частотой и глубиной...

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: А если я не вижу дыхания партнёрши?

С. ГОРИН: Положи руку ей на грудь (*смех в зале*). Я не закончил описание упражнения. Партнёр В, режиссер, кладет свою руку на спину партнёра А, чтобы не только видеть, но и чувствовать его дыхание, и поднимает и опускает свою вторую руку в такт дыханию партнёра А – чтобы помочь партнёру Б, который подстраивается.

Хочу обратить ваше внимание на то, что у мужчин и женщин – разные типы дыхания. Как правило, у мужчин брюшной тип дыхания (они дышат животом), а у женщин – грудной. Для того чтобы надёжнее увидеть ритм дыхания партнёра, вам надо смотреть на его живот, если это мужчина, и на грудь, если вы в паре с женщиной. Я рад тому, что все мужчины в

группе давно смотрят туда, куда надо...

## Обсуждение

С. ГОРИН: Каковы ваши впечатления от упражнения?

НАТАША: Мне понравилось, когда ко мне подстраиваются.

ИГОРЬ: Я заметил, что, когда ко мне подстраиваются, моё дыхание меняет ритм, вроде бы я подстраиваюсь к партнёру.

С. ГОРИН: Да, тут был очень интересный момент: ты дышал, твой режиссёр стоял сбоку, ты видел движение его руки, и в какой-то момент он сбился с твоего ритма дыхания и стал двигать рукой в совершенно непонятном ритме, и твоё дыхание стало тогда необычным (*показывает один глубокий вдох и выдох, потом – по два коротких*). Ты действительно начал копировать тот ритм, который тебе показывали.

Мы забегаем вперёд, но то, что произошло, как раз и получается на первых шагах гипноза. Это называется *«ведение»*, это начало управления партнёром. Если вы хорошо присоединились, вы можете лидировать, *вести* партнёра за собой. И успех присоединения вы можете оценить, в частности, по тому, получается ли у вас вести партнёра. У твоего режиссёра, Игорь, это получилось.

Как подстройка к позе переходит в ведение, я вам недавно показал. При подстройке к дыханию вы *ведёте*, начиная медленно менять частоту *своего* дыхания (после присоединения). Если у партнёра наблюдается такое же изменение дыхания, то раппорт установлен хорошо.

Если я правильно понял, вас интересует полезное применение любого полученного вами навыка прямо сейчас. Ладно, давайте отвлечёмся. Как уложить спать маленького ребёнка? Как сделать, чтобы он захотел спать? Правильно, надо сначала подстроиться к его дыханию, а потом замедлить своё дыхание, сделав его «сонным». Когда у меня родился сын, то уложить его спать было для меня проблемой, я просто не знал, что с ним делать. А когда родилась дочь, я уже имел навыки эриксоновского гипноза, и все стало очень просто: я устраивался рядом с ней, подстраивался к её дыханию, потом замедлял своё – и через 10 минут она засыпала (даже жена удивлялась такой скорости). Это, конечно, действует не только на детей. При наведении транса у взрослых вам тоже придётся замедлять своё дыхание, давая партнёру своеобразный пример того, каким должно быть его дыхание. И бывают ситуации, когда для достижения цели вам нужно после подстройки ускорять своё дыхание.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Какие это ситуации?

С. ГОРИН: Я, пожалуй, не буду объяснять, мы сейчас это сделаем. Так, Виталий у нас опоздал, на нём и покажем. Твоя задача, Виталий, выйти сюда и постоять около меня, а рядом с тобой будет стоять Наташа, у неё будет своё задание (*шёпотом даёт задание Наташе*). Просьба к остальным участникам – наблюдать.

(*Примерно две минуты Виталий и Наташа стоят рядом. Затем Виталий слегка обнимает Наташу.*) Как по-вашему, какую инструкцию получила Наташа? Конечно – подстроиться к дыханию Виталия и затем ускорить своё. Она стала вести, но ускорение своего дыхания Виталий приписал появлению специфического интереса к партнёрше (*смех в зале*).

НАТАША: Я уже замечала, что в комнате, где кто-то спит, трудно оставаться бодрствующей; самой хочется спать.

ИГОРЬ: Я замечал, когда я прихожу домой с ночного дежурства и ложусь спать, то мой сын, если он играет в этой же комнате, тоже скоро укладывается спать, а если играет в другой – этого не происходит.

С. ГОРИН: Это случаи самопроизвольной подстройки. Дети, вообще-то, всегда настроены на родителей, это подтверждено записью электрической активности головного мозга. Примерно до двух с половиной лет ребёнок реагирует увеличением этой активности

только на появление матери, а в более старшем возрасте – на отца, потом на других людей. Не знаю, случайно ли то, что примерно с этого возраста ребёнка начинается пора отцовской любви; к совсем маленьким детям отцы относятся, м-м-м... по-разному.

Ещё одна тонкость, касающаяся подстройки к дыханию. Допустим, что ваш партнёр – ребёнок с очень частым дыханием или спортсмен с очень редким. Вы так дышать не можете, и у вас есть, по меньшей мере, две возможности для подстройки. Во-первых, вы можете применить непрямую подстройку, то есть говорить с той же частотой, с какой дышит партнёр, говорить на его выдохе. Это очень важный момент – человек всегда говорит на выдохе, и если вы говорите *на его выдохе*, ему это легко воспринимать как иллюзию своей внутренней речи, это легче принять и понять. Во-вторых, при очень большой разнице в ритме и глубине дыхания у вас и у партнёра вы можете отслеживать его дыхание «через раз» (например, при частом дыхании вы копируете вдох, пропускаете выдох и второй вдох, копируете второй выдох). Может быть, это легче понять через метафору: когда вы идёте по часто расположенным шпалам, вы не наступайте на каждую – вы наступайте через одну, но ритм в их расположении вы всё равно учитываете и подстраиваетесь к нему. Здесь для вас этот навык избыточен, вы все примерно одного возраста и телосложения, поэтому просто запомните его для применения там, где это понадобится.

Хорошо, подведём предварительные итоги. Для создания *раппорта* (подсознательного доверия) вы *отражаете* собой поведение вашего партнёра, собеседника. Это называется ещё *подстройкой* или *присоединением*, другие названия вам тоже известны. Когда вы присоединились к какой-то части наблюдаемого поведения партнёра, вы меняете эту часть поведения у себя (при *прямой* подстройке), и партнёр следует за вами – с этого момента вы им управляете, *ведёте* его. В идеале подстройка должна стать вашим рефлексом на нового человека – просто так, на всякий случай. Привыкайте общаться не только и не столько с сознанием партнёра, сколько с его *подсознанием*.

Я хотел бы уже на этом этапе оговорить несколько условий, соблюдение которых сделает вас более эффективными в воздействии на людей. Первое условие: ваша цель должна всякий раз быть *конкретной*, иначе вы не сможете добиться конкретного результата. Второе: от вас потребуются нечто похожее на скромность – *вы должны знать*, чего вы хотите, но ваш партнёр знать это вовсе не обязан. Вступая в общение, во взаимодействие, вы стараетесь добиться результата, который нужен вам или вашему партнёру, но всегда ли нужно связывать сознательно достижение результата с вашим влиянием? Разумеется, если ко мне на сеанс гипноза пациент приходит для того, чтобы как-то измениться, то он платит именно за то, чтобы я *вызвал* эти изменения; если он не осознает, что перемены связаны со мной, он не будет платить. В деловом общении, напротив, гораздо лучше, чтобы принятое решение или возникшую в себе перемену партнёр считал чем-то своим, а не привнесённым извне. Если вы тщеславны и хотите, чтобы изменения своего поведения люди *обязательно* связывали с вашим воздействием, – займитесь рэкетом, а не гипнозом.

Подстройка к позе и дыханию – главные и сравнительно простые способы создания раппорта. Есть некоторые другие, более сложные виды подстройки, которые имеет смысл знать и применять.

### *Подстройка к движениям*

Став для вас партнёром при беседе, человек обычно не сидит как истукан, – он позволяет себе жестикуляцию, меняет позу, кивает или качает головой, мигает, и все это может быть предметом для подстройки. Подстройка к движениям более сложна, чем предыдущие виды подстройки, потому что и поза, и дыхание – это нечто относительно неизменное и постоянное, это можно рассмотреть и приступить к копированию постепенно. Движение – относительно быстрый процесс, в этой связи от вас потребуются, во-первых, наблюдательность, и во-вторых, вам нужно заранее подумать о том, чтобы партнёр не смог

осознать ваши действия. Давайте сейчас подумаем о том, какие движения легче отразить так, чтобы партнёр этого не понял... Да, любые движения; причём мы можем разделить их на большие, макродвижения (походка, жесты, движения головы, ног) и малые, микродвижения (мимика, мигание, мелкие жесты, подрагивание).

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Крупные движения легче заметить, чем мелкие. Мигание, наверное, никто не заметит.

С. ГОРИН: Да, в основном вы правы, но я бы сказал, что походка относится к крупным движениям, но подстройку к походке партнёр вряд ли заметит. А мимика – мелкое движение, но партнёру заметить подстройку к его мимике легко. Правы вы в том, что легче всего осознать подстройку к жестикуляции руками, пантомимике, поэтому начнём с тонкостей этого процесса.

Лучше всего подстраиваться к жестам рук партнёра с помощью движений своих пальцев – отслеживайте пальцами примерное направление движений рук партнёра, делайте какую-то разницу в амплитуде. Для этого вам даже не понадобится фантастическая скорость реакции. И ещё одна возможность – не копируйте движения рук партнёра зеркально, намечайте их, не заканчивая. Ну, вот Юра сейчас почесал правой рукой лоб. Для подстройки мне важно отразить направление, и мне не обязательно завершать своё движение на лбу, достаточно погладить подбородок (*трогает свой подбородок, Юра тоже начинает гладить подбородок*). Да, отсоединиться бывает не так-то просто (*смех в зале*).

Из мелких движений хорошо выбрать для подстройки мигание, этого никто не осознает. Мигайте с той же частотой, что и ваш партнёр, а потом вы можете прекратить мигать, чтобы у партнёра прекратилось мигание, или можете закрыть глаза, чтобы партнёр сделал то же самое. И то, и другое способствует наступлению гипнотического транса.

Вы все это будете усваивать в упражнениях, но на будущее я вам хочу подсказать, что тренировать подстройку вы можете на лекциях, совещаниях, в любой компании, где вам стало скучно. В своё время я много выступал как нарколог на различных женсоветах, в обществах борьбы за трезвость... Это было и развлечением, и тренировкой, когда я ставил перед собой такое, например, задание: «Пусть все сидят и кивают головами». Этого добиваешься и прямой подстройкой, «одобряя» своим киванием чьё-то уже имеющееся, и не прямой подстройкой, организуя ритм своей речи так, чтобы стимулировать чьё-то намерение кивнуть. Как-то раз я тренировался, читая лекцию о вреде алкоголя... Тренировка удалась как никогда, и после лекции я услышал лестный отзыв от одной слушательницы: «Я знаю все, что он говорит, я уже слышала это тысячу раз, но почему-то воспринимаю это как откровение!»

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: В борьбе с пьянством вы тем не менее немногого добились...

С. ГОРИН: Я в принципе ничего не мог там добиться. Если правительство решило, что народ должен пьянствовать, то у правительства больше возможностей манипулировать сознанием народа, чем у меня. Против государства не попрёшь...

Но вернёмся к подстройке к движениям. Фильм моего детства «Колдунья» с молодой Мариной Влади был снят по мотивам рассказа Александра Куприна «Олеся». В этом рассказе есть интересный фрагмент:

«... – Что бы вам такое показать? – задумалась она. – Ну хоть разве вот это: идите впереди меня по дороге... Только смотрите, не оборачивайтесь назад.

– А это не будет страшно? – спросил я, стараясь беспечной улыбкой прикрыть боязливое ожидание неприятного сюрприза.

– Нет, нет... Пустяки... Идите.

Я пошёл вперёд, очень заинтересованный опытом, чувствуя за своей спиной напряжённый взгляд Олеси. Но, пройдя около двадцати шагов, я вдруг споткнулся на совсем ровном месте и упал ничком.

– Идите, идите! – закричала Олеся. – Не оборачивайтесь! Это ничего, до свадьбы заживёт... Держитесь крепче за землю, когда будете падать.

Я пошёл дальше. Ещё десять шагов, и я вторично растянулся во весь рост.

Олеся громко захохотала и хлопнула в ладоши.

– Ну что? Довольны? – крикнула она, сверкая своими белыми зубами. – Верите теперь? Ничего, ничего!.. Полетели не вверх, а вниз.

– Как ты это сделала? – с удивлением спросил я, отряхиваясь от приставших к моей одежде веточек и сухих травинок. – Это не секрет?

– Вовсе не секрет. Я вам с удовольствием расскажу. Только боюсь, что, пожалуй, вы не поймёте... Не сумею я объяснить...

Я действительно не совсем понял её. Но, если не ошибаюсь, этот своеобразный фокус состоит в том, что она, идя за мною шаг за шагом, нога в ногу, и неотступно глядя на меня, в то же время старается подражать каждому, самому малейшему моему движению, так сказать, отождествляет себя со мною. Пройдя таким образом несколько шагов, она начинает мысленно воображать на некотором расстоянии впереди меня верёвку, протянутую поперёк дороги на аршин от земли. В ту минуту, когда я должен прикоснуться ногой к этой воображаемой верёвке, Олеся вдруг делает падающее движение, и тогда, по её словам, самый крепкий человек должен непременно упасть... Только много времени спустя я вспомнил сбивчивое объяснение Олеси, когда читал отчёт доктора Шарко об опытах, произведённых им над двумя пациентами Сальпетриера, профессиональными колдуньями, страдавшими истерией. И я был очень удивлён, узнав, что французские колдуньи из простонародья прибегали в подобных случаях совершенно к той же сноровке, какую пускала в ход хорошенькая полесская ведьма...»<sup>4</sup>

Как вы понимаете, подстройка к движениям давно известна узкому кругу колдунов. Заслуга эриксоновского гипноза в том, что этот навык стал доступен широким массам гипнотизёров. Я, правда, не думаю, что вам понадобится делать так, чтобы деловой партнёр падал на ровном месте и ломал ногу... Или понадобится? Ну, тогда учтите, что Олеся сначала всё же установила раппорт (герой Куприна «чувствовал напряжённый взгляд») и только потом продемонстрировала фокус. И там есть ещё одна тонкость, о которой я говорить не буду.

Итак, вам нужно усовершенствоваться в тех видах подстройки, которые вы узнали.

#### Упражнение 4

Выполняется в группах по три человека. Задача партнёра А: удобно расположиться и поддерживать светскую беседу с партнёром Б (тему беседы можете определить вместе; лучше, чтобы она была нейтральной, не требовала эмоционального вовлечения – погода, современные нравы и т. п.). Задача партнёра Б: напрямую подстроиться к позе и движениям (в том числе микродвижениям) партнёра А, использовать непрямую подстройку к его дыханию (лучше – с помощью темпа речи). Сделайте это за 2–3 минуты, потом начинайте вести партнёра А так, чтобы получить видимый вами результат, который вы заранее определите для себя, но партнёру сообщать не будете. Цель здесь должна быть конкретной: «Хочу, чтобы партнёр закрыл глаза». Или: «Хочу хорошо подстроиться и понаблюдать за реакцией партнёра на прекращение подстройки».

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: На то, что я перестану дышать?

С. ГОРИН: Нет, на то, что я перестану говорить, мигать и жестикулировать. И задача партнёра В: помогать партнёру Б, показывая ему своей рукой дыхание партнёра А (расположитесь так, чтобы партнёр А не видел ваших движений). Каждый из участников выполняет по очереди все эти роли 2–3 раза. Общая цель упражнения: отработать навыки подстройки и начать вести партнёра. Приступайте.

#### Обсуждение

---

<sup>4</sup> Куприн А. Олеся. – М.: Эксмо, 2009.

Самоотчёты участников:

– Интересно поймать себя на том, что у тебя вдруг появляется совершенно несвойственный тебе жест.

– Любопытное ощущение: партнёр перестаёт говорить, и мне вдруг не хватает воздуха.

– К партнёру, который подстраивается к тебе, начинаешь относиться всё лучше и лучше.

С. ГОРИН: Я вспоминаю слова В. Высоцкого о влюблённых: «Они внезапно попадают в такт такого же неровного дыхания...» По-моему, соблазнитель обоёго пола этим приёмом пока не владеют.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: У Олега невозможно заметить дыхание, он, кажется, вообще не дышит, что мне с ним делать?

С. ГОРИН: Знаете, вы неправильно сформулировали задачу. Вы начали гадать о том, дышит ли человек, сидящий перед вами. Давайте предположим, что он все-таки дышит, и дадим другую формулировку: какой внешний признак **вы должны найти**, чтобы надёжно **отслеживать его дыхание**? У Олега, действительно, очень замедленное и поверхностное дыхание, но я со своего места вижу, как у него вверх-вниз движется в такт дыханию воротник куртки.

Хорошо, у нас обнаружился дефицит наблюдательности. Вам надо научиться очень многое замечать, прекратив при этом **догадываться** о том, что могло бы быть или должно быть.

Как вы думаете, зачем нам такое большое поле зрения, 120 градусов, во-о-он сколько! Тем более что чёткое цветное зрение возможно только по центру этого поля – клетки, которые различают цвета, есть только в центре сетчатки глаза, а на периферии зрение чёрно-белое. Дело в том, что боковым зрением мы хорошо замечаем движение – значит, можем заметить опасность (это подарок эволюции). Но здесь для нас имеет значение тот факт, что такие важные для подстройки факторы, как дыхание и жестикауляция, – это тоже движение, значит, мы можем всё это заметить, даже не глядя прямо на собеседника. Нам просто нужно потренироваться, тем более что мы привыкли ограничивать не только своё зрение, но и слух, и чувствительность. В обыденной жизни это считается ненужным, но это понадобится для эффективного общения и особенно для наведения и использования гипнотического транса.

### Упражнение 5. («Прочистка каналов»)

Выполняется индивидуально, располагайтесь удобнее. Смысл упражнения состоит в том, чтобы освободиться от ограничений в восприятии внешнего мира, научиться видеть, слышать и чувствовать – вместо того чтобы догадываться о том, что вы могли бы услышать, увидеть или почувствовать.

Первая часть упражнения – 5 минут **видеть**. Выберите точку, в которую вы можете смотреть не напрягаясь, и оставьте взгляд в этой точке. Теперь обратите внимание на то, как много вы можете увидеть: свет из окна... и одновременно свет ламп с потолка... вы видите на полу жёлтый линолеум с коричневым узором... видите зелёные растения в коричневых горшках... видите друг друга... замечаете многие мелкие подробности... и удивляетесь тому, как много вы видите.

Вторая часть – 5 минут **слышать**. Если у вас устали глаза, можете их закрыть, потому что все, что от вас сейчас требуется, – это слышать. Тут ведь очень много звуков: есть относительно громкие, например, мой голос и какой-то звук на другом этаже... и есть относительно тихие, например, шум магнитофона или тиканье часов... и шум вашего дыхания... По улице иногда проезжают машины, и вы слышите их шум. Кто-то изменил позу, при этом скрипнул стул. Шелестит бумага...

Третья часть – 5 минут **чувствовать**. У вас сейчас есть очень много ощущений,

самых разнообразных. И до тех пор, пока я об этом не скажу, вы, возможно, не чувствовали прикосновение руки к щеке, или что руки соединены между собой, или что руки лежат на бёдрах... И что руки тёплые, и у них есть какая-то тяжесть... И что вы прикасаетесь к спинке стула и ощущаете его твёрдость... И что ваши подошвы прикасаются к полу... Ваши руки, ноги, мышцы тела могут быть расслабленными или напряжёнными... Есть какие-то другие ощущения: тепло или холод, тяжесть или лёгкость, напряжённость или расслабленность... Тяжесть вашей одежды и даже тяжесть вашей причёски, тяжесть часов на руке...

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Что-то они очень потяжелели (*смех в зале*).

С. ГОРИН: Да, лучше было сказать «вес». И пока вы не задумывались, что у часов на вашей руке есть какой-то вес. И что при дыхании ваша грудная клетка поднимается и опускается... и очень интересно почувствовать прикосновение одежды, меняющееся в момент вдоха и выдоха.

## Обсуждение

С. ГОРИН: Вас это упражнение как-то изменило?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Да, пожалуй. Трудно объяснить, у меня как-то расширилось все пространство вокруг... Ваша речь помогала.

С. ГОРИН: То есть вы смогли увидеть, услышать и почувствовать все, что есть *на самом деле*. Кроме того, я сейчас разделил ваше восприятие внешнего мира на три составляющих: зрение, слух и кожно-мышечные ощущения (прикосновение, тепло, тяжесть, расслабленность). Это и удобнее, чем говорить о восприятии в целом, и полезнее для наших дальнейших целей.

Существует много видов подстройки. Вы можете подстроиться к интонациям человека, к его внутренним ритмам. Есть способы подстройки на ходу, в толпе, на большом расстоянии. Есть способы подстройки к особым состояниям – смеху или плачу. Мы с вами остановимся на начальных навыках (они – главные). Если не употреблять термины, то перечисленными приёмами вы создаёте благоприятное первое впечатление о себе. В деловом общении это уже полдела, не так ли? И если в результате применения полученных навыков к вам лучше относятся, считают приятным собеседником, чаще куда-то приглашают – это вполне хороший результат, независимо от того, что эти навыки пригодятся и для гипноза. Итак, в будущем уделяйте внимание подстройке в любом случае.

## Глава 2 Основы речи гипнотизёра

### Глазные сигналы доступа

Одно из открытий Милтона Эриксона состоит в том, что движения глазных яблок связаны с типом мышления человека – точнее, с его основным способом обработки внутреннего опыта. Поскольку наблюдение за движением глаз позволяет узнать многое о внутреннем мире человека, этот раздел эриксоновского гипноза стали называть «глазными сигналами доступа».<sup>5</sup>

Вы, наверное, не раз замечали, что если задать человеку вопрос, требующий

---

<sup>5</sup> Здесь и далее я не провожу чёткой границы между тем, что делал или начинал делать в эриксоновском гипнозе сам М. Эриксон, и тем, что было позже доработано и значительно усовершенствовано его учениками и коллегами. Работы Эриксона имели большое значение для создания группой психологов и практиков (Дж. Гриндер, Р. Бэндлер, Л. Камерон-Бэндлер, Дж. Делозье) так называемого нейролингвистического программирования (НЛП), использованного в своё время в предвыборных кампаниях Р. Рейгана и Б. Ельцина.

обдумывания, то ваш собеседник перестаёт смотреть прямо на вас. Он «уходит в себя»; он либо смотрит «сквозь вас» (отсутствующий взгляд), либо смотрит вверх, как бы пытаясь найти ответ на потолке; либо смотрит в сторону, как бы ожидая, что его ухо услышит нужный ответ; либо смотрит вниз, на свои ноги... Понятно, что «уход в себя» – это обращение к своей памяти, внутреннему опыту, к способности вообразить или сконструировать что-то новое на основании известного. Взгляд человека достоверно показывает, к какой разновидности памяти или внутреннего опыта он прибегает сейчас. Вы можете проверить это самостоятельно.

Схема 1. ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА ДЛЯ ТИПИЧНОГО ПРАВИШИ



Задайте кому-нибудь вопрос, заставляющий прибегнуть к зрительной памяти, например: «Какого цвета костюм был вчера на вашей знакомой? Как выглядит теперь ваша дочь? Когда вы в последний раз видели живую лошадь?» – и вместе со словесным ответом вы получите типичный *для зрительных воспоминаний* взгляд *влево вверх* (если ваш собеседник – правша; здесь и далее имеется в виду сторона правая или левая для вашего собеседника – см. схему).

В ответ на предложение представить себе что-то, *сконструировать зрительный образ* («Представьте себе проекцию данного предмета на плоскость. Представьте себе зелёную корову. Представьте себе, как вы выглядите, если посмотреть на вас с другого края комнаты») ваш собеседник посмотрит *вправо вверх*. В общем и целом, направление взгляда вверх совпадает с обращением к зрительному опыту.

Вы можете попросить партнёра обратиться к его слуховому опыту. Вопросы типа «вспомни, как звучит...» («Как звонит твой телефон? Какой голос у твоего начальника? Вспомни звучание скрипки») уведут взгляд партнёра *налево по горизонтали*, что соответствует *слуховому воспоминанию*. Можно сконструировать звук, который мы никогда раньше не слышали. Это достигается вопросами типа: «Как бы прозвучало ваше имя, если его произнести наоборот?» «Как бы звенел твой будильник, если его накрыть пластмассовым ведром?» Слуховой конструкции соответствует взгляд *направо по горизонтали*. Отметьте, что взгляд *по горизонтали* соответствует обращению к *слуховому* опыту.

Теперь – опыт ощущений движения, прикосновения, температуры, напряжения и расслабления мышц, опыт вкуса и запаха. Эта категория внутреннего опыта называется *кинестетической* и совпадает с направлением взгляда *вправо вниз* (можете вызвать это

направление взгляда вопросами типа «Что ты чувствуешь, когда бежишь?», «Вспомни, как жжётся горчичник»). Взгляд **вправо вниз** соответствует кинестетическому воспоминанию. Интересно, что конструкций в кинестетике нет – мы не можем вообразить ощущения, которых не испытывали на самом деле.

И наконец, направление взгляда **влево вниз**. Оно свидетельствует о том, что человек занят **внутренним диалогом**: задаёт себе вопросы или что-то говорит себе. Это направление взгляда совпадает ещё с функцией **контроля речи**, когда человек тщательно отбирает слова, которые собирается произносить; это направление взгляда часто можно видеть у переводчика во время устного перевода, у докладчика, делающего ответственное сообщение, у человека, дающего интервью.

## Глазные сигналы доступа, модальности внутреннего опыта (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: «Глаза – зеркало души...» Я хочу, чтобы вы сейчас повторили открытие Милтона Эриксона. Можете называть это упражнением на подстройку к движениям глазных яблок.

### Упражнение 6

Разбейтесь по парам. Партнёр Б наблюдает за движением глазных яблок партнёра А, который выполняет то, что я ему предложу. Когда вы в первый раз занимаетесь наблюдением за движением глаз, вы можете сделать много ошибок, поэтому я уточню: вот я сказал что-то, партнёр А начал это осмысливать, и в этот самый момент его глаза куда-то прыгнули! Он, конечно, может сделать это немного погодя, он ведь тоже за вами наблюдает, ему ведь интересно, что вы там такое хотите рассмотреть... Когда человек воспринимает внешний мир, он смотрит **прямо** на интересующий его предмет, а если он сейчас никуда конкретно не смотрит, его глаза начинают бегать – значит, он обрабатывает внутренний опыт. Итак, сели лицом к лицу, задание партнёра А: вспомните цвет костюма, оставленного дома.

Куда направлен взгляд?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Влево вверх. А мой партнёр продолжает смотреть на меня...

С. ГОРИН: Вы что, не стали выполнять задание? Ах, уже выполнили... Партнёр смотрел действительно **прямо на вас**?

Ответ: Не совсем, он смотрел как-то сквозь меня...

С. ГОРИН: То есть он смотрел **расфокусированным** взглядом, вроде куда-то вдаль. Запишите: взгляд влево вверх или расфокусированный взгляд прямо перед собой – зрительное воспоминание.

Пойдём дальше. Поменяйтесь ролями в парах. Задание партнёру А: представьте, как вы выглядите, если смотреть на вас с потолка. Куда пошёл взгляд?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Вправо вверх. У меня – сначала вправо вверх, потом вниз...

С. ГОРИН: Самое первое движение – куда оно было направлено?

Ответ: Вправо вверх.

С. ГОРИН: Записываем: вправо вверх – зрительное представление, зрительная конструкция, воображение того, чего нет в памяти. Итак, если человек смотрит вверх, он обращается к зрительному опыту, рассматривает «картинки». (*На ваше мимическое возражение – он неосознанно этим занимается, ну, вы ещё разберётесь...*)

Снова поменялись ролями, задание партнёру А: вспомните, как звонит будильник, дверной звонок, телефон. Куда взгляд?..

ИГОРЬ: У него сначала – вправо вверх, потом вниз...

С. ГОРИН: Похоже, у него нет будильника и он сначала представил, как этот предмет выглядит. Я прав? Потом взгляд пошёл вниз, но разве он совсем опустился?

ИГОРЬ: Нет, остановился на горизонтали.

С. ГОРИН: Пишите: налево по горизонтали – слуховое воспоминание. Потом вы все это нарисуете, так проще будет запомнить.

Поменяйтесь ролями, задание партнёру А: услышите, как бы прозвучало ваше имя, если его произнести наоборот.

ИГОРЬ: Он опять вверх смотрит...

С. ГОРИН: Ну, не только он, у нас сейчас многие обратились к зрительному опыту – сначала надо прочитать своё имя наоборот и только потом услышать... Так, после «прочтения» куда направлен взгляд?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Направо по горизонтали.

С. ГОРИН: Пишите: направо по горизонтали – слуховая конструкция. Если верхний этаж зрительный, то средний – слуховой. Задание партнёру А: вспомните свои ощущения в горячей бане.

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Все дружно вниз смотрят...

С. ГОРИН: Вниз *куда* ? Вниз направо... Это кинестетическое воспоминание. Кинестетикой называется все, что касается чувств, эмоций и кожно-мышечных ощущений: грубость, мягкость, тепло, холод, тяжесть, лёгкость и т. д., движения рук и ног. В кинестетике мы только вспоминаем; если мы предложим кому-нибудь вспомнить, как жжётся горчичник, а ему горчичников не ставили, он этого ощущения представить не сможет...

Ну и последнее задание. Для знающих иностранные языки – переведите мысленно мою последнюю фразу на любой язык. Для незнающих – задайте себе какой-нибудь вопрос и получите ответ. Куда направлен взгляд?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Влево вниз. У меня – по горизонтали и влево вниз.

С. ГОРИН: По горизонтали вы поймали звуковую помеху, отзвук воспоминания. Влево вниз – внутренний диалог, и там есть ещё одна функция – контроль речи. Это прекрасно видно в телеинтервью, особенно у людей неопытных или у тех, кто привык постоянно контролировать себя – «как бы не ляпнуть чего лишнего». По моему опыту телезрителя – типичное направление взгляда у военных.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: У тех, кто привык что-то скрывать...

С. ГОРИН: Хранить военную тайну... Итак, верхний этаж зрительный, средний – слуховой, нижний делится между кинестетикой и контролем речи. Контроль речи действительно свидетельствует о том, что человек хочет что-то скрыть. Есть даже типичный шаблон движений глазных яблок, который называют «детектором лжи»: направление взгляда от зрительной или слуховой конструкции (вправо вверх, вправо по горизонтали) к контролю речи (влево вниз); во внутреннем опыте это соответствует такой последовательности: сначала представить, сконструировать, как бы это могло быть, а потом говорить только то, что этому соответствует, ничего лишнего... Это хорошо заметно у детей, у больных истерией.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Значит, если захочешь что-то скрыть, – не двигай глазами, это легко сделать.

С. ГОРИН: На самом деле этот навык невозможно проконтролировать. Смотреть прямо – значит, ничего не вспомнить, ничего не представить, то есть перестать думать. Вы можете поступить и так, но тогда вы выпадаете из общения. Но если вы не хотите прекращать общение, вам придётся думать, значит, обращаться к внутреннему опыту, значит, ваши глаза будут двигаться, и все зависит только от знаний и наблюдательности вашего делового партнёра.

Тут довольно интересно получилось... Незадолго до семинара я перечитывал М. Булгакова, «Мастера и Маргариту», и там выбрал несколько примеров. Ну, сначала – описания персонажей: «секретарь редакции Лапшенникова со скошенными к носу от постоянного вранья глазами». Или фельдшерица Прасковья Фёдоровна, у которой забегали глаза при вопросе Ивана Бездомного о том, что случилось с его соседом по этажу. Вы уже

знали это выражение – «забежали глаза», оно означает готовность соврать, теперь будете знать, в каком направлении они бегают: по той самой диагонали, вправо вверх – влево вниз. И вот, наконец, блестящее описание, эпизод со сновидением Никанора Ивановича Босого, «Сдавайте валюту»:

«...Верю! Эти глаза не лгут. Ведь сколько же раз я говорил вам, что основная ваша ошибка заключается в том, что вы недооцениваете значение человеческих глаз. Поймите, что язык может скрыть истину, а глаза – никогда! Вам задают внезапный вопрос, вы даже не вздрагиваете, в одну секунду вы овладеваете собой и знаете, что нужно сказать, чтобы укрыть истину, и весьма убедительно говорите, и ни одна складка на вашем лице не шевельнется, но, увы, встревоженная вопросом истина со дна души на мгновение прыгает в глаза, и все кончено. Она замечена, а вы пойманы!»<sup>6</sup>

Булгаков, конечно, не знал эриксоновского гипноза; он, как всякий талантливый писатель, хорошо описывал то, что видел.

Вы составили схему глазных сигналов доступа для типичного правши, и вы можете свободно применять её, поскольку 90 процентов людей – правши. Учтите, что у левши воспоминания и конструкции зеркально поменяются местами, а общая закономерность распределения зрительного, слухового и кинестетического опыта по этажам останется той же. У нас осталось свободным направление взгляда *по центру* вверх и вниз, оно может относиться к воспоминанию или конструкции у каждого отдельного индивидуума. Здесь нужно просто запомнить, что данный человек, скажем, ваша начальница Марья Ивановна, всегда реагирует на вопрос о кинестетических воспоминаниях направлением взгляда вниз по центру.

Ещё одна деталь.

Когда вы излагаете какое-то длинное и заманчивое предложение, всегда делайте паузу, если видите, что у партнёра начали двигаться глазные яблоки. Это значит, что сейчас он обратился к своему внутреннему опыту, осмысливает ваши аргументы и, значит, не может воспринимать новые сведения. То же самое – при споре; если партнёр обратился к внутреннему опыту, дайте ему время для этого, не напирайте с аргументами, учитывая, что партнёр может либо воспринимать их, либо обдумывать.

Ладно, возьмём чисто жизненную задачу. С курорта приезжает муж, и вы его спрашиваете: «Ну, как ты там отдохнул?» – «Знаешь, очень скучно было...» (*опускает глаза вправо вниз*).

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Врёт (*смех в зале*) !

С. ГОРИН: Почему-то при ответе он уходит в кинестетические воспоминания... По крайней мере, ему есть что вспомнить. Так, ещё одна жизненно-песенная ситуация: «справа кудри токаря, слева – кузнеца». Кого выбрать?

Ответ из зала: Взять токаря и пойти с ним в кузницу (*смех в зале*) !

С. ГОРИН: Не согласен, брать надо того, кто смотрит вправо вниз. Почему? Да потому, что его внутренний опыт связан с кинестетикой – с прикосновениями, поглаживаниями... Разумеется, он будет лучшим любовником, если всё время уходит в кинестетический внутренний опыт.

И теперь мы подходим ещё к одной теме. Если продолжить исследования того, насколько часто люди обращаются к той или иной разновидности внутреннего опыта (или памяти), то обнаружится, что каждый человек специализируется на какой-то одной разновидности. Воспоминания об одном и том же событии будут разными у всех очевидцев: у одного – преимущественно зрительными, у другого – в основном слуховыми, у третьего – кинестетическими...

---

<sup>6</sup> Булгаков М. Мастер и Маргарита. – М.: АСТ, 2017.

## Модальности внутреннего опыта

Давайте освоим несколько новых терминов. Во-первых, я хочу, чтобы вы имели возможность в будущем читать и понимать любую литературу по гипнозу, а там эти термины применяются; и во-вторых, нам будет удобнее использовать эти термины в нашей дальнейшей работе. Итак, то разделение внутреннего опыта на три категории (зрение, слух, ощущения), которое мы сделали, называется разделением на **модальности внутреннего опыта**. Всё, что относится к зрению, – воспоминания и представления зрительных образов, – называется **визуальной модальностью** (от латинского *visio* – зрение). Слуховая память именуется **аудиальной модальностью** (у термина тот же латинский корень, что и в слове «аудиосистема»); и опыт движений, прикосновений – **кинестетическая модальность**. Человек, у которого преобладают в мышлении зрительные образы, который «специализируется» на зрительном внутреннем опыте, будет **называться визуалистом**; специализирующийся на слуховом опыте – **аудиалистом**; специализирующийся в ощущениях, в кинестетике – **кинестетиком**.

Я уже некоторое время наблюдаю за вами и для себя ваши ведущие модальности определил. Так, например, я думаю, что внимание мужчин группы привлекается к Наташе не только потому, что она – симпатичная девушка, но и потому, что она – кинестетик... Было бы несправедливо скрыть ведущие модальности всех остальных. Сделаем так: сядьте в круг, чтобы все друг друга видели. Я задам вам вопрос, на который вы ответите и при этом заметите ответы партнёров. Итак, вопрос: «Как вы узнаете о мире?..»

ИГОРЬ: Мы должны сказать об этом?..

С. ГОРИН: Да ничего не надо говорить, вы уже ответили глазами! И вообще, я хотел бы знать, как можно словами ответить на этот вопрос, вы же не осознаете ответ! Вы все ответили глазами, и те, кто наблюдал, могут отметить для себя вашу ведущую модальность. Кстати, в этом упражнении можно было увидеть интересную деталь, я её давно заметил: у подвида гомо сапиенс, человека разумного, называемого «гомо советикус»<sup>7</sup> (человек советский, читайте Зиновьева), первое движение глаз в ответ на непонятные вопросы – во внутренний диалог, то есть в контроль речи. Не проболтаться! Болтун – находка для шпиона! Скрытные мы люди все-таки...

О ведущей модальности можно получить сведения не только по глазным сигналам доступа, собеседник всегда вам о ней говорит словами. Выбор слов связан у человека с его ведущей модальностью; если он говорит о «блестящем будущем, ярких перспективах, точке зрения», то он выбирает визуальные слова, соответствующие его ведущей визуальной системе. Аудиальной модальности соответствуют слова и выражения типа: «монотонный, приглушённый, говорите громче, давайте обговорим» и т. п. Кинестетические слова: «трогать, касаться, мягко, грубо, тепло, холодно, давит» и т. п. Слова, указывающие на основную модальность человека, тоже имеют своё название – **слова-предикаты**. Есть и такие слова, которые не относятся ни к одной модальности: «знать, понимать, думать» (иногда их относят к так называемой речедвигательной модальности, но этот термин применяется редко).

До сих пор нас интересовало то, **как** надо говорить, а теперь мы займёмся тем, **что** надо говорить. Дело в том, что обычно мы организуем, оформляем своё сообщение так, чтобы нам было **удобно его передавать**... Но для эффективного влияния на человека гораздо важнее оформить информацию таким образом, чтобы её было **удобно принимать**. Вы можете передать команду посредством сверхсовременной телевизионной станции, но что толку от этого, если у потенциального исполнителя нет даже детекторного приёмника? Если в этой ситуации вы всё же захотите, чтобы вас поняли, придётся приглашать сигнальщика с

---

<sup>7</sup> Зиновьев А. Гомо советикус. Пара беллум. – М.: Московский рабочий, 1991.

флажком.

Разве редко мы наблюдаем, когда в деловом общении один говорит: «Да ты только посмотри!», а другой возражает: «Нет, ты послушай!» Виталий – кинестетик; я могу битый час потратить на то, чтобы *обрисовать* ему *блестящие* условия и яркие *перспективы* сотрудничества со мной, *показать* открытые перед ним *радужные горизонты* и предложить ему в итоге принять мою *точку зрения*. Пожалуйста – он сидит и недовольно качает головой. Но если я *тёплым и задушевным* тоном *дам* ему почувствовать *лёгкость* нашего *тесного контакта* ... Как видите, он заинтересовался. Научитесь говорить с человеком так, чтобы ему было удобно вас слушать, чтобы ваши слова совпадали с его внутренним опытом.

### Упражнение 7

Выполняется в парах. Вначале нарисуйте для себя простую схему (см. схему 2): в центре листа бумаги изобразите более или менее схематично глаз и обозначьте 8 направлений взгляда – три направления вверх (вправо, по центру, влево); два направления по горизонтали (вправо и влево); и три направления вниз (вправо, по центру, влево). Теперь на каждом из этих направлений напишите по три-четыре слова, которые соответствуют совпадающей с направлением модальности. Например, для визуальной модальности это будут слова: «смотреть, яркий, блестящий»; справа можете добавить «представь себе».

Схема 2. СЛОВЕСНОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К НАПРАВЛЕНИЮ ВЗГЛЯДА



ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Слово «золото» можно?..

С. ГОРИН: Ну, для меня «золото» – это что-то кинестетическое, хотя я его в слитках никогда не носил... Лучше пишите что-то более определённое. Да, направление взгляда прямо перед собой при расфокусированном взгляде, отсутствующий взгляд – на вашей схеме это направление показать нельзя, но вы помните, что это – тоже визуальное направление. Отсутствующий взгляд сопровождается ещё и расширением зрачков, как правило. Для

горизонтального направления взгляда используйте слова аудиальной модальности: «слушать, говорить, громко, тихо». Те же слова подойдут для направления взгляда влево вниз (внутренний диалог). Ну, и для кинестетических направлений – «трогать, касаться, горячо, холодно».

Теперь – само упражнение. Партнёр А держит таблицу рядом со своим лицом и показывает партнёру Б все восемь направлений взгляда по очереди. Партнёр Б читает со схемы слова, которые соответствуют каждому из направлений, и произносит их вслух. Да, направление взгляда вы показываете, разумеется, своими глазами. Затем вы меняетесь ролями.

Вторая часть упражнения выполняется тоже со схемой. Партнёр А даёт 3–4 направления взгляда вразброс, бессистемно, партнёр Б также читает и произносит вслух соответствующие слова, затем меняетесь ролями. В третьей части упражнения вы делаете то же самое, только без схемы, по памяти. Приступайте.

Все, что вы делаете, по-прежнему имеет отношение к раппорту. Если раньше вы присоединялись к внешнему поведению партнёра, то теперь вы отработываете присоединение к его внутреннему опыту. Очень простой пример – если я вам говорю «Смотрите-ка!», это значит, что я не просто предлагаю вам что-то рассмотреть, сконструировав для этого какую-то свою внутреннюю «картинку»; это значит, что я сам для себя такую «картинку» сконструировал и буду реагировать полноценно только на визуальные аргументы.

В распределении ведущих модальностей у разных людей есть некоторые закономерности (впрочем, довольно неточные). Так, например, женщины чаще специализируются в визуальной модальности, а мужчины – в кинестетической. Аудиальная модальность в качестве ведущей встречается достаточно редко: у музыкантов, у некоторых руководителей. По моим наблюдениям, советский начальник в своей речи использует процентов на 80 неопределённые и аудиальные слова (наш нынешний мэр, например, типичный аудиалист, обожающий красиво звучащие слова).

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Поэтому наших руководителей мало кто понимает.

С. ГОРИН: Да им это и не нужно. Но, став начальством, учтите, что самые распространённые модальности – визуальная и кинестетическая. Возможно, вы захотите быть понятыми...

Поскольку пока вы рядовые работники, давайте приобретём ещё один навык. Вам нужно научиться преодолевать речевые ограничения, связанные с вашей собственной модальностью. То есть вы должны стать квалифицированными переводчиками с языка одной модальности на язык другой. Я вам дам некое подобие словаря, впоследствии вы его дополните... Это – таблица 1, в которой по вертикали даны слова из четырёх групп: неопределённые, визуальные, аудиальные, кинестетические. По горизонтали слово из одного столбца соответствует словам из соседних столбцов.

## Упражнение 8

Сейчас у вас будет перерыв, и вы все равно будете что-то обсуждать, обмениваться взглядами, мнениями, ощущениями. Возьмите для себя одну-единственную модальность, оставайтесь в ходе разговора в пределах словарного запаса одного вертикального столбца таблицы. Можете успеть попробовать несколько модальностей, но на каждый отрезок времени оставайтесь только в одной из них.

НАТАША: Можно взять свою родную модальность?

С. ГОРИН: Можно, но тебе в ней будет слишком *легко* (смех в зале). Возьми чужую, потренируйся...

Таблица 1. ВЗАИМНЫЙ ПЕРЕВОД ЯЗЫКА МОДАЛЬНОСТЕЙ

<b>НЕОПРЕДЕЛЁННЫЕ</b>	<b>ВИЗУАЛЬНЫЕ</b>	<b>АУДИАЛЬНЫЕ</b>	<b>КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ</b>
Установка	Перспектива, точка зрения	Комментарий, мнение	Направленность, уклон, стойка
Обдумать	Осветить	Обговорить	Прочувствовать
Проявлять настойчивость	Высматривать, выслеживать	Выслушивать, подслушивать	Добиваться, упорствовать, держаться
Продемонстрировать	Показать	Рассказать	Раскидать, рассортировать, вытащить
Испускать что-либо	Сиять, лучиться, искриться	Звучать, резонировать	Дрожать, вибрировать
Отсутствовать	Быть пустым, чистым	Быть оглушённым, безмолвным	Замереть
Обычный, привычный	Тусклый	Монотонный, однозвучный, приглушенный	Вялый, дряблый, безвкусный

Заметный, привлекающий внимание	Яркий, показательный, цветистый, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный
Быть внимательным	Присматриваться, приглядываться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться
Игнорировать	Упускать из виду	Не услышать	Не почувствовать, пропустить
Сделать заметным, привлекающим внимание	Выставить напоказ	Провозгласить, огласить	Выдвигать вперёд, выставлять
Замечать	Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться
Воспроизвести, повторить	Сделать обзор, просмотреть	Проговорить	Пройтись по...
Изложить	Показать	Рассказать	Провести
Придумать	Представить, вообразить, увидеть	Припомнить звучание	Ухватить, охватить
Напомнить о чём-либо	Выглядеть знакомым	Согласовываться с чем-либо, быть созвучным	Состыковываться, соприкасаться
Привлечь чьё-то внимание к чему-либо	Указать	Намекнуть	Коснуться
Лишённый ощущений	Слепой	Глухой	Бесчувственный
Давайте обдумаем	Давайте рассмотрим	Давайте обговорим	Давайте прикинем

## Обсуждение

Самоотчёты участников:

– Было нетрудно разговаривать визуальным и кинестетическим языком, с другими были проблемы...

– Для меня были трудными неопределённые слова...

– Было ощущение искусственности такого общения, не могу поверить, что оно может быть эффективным.

С. ГОРИН: Я говорил о преодолении барьера вашей собственной модальности, и те трудности, с которыми вы столкнулись, просто указали вам на те области, где вам ещё предстоит усовершенствоваться. Ну, а по поводу искусственности общения... Я добавлю вам ещё один аргумент, пример А. Ситникова:

«...Это случается, когда мы смотрим телевизионный репортаж и внезапно исчезает изображение. Диктор, который сидит там, на стадионе, пытается вам рассказать то, что он видит: «Посмотрите, какой удар!» А что вы видите? Вы видите мелькание. Если бы диктор знал, что вы в это время не видите изображение, он бы представил себя радиореporterом и начал передавать информацию так, чтобы вы представили: «Он ведёт правой ногой, мяч летит сюда...» Чтобы не было так: «Посмотрите, как интересно, надо же какой». Чтобы этого не возникло, нужно информацию всегда организовывать от коммуникатора (приёмника). Не передавать на той волне, на который удобно передавать, а передавать на той волне, на которой удобно воспринимать. Если я передам информацию в той модальности, в которой в данный момент работает мой партнер, получается так же, как в системе декодирования цвета. Я кодирую сигнал в той же системе кодировки цвета, в которой он декодирует тот же самый сигнал. Если я кодирую в системе ПАЛ, а он декодирует в системе СЕКАМ, то получается черно-белое изображение... Не так ярки мои доводы и убеждения. И вряд ли он воспримет мои слова как очень важную информацию. И именно для этого нужно использовать ту модальность, которая происходит в нем. Вообще, замечательно, что существуют индикаторы, которые позволяют узнать, в какой модальности работает партнер».<sup>8</sup>

## Понятие о внутренних стратегиях

Не существует человека, который бы пользовался одной модальностью на все случаи жизни. Мы только предпочитаем одну модальность, а пользуемся всеми тремя, причём делаем это в какой-то последовательности для окончательного принятия решения. Эта последовательность, индивидуальная для каждой группы задач, которые мы решаем, называется внутренней стратегией.

Так, например, когда я пишу эту книгу, то каждая фраза вначале отсылает меня в аудиальную модальность: я вспоминаю, что говорил на семинаре и о чём меня спрашивали слушатели. После этого я перехожу в зрительную модальность, представляя себе, как будет выглядеть на бумаге напечатанная фраза. И затем я обращаюсь к кинестетической модальности, пытаюсь почувствовать, будет ли текст интересным и понятным. Если не использовать названия модальностей, то мою стратегию можно описать так: «слышу-вижу-чувствую». Эта стратегия будет работать у меня при написании любого текста – письма, статьи, записки.

В другой ситуации, скажем, при выборе партнёрши для танца, я буду пользоваться другой стратегией: «вижу-чувствую-говорю себе» (вижу симпатичную женщину, чувствую, что она мне приятна, говорю себе, что имеет смысл пригласить её на танец). Для разных

---

<sup>8</sup> Мой конспект лекции А. П. Ситникова, Новосибирск, 1992.

задач – разные стратегии; при написании текста я пользуюсь первой, а приглашая кого-либо провести со мной время – второй.

Для простых задач стратегия тоже может быть простой, включающей в себя не три, а две модальности: «вижу-чувствую», «слышу-чувствую». Практическую ценность имеет стратегия принятия решений вашим деловым партнёром при заключении сделки, подписании договора. К счастью, люди точно так же не скрывают свои внутренние стратегии, как не скрывают свою ведущую модальность: стратегии обозначаются последовательностью движения глазных яблок в период обдумывания вашего делового предложения или типичной последовательностью слов-предикатов, которую ваш партнёр совершенно спокойно допускает при разговоре. Навык использования внутренней стратегии делового партнёра является более сложным по сравнению с предыдущими, и на семинаре, посвящённом теме гипноза, мы его не отработываем. Пример использования такого навыка я всё же приведу; это – опять пример А. Ситникова:

«...Я хотел рассказать один пример, очень понятный для бизнесменов. У нас была необходимость договориться с очень важным человеком. Мы встретились с ним и высказали все наши доводы. А он говорит: «Слушайте, ребята, я думаю, нам не о чём с вами разговаривать. Мы не будем с вами говорить».

Мы послушали его лекцию. На лекции он делал такой паттерн (шаблон, стереотип), движение: «Я **подумал**, что это было бы очень **ярко**, если бы это было **легко**» (исполняется в соответствующих модальностях). И такие паттерны у него повторялись постоянно.

Мы подходим к нему после лекции и говорим: «Мы вас сейчас **послушали**, и у нас возникло **представление**, что у нас есть возможности для **тесного** сотрудничества». Мы сами не ожидали, что он нам так ответит: «Ребята, вот так бы сразу и сказали».

Мы не добавили ни одного довода. Мы просто дали ему возможность воспринять информацию в понятном для него виде. Он увидел всё так, как он видит информацию, понятную ему. И как понятную информацию соответствующим образом оценил».<sup>9</sup>

Из приведённого примера понятно, что использование внутренней стратегии делового партнёра сводится к организации собственного сообщения таким способом, чтобы в этом сообщении слова-предикаты чередовались так же, как чередуются соответствующие модальности в стратегии партнёра.

## Резюме

1. Для создания раппорта вы в первую очередь согласуете своё поведение с поведением вашего партнёра, применяя навыки подстройки к позе и движениям.

2. Вы можете улучшить раппорт, применяя навыки присоединения к неосознаваемым партнёром физиологическим функциям – например, к дыханию. Вы можете сделать это напрямую, согласовав свою физиологическую функцию с аналогичной функцией партнёра; или непрямым путём – согласовав с какой-то физиологической функцией партнёра другую свою функцию (речь, движения и т. д.).

3. Чтобы сохранить раппорт при словесном общении, вы используете сведения о ведущей модальности партнёра, полученные при наблюдении за движением его глазных яблок и при анализе слов-предикатов из его речи. Свои решающие аргументы вы обязательно переводите на язык ведущей модальности партнёра.

4. Ваше сообщение влияет на партнёра ещё эффективнее, если при его построении вы

---

<sup>9</sup> Мой конспект лекции А. П. Ситникова, Новосибирск, 1992.

способны использовать внутреннюю стратегию партнёра, которую он применяет при работе с данной группой проблем.

5. После подстройки вы можете управлять партнёром, вести его в нужном вам направлении, постепенно меняя его поведение и физиологические функции посредством изменений своего поведения.

## Глава 3 Наведение гипнотического транса (первая ступень)

### Некоторые идеи эриксоновского гипноза

Иногда спрашивают: какая разница между гипнотическим сном и гипнотическим трансом? Разницы здесь нет, мы говорим об одном и том же явлении – просто теория сверхбодрствования не требует слова «сон» для обозначения гипнотически изменённого состояния сознания; более уместным в рамках этой теории показалось название «транс».<sup>10</sup>

Гипнотический транс, как и гипнотический сон, может быть глубоким и поверхностным. Глубокий транс, который показывают на сцене эстрадные гипнотизёры, для практических целей нужен довольно редко (даже в медицине), чаще достаточно лёгкого транса.

Разные названия – не единственное различие между классическим и эриксоновским гипнозом. Так, классический гипноз обычно рассматривают как процесс управления, подавления, командования – когда один человек приказывает, а другой выполняет приказы. В эриксоновском гипнозе принято представление о трансе как результате сотрудничества – *вы создаёте транс вместе с партнёром*. Кроме того, Милтон Эриксон считал транс естественным состоянием человека. Одна из принадлежащих ему формулировок такова: транс – это состояние с ограниченным фокусом внимания, когда внимание человека направлено преимущественно внутрь, а не во внешний мир. Эриксон считал также, что у человека есть потребность в трансе (так же, как есть потребность в сне), поскольку именно в состоянии транса человек обращается к внутреннему опыту и организует его так, чтобы изменить свою личность в нужном направлении; лишить человека транса – значит, лишить его возможности организовать свой внутренний опыт.

И ещё одна важная идея: не стоит воспринимать транс как цель вашего взаимодействия с партнёром. Транс – это только *инструмент*, позволяющий усилить реакции партнёра. Своей цели вы добиваетесь, усиливая *нужные вам реакции* партнёра.

### Создание транса (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: Исходя из определения транса как состояния с ограниченным фокусом внимания, можно понять и принять его естественность для человека. В самом деле, существует масса ситуаций, когда вы перестаёте обращать внимание на внешний мир, окружающий вас, и «уходите в себя». Это может быть обусловлено не только тем, что внутри вас происходит нечто крайне интересное, но и тем, что во внешнем мире ничего интересного не происходит. Попробуйте найти примеры ситуаций, провоцирующих «уход в себя».

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Ожидание автобуса на остановке. Стояние в очереди. У женщин –

---

<sup>10</sup> Слово «транс» взято из психиатрии, где им называют следующий симптом: больной в течение нескольких минут совершает внешне осмысленные действия, не осознавая этого, не отдавая отчёта своим действиям и не помня о них впоследствии. Так, например, в состоянии транса больной внезапно бежит куда-то и потом искренне недоумевает, как он очутился в другом месте.

посещение парикмахерской. Поездка в автобусе на работу по одному и тому же маршруту. Чтение интересной книги.

С. ГОРИН: Можно было бы продолжить список, но достаточно. Этот «уход в себя» имеет некоторые общие для всех людей проявления, которые вам нужно научиться замечать. Давайте сделаем очередное упражнение.

### Упражнение 9

Выполняется в парах. Партнёр А спрашивает партнёра Б о тех словах, которыми тот обозначает своё состояние «ухода в себя», с которыми он связывает это состояние. Для примера, Олег, назови нам 4–5 таких слов.

ОЛЕГ: Тишина, тепло, покой... отсутствия напряжения в теле... моя постель (*смех в зале*).

С. ГОРИН: Прекрасный набор. После того как вы получили ответ партнёра Б, запишите его слова. Затем предложите ему сесть удобно, закрыть глаза. Подстройтесь к его дыханию и негромким голосом, постепенно замедляя речь и делая более длинные паузы, читайте ему этот список – сначала в той последовательности, которую дал вам партнёр Б, потом в произвольной. Занимайтесь этим 3–4 минуты, наблюдая за изменением состояния партнёра, затем сделайте паузу и предложите партнёру вернуться к его обычному состоянию сознания. После этого поменяйтесь ролями и проделайте упражнение ещё раз. Начинайте.

### *Признаки транса, гипнотические феномены*

С. ГОРИН: Теперь, когда упражнение выполнено, можно назвать все своими именами: вы наводили на партнёра лёгкий «ученический» транс, и вашей задачей было заметить некоторые общие его признаки. Итак, что происходит с человеком, которого вы погружаете в гипнотический транс?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Он расслабляется. У него становится спокойным лицо. Становится спокойным дыхание. Он замирает.

С. ГОРИН: Прекрасно, нам осталось систематизировать увиденное. Первое явление: расслабление мышц лица и всего тела. Лицо становится более симметричным (в состоянии бодрствования мышцы лица, более или менее напряжённые, создают некоторую несимметричность), разглаживаются какие-то складки, морщинки...

Дыхание становится спокойнее. Если бы вы спросили партнёра о самочувствии, то возможно, и даже скорее всего, получили бы ответ о том, что ему стало спокойнее и удобнее. Но в качестве результата наблюдения слово «спокойнее» не годится, поскольку это – оценка. А вы наблюдали более редкое и более глубокое дыхание партнёра – второй признак транса.

Партнёр замирает... У него прекращаются произвольные движения, он сохраняет принятую вначале позу, он неподвижен. Это – третий признак транса. И были ещё какие-то мелкие явления, о которых вы не сказали. Например, кроме того, что лицо расслабилось, оно ещё и порозовело.

Изменение цвета кожи (на лице это заметнее, поскольку оно не покрыто одеждой) – четвёртый признак транса. Кожа не только меняет цвет, она становится более влажной, вплоть до выраженной потливости – пятый признак.

На фоне общей расслабленности мышц вы могли наблюдать произвольные движения (не осознаваемые, не имеющие сознательной цели). Они бывают мелкими, вроде подрагивания или шевеления пальцев и кистей рук, а бывают крупными – кивание головой, «плавающие» движения руками, вздрагивание всего тела. Произвольные движения – тоже прямое указание на транс. Да, обратите внимание на ресницы партнёра: при закрытых глазах они мелко подрагивают, а с началом транса становятся неподвижными, застывают. Если партнёр вошёл в транс с открытыми глазами, у него становится очень редким мигание. И наконец, в трансе урежаются или полностью прекращаются глотательные движения

(сглатывание слюны).

Понятно, что знать эти признаки нужно просто для того, чтобы увидеть тот транс, который вы уже создали. Но их значение состоит ещё и в том, что, сообщая о них партнёру (о тех признаках трансa, которые вы у него наблюдаете в данный момент), вы углубляете транс и укрепляете раппорт. Описывая вслух наблюдаемые вами признаки трансa, вы все время говорите правду: партнёр может сразу проверить соответствие ваших слов и своих ощущений и убедиться в том, что вам можно продолжать доверять, вы заботитесь о нем! И транс углубляется.

Это можно проиллюстрировать. Если я просто говорю, что Наташа сейчас сидит, опираясь на спинку дивана (*заговорил медленнее, подстраиваясь к дыханию Наташи*), что её левая рука прикасается ко лбу... и что Наташа может почувствовать это прикосновение... что её правая нога лежит на левой (*постепенно уменьшил громкость голоса*), и можно почувствовать тепло там, где ноги соприкасаются... то я все время говорю **правду** ... И Наташа может это проверить... при этом, как видите, она замирает... и при мигании её глаза все дольше остаются закрытыми... Вполне возможно, что она вообще захочет **закрывать глаза** (*сделал долгую паузу, затем вернулся к прежней громкости и скорости речи*). И это можно как-то использовать.

Не знаю, замечали вы или нет, но людям часто хочется закрыть глаза. Это называется миганием. Вы можете отрекомендоваться гипнотизёром, выйти на сцену и уверенно сказать: «Вам хочется закрыть глаза!» – и это сработает. Десять-пятнадцать процентов людей, сидящих в зале, согласятся с вами, поскольку им в этот момент действительно хотелось закрыть глаза. Но такой подход к гипнозу является среднестатистическим, а вам надо научиться работать с одним-единственным конкретным человеком, которого вы встретили впервые в жизни. Вам надо научиться в течение трёх минут наводить транс, использовать его и уйти к себе с нужным вам результатом в руках.

Теперь давайте поговорим о некоторых явлениях, более свойственных сравнительно глубокому трансy. О них вам тоже следует знать, так как в этом знании будет и практическая польза. Те более или менее удивительные вещи, которые становятся возможными в гипнотическом состоянии и о которых я пока расскажу очень кратко, имеют название **гипнотических феноменов**.

Самый, пожалуй, известный из феноменов гипноза – **внушённые галлюцинации**: человеку предлагают увидеть, услышать, почувствовать то, чего нет – и он это делает. Вы знаете, что эстрадные гипнотизёры любят дать загипнотизированному человеку луковицу, внушив предварительно, что дают грушу, – и он ест луковицу с наслаждением! Если загипнотизированному внушают, что в зал вошёл дикий зверь – человек старается спрятаться. Внушение галлюцинаций в понятиях классического гипноза считается возможным только в самом глубоком трансe.

Гораздо менее известен (хотя гораздо более распространён по сравнению с предыдущим) феномен под названием **искажение чувства времени**. В трансe внутреннее время человека не соответствует внешнему, объективному времени. Обычно внутреннее время замедляется: загипнотизированному человеку кажется, что он провёл в трансe несколько минут, а на самом деле могло пройти полчаса или час.

Ещё несколько гипнотических феноменов.

**Каталепсия** (или восковая гибкость) состоит в том, что загипнотизированному можно придать любую неудобную позу, и он сохранит её, потеряв контроль над произвольными движениями. (Можно сопоставить каталепсию с тем замиранием партнёра, которое вы видели в упражнении, – это то же самое явление, усиленное в несколько раз).

**Регрессия возраста** – загипнотизированному можно внушить, что его возраст значительно меньше настоящего, и он будет вести себя, как ребёнок.

**Амнезия** (забывание) – после выхода из трансa человек не помнит о том, что происходило во время трансa.

В трансe понижается болевая чувствительность, даже без специальных внушений. Это

явления называется *анальгезия* (обезболивание).

В чём обещанная практическая польза этих явлений? Если в классическом гипнозе принято сначала наводить глубокий транс, а потом вызывать гипнотические феномены, то в эриксоновском гипнозе существует обратная процедура – наведение глубокого транса через вызывание некоторых гипнотических феноменов. Позже мы займёмся и этим.

### *Язык гипноза*

Мы достаточно подробно разбирали с вами требования к речи гипнотизёров, осталось 2–3 примечания. Во-первых: научившись говорить так, чтобы *максимально точно* присоединиться к внутреннему опыту, внутреннему миру вашего партнёра, – научитесь ещё и говорить *максимально неопределённо*, тоже с целью лучшего присоединения. Во-вторых: когда вы занимаетесь наведением и использованием транса, научитесь говорить без отрицаний, говорить без «не».

Что я имею в виду? По первому пункту: когда вы при наведении или использовании транса предлагаете партнёру погрузиться в некоторое переживание, говорите об этом переживании (особенно поначалу) довольно общими фразами, используя слова, не относящиеся к определённой модальности (вернитесь к табл. 1). Тем самым вы оставляете партнёру свободное пространство, которое он сам может заполнить конкретными деталями.

Например – я читаю лекции и говорю о том, что психотерапия может решить некоторые проблемы некоторых людей. После лекции ко мне подходит человек и спрашивает: «Вы о *моих* проблемах говорили?» Понимаете, ни вы, ни я не умеем читать мысли; просто в моей неопределённой фразе человек нашёл *своё* собственное содержание, он наполнил мою фразу тем, что для него было актуально. (Кстати, на его вопрос я ведь не стал отвечать «нет», я сказал ему: «В том числе и...»).

При наведении транса вы можете сделать такое описание:

«Ты чувствуешь тепло своей правой руки, лежащей на правом бедре». Это срабатывает сплошь и рядом, это на 99 процентов может совпадать с действительным переживанием партнёра, но что вы будете делать, если он чувствует *холод* правой руки? Для начала всё же лучше было бы сказать: «Ты чувствуешь температуру правой руки». Температура – более общее слово, более общая характеристика, чем тепло. Какая-то температура у руки всё равно есть.

Слова неопределённые, не относящиеся к конкретной модальности, не конкретизирующие ситуацию («покой, умиротворённость, комфорт, спокойствие, сосредоточенность» и др.) очень удобны при наведении транса именно своей универсальностью. Ищите такие слова и такие описания, используйте их – они *обязательно* соответствуют внутреннему опыту партнёра (конечно, *ваши* покой и *его* покой – разные понятия, но сказав слово «покой», вы всё-таки сказали то, что он может понять и принять). Не заставляйте партнёра быть более гибким в общении, чем вы сами, не заставляйте *его* подстраиваться к *вам*.

Второй пункт: исключение отрицаний из речи. У отрицаний есть интересное свойство – они существуют в языке, но не в подсознании. Поэтому говорите партнёру то, чего вы от него *хотите*, а не то, чего он *не должен* делать. Если вы говорите ребёнку: «Какой ты шумный сегодня, не шуми!» – он не успокаивается, он начинает шуметь ещё больше. Это довольно общее правило: если вы описываете человеку то, что вы у него сейчас наблюдаете, – это будет закреплено. Я думаю, что когда ребёнка обсуждают в школе на педсовете и говорят ему: «Ты – хулиган, ты – грубиян» – тем самым закрепляют именно те качества, от которых хотели бы избавиться.

Я предложу вам для иллюстрации пример Дж. Гриндера. Скажите, что вы представляете себе, когда слышите фразу: «Собака не гонится за кошкой?»

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Собака стоит и кошка стоит. Собака спокойно идёт, и кошка спокойно идёт, не обращает внимания. Собака гналась за кошкой, и они обе исчезли.

С. ГОРИН: То есть фраза, имеющая смысл для сознания, не имеет никакого смысла для подсознания, для вашего внутреннего мира: «Либо они обе стоят, либо исчезают» (возможны варианты). Таким образом, вместо того чтобы говорить: «У вас **нет** этого, этого и того тоже **нет**» – лучше скажите о том, что **должно быть**, о том, что **есть**.

«Вас **ничто** не беспокоит, не волнует, не тревожит...» – классическая фраза классических гипнотизёров.

Но для того чтобы понять, как это меня ничто не беспокоит, я должен сначала побеспокоиться, а потом убрать это, не так ли? Лучше сказать: «Вы можете почувствовать себя чуть более расслабленным, спокойным и защищённым».

Знаете, пока что я не нашёл замены без отрицания одному-единственному слову – «некурящий». Здесь оказалась слишком прочная связь. С «непьющим» – там, понятно, заменой будет «трезвенник», а вот с «некурящим» так и маюсь.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Вы ведёте здоровый образ жизни.

С. ГОРИН: Дело в том, что «здоровый образ жизни» – слишком широкое понятие. «Трезвый» взамен «непьющего» подходит много лучше, потому что трезвость – прямая противоположность пьянству. И такой же прямой противоположности курению (без этого языкового корня – кур-) я найти не могу. Собственно, я не предлагал вам это как задачу, я просто так пожаловался...

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: У вас чистые лёгкие.

С. ГОРИН: Какие они чистые, если у меня – хронический бронхит (*смех в зале*)? Ладно, если хотите, поищите на досуге что-нибудь более подходящее...

Итак, при наведении и использовании транса (а также при конструировании любого нужного вам состояния партнёра) следует пользоваться словами, во-первых, неопределёнными, и во-вторых, имеющими только конструктивную направленность.

Можно сказать: «Представьте себе, что вы сидите на стуле за столом, покрытым красной клеёнкой в белую клеточку, и едите кусок «Останкинской» колбасы весом в 150 граммов, поджаренный на сливочном масле» – это одно описание. А можно сказать: «Представьте себе, что вы в удобной позе принимаете пищу» – это второе описание. Во втором описании ошибиться почти невозможно, оно более универсально. Если в своём внутреннем переживании ваш партнёр предпочитает вспоминать, как он лежит на диване и ест солёную рыбу с пивом, то второе описание подходит и к этой ситуации, и подойдёт ещё к сотне других.

И ещё по поводу отрицаний. Худшая услуга, которую вы можете кому-либо оказать, это крикнуть: «Не поскользнь!» человеку, который идёт по льду. Ваше «Не поскользнь!» означает, что партнёр должен сначала представить во внутреннем опыте, что такое «поскользнь», и только потом **не сделать** этого; то есть вы дали партнёру прямую команду поскользнуться. Бывают случаи, когда лучше давать **команды через отрицания**, но вы должны понимать, что именно вы делаете, давая команду **с отрицанием**.

В сущности, всё сказанное до сих пор можно охарактеризовать и так: в работе с партнёром нужна **тщательность** в отборе слов и инструкций. Учтите, что слово, сказанное человеку в то время, когда он находится в состоянии транса, имеет совершенно особую силу. Ответственность за действия этой силы лежит на вас – ваш партнёр, возможно, никогда не поймёт, откуда у него взялась определённая идея или определённые воспоминания; он может быть искренне убеждён в том, что никакого транса не было, он сидел и хихикал над вами... Да, он не помнит ничего из вашей речи, но какое это имеет значение?

Один раз я так же, как вы сейчас, делал упражнения на семинаре и **оговорился**. В результате у коллеги, бывшего моим партнёром, в течение года наблюдались навязчивые воспоминания. Бывают случаи, когда последствия ошибок гипнотизёра **полезны**. Одной из своих пациенток, находящейся в трансе, я в конце сеанса сказал: «Ну, а теперь бегите домой». И она побежала домой... В этом бы не было ничего особенного, если бы не одно обстоятельство: на сеанс её привезли на машине, у неё был паралич, она ходить-то не могла,

не то что бегать (*смех в зале*). Вот так ошибёшься – и становишься чудотворцем.

А бывают ошибки не столь забавные. С одной пациенткой я работал по переписке (технически здесь нет ничего сложного, сеансами в письмах «переболели» многие психотерапевты). Она сообщила мне свой диагноз; я знал, что её паралич неизлечим, но и в рамках неизлечимости гипноз иногда помогает... У этой женщины, например, в итоге исчезли пролежни, появилась возможность двигаться в пределах постели – для неё и это много значило! В письмах я предлагал ей для наведения лёгкого транса представить себе некоторые картины природы: ну, и ясно, что для противодействия параличу, неподвижности ног, мне приходилось вставлять в текст внушения слова типа «возбуждение», «прилив сил к ногам», «волна силы, проходящая через ваше тело, приносящая радость», и тому подобное.

Наверное, я плохо поработал тогда над текстом, потому что вместе с улучшением её самочувствия появилось ещё кое-что... Я прочту вам отрывки из её ответных писем.

«...Пишет вам Т. Милый мой доктор, я сошла с ума! Ну зачем я по много раз читаю ваши сеансы? Сейчас пол-одиннадцатого вечера. Вы не можете представить, как я хочу! Внутри от приятности сгорает всё... Я легла б под любого мужика, чтобы затушить внутри. Боюсь заразиться, и муж давно умер. Как выйти из этого положения? Доктор, смотрю на Ваше фото, и мне хочется лечь под Вас, честное слово. Милый мой доктор, от хотения я вся дрожу...»

«...Дорогой доктор! Спать не хочу. Вас я люблю искренне, как доктора. Прочитала сейчас два Ваших сеанса. Видится мне, как наяву, что я в лесу с Вами. А как красиво в лесу! Золотистые листья на деревьях и на траве, под ногами мягкая трава, но зелёная. Пахнет осенью. Слышно дятла, перепёлку... Вы меня потеряли. Вы ищите меня и кричите: «Где ты, Т.?» Я была рядом, в трёх шагах. Я смеялась тихо, чтобы Вы не слышали, и смотрела на Вас, как Вы переживали. Но мне не хотелось показываться Вам и было жалко Вас. Золотистое солнце меня манило в глубь леса. Я не пошла одна. Я тихо, как лиса, подошла к Вам сзади и Вас обняла. Вы вздрогнули от неожиданности. От радости, что я нашлась, Вы меня обняли и поцеловали... Мы шли к реке, вода тихо стояла тёплая. Вы разделись и прыгнули в воду. Потом вышли из воды, меня раздели, оставили на мне лифчик и плавки, сказали: «Нас никто не увидит тут» и повели к реке. Вы меня прижали к себе, вода была чуть выше пояса...»

Боюсь покраснеть, поэтому цитирование заканчиваю. С влюблённостью в гипнотизёра иногда приходится встречаться, и я хочу, чтобы вам это было известно (надо сказать, что здесь женщина *очень* творчески подошла к содержанию сеансов, я с тех пор вздрагиваю, если слышу обращение «милый доктор»). В том случае понадобилось много усилий, чтобы избавить женщину от привязанности...

Итак, вы не психотерапевты, но в последующих упражнениях с партнёром ведите себя как психотерапевты – ответственно. Придумайте заранее какие-то неопределённые приятные инструкции, которые вы дадите партнёру после наведения транса; хотя бы пожелайте приятного пробуждения, хорошего самочувствия после возвращения из транса (если партнёр не попросит дать ему какую-то специфическую инструкцию). Не выдумывайте чего-то сложного, просто скажите: «Вы будете чувствовать себя хорошо после возвращения из транса» – или что-то в этом роде.

Помните, что вы сейчас решаете большую задачу (научиться гипнозу) по кусочкам. Что-то показалось вам сложным, что-то – простым. Могу сказать, что то, что вам кажется простым, на самом деле вовсе не просто, а то, что кажется сложным, – вовсе не сложно. Вы уже умеете производить благоприятное впечатление при знакомстве, у вас уже получится хорошо сдать экзамен и пройти конкурс 5–6 человек на место... Это достигается одной подстройкой и знаниями о модальностях собеседника.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Джон Гриндер, например, с помощью одной только подстройки выводил больных из кататонического ступора – состояния, при котором человек годами сохраняет полную неподвижность. Эта категория больных очень трудна для работы; все, что они «представляют» для подстройки, – их поза и дыхание. Затратив на подстройку около двух часов, Гриндер убеждался, что ведение возможно – после этого он резко вставал, и больной тоже вставал, выходя из ступора.

Ваша проблема часто заключается в том, что вы недостаточно тщательно подстраиваетесь к партнёру. Поэтому я хочу, чтобы вместе с сознательным усвоением материала, конспектированием, вы получили ещё и некоторые подсознательные навыки. Может быть, это лучше сделать тогда, когда вы решите немного отдохнуть, расслабиться...

Почему бы вам действительно не расслабиться и не успокоиться... в то время, когда с вами будет происходить что-то полезное... Я хотел бы, чтобы вы поняли, что сейчас можно отдохнуть... Неважно даже, как скоро вы поймёте, что именно из наступающего **расслабления** ... окажется более приятным для вас... Неважно даже, будет ли это **приятным** вообще... Я хочу, чтобы вы поняли, что вы продолжаете... слышать все, что происходит вокруг... что вы продолжаете видеть все, что происходит... если вы предпочитаете **погрузиться в транс** с открытыми глазами... Хотя расслабленность, **покой**, отдых... бывают **приятнее**, когда **глаза закрыты** ... И вы слышите мой голос... и можете чуть **глубже расслабиться** ... и успокоиться... ещё глубже, ровно настолько, насколько это надо вашему организму... вашему телу... вашему мозгу... вашему подсознанию...

Возможно, вас удивит, что чем лучше вы слышите уличный шум... тем быстрее наступает **расслабленность** ... которую вы можете ощущать всё лучше и лучше... с каждой минутой, с каждым вашим вдохом и выдохом... Я хочу, чтобы вы поняли, что внешний мир продолжает существовать... но вы здесь и сейчас остаётесь внутри себя... ещё чуть **глубже** ... и вы можете понять, что здесь нет ничего, что нужно делать... вы можете сидеть и продолжать слушать мой голос... и можете не слушать его, а просто **отдыхать** ... Может быть, вас удивит это сочетание **расслабленности** ... **покоя** ... и **сосредоточенности** на том, что есть в вашем внутреннем мире... в то время как вы лучше **успокаиваетесь** ...

Иногда, уходя в себя... в свой внутренний мир... люди вспоминают что-то из универсального опыта, из того, что бывает со всеми... Я не удивлюсь, если вы сейчас захотите вспомнить поездку на автобусе. Неважно, захочет ли этого ваше сознание. Интересно, когда едешь в автобусе... куда-нибудь далеко... то очень **удобно** устраиваешься в кресле... и смотришь в окно... на ровную ленту дороги и пейзаж за окном... и скоро **устайшь** от этого... и начинаешь смотреть впереди себя... на спинку кресла, стоящего перед тобой... и погружаешься в свои воспоминания... всё глубже и глубже... И это можно сделать очень успешно...

Потому что у каждого из вас есть навыки успеха... в каком-то деле, которое вы начинали осваивать... и хорошо осваивали... хотя бы один раз в жизни... И я хочу, чтобы ваше подсознание... смогло вспомнить ваш **успех** ... неважно, сможете ли вы это сделать сознательно... пусть ваше тело вспомнит ваш успех... зная, что ваш успех – это... (*долгая пауза*) ... что-то, что вы имеете в себе...

Перед тем как с чувством **бодрости** ... **вернуться** сюда, в этот зал... сделайте глубокий вдох... и выдох... и откройте глаза! Возможно, кому-то из вас... понадобится время для того, чтобы полностью **вернуться** к совершенно **ясному сознанию** ... и забыть всё то, что я вам здесь наговорил!<sup>12</sup>

Хорошо, теперь вы готовы к усвоению базовых навыков гипноза. Следующее занятие мы этому и посвятим.

### «Официальное» наведение транса

Если вы предупреждаете своего партнёра (клиента, пациента) о том, что намерены ввести его в транс, и предлагаете ему помочь вам в этом, то вы занимаетесь «официальным»

---

<sup>12</sup> Бэндлер Р., Гриндер Дж. Формирование транса. – М.: КСП+, 1995.

наведением транса. В деловом общении этот тип наведения малоприменим – вам он нужен как этап в обучении. Первый из шаблонов официального наведения транса я предложу вам как лекционный материал (детально мы его проходим с экстрасенсами и народными целителями), а второй шаблон вы научитесь делать, поскольку он ещё понадобится вам для самогипноза.

Итак, первый шаблон. Его называют *семишаговой моделью* Милтона Эриксона, поскольку работа с партнёром сводится в нем к семи шагам:

**Шаг 1.** Предложите партнёру принять удобную позу (или придайте партнёру удобную, «открытую» позу).

**Шаг 2.** Сконцентрируйте внимание партнёра на каком-либо объекте.

**Шаг 3.** Организуйте свою речь так, чтобы разделить сознание и подсознание партнёра.

**Шаг 4.** Сообщите партнёру о тех признаках транса, которые вы у него наблюдаете (тем самым зафиксируйте состояние транса и углубите).

**Шаг 5.** Дайте партнёру установку на «ничегонеделание».

**Шаг 6.** Используйте транс для достижения вашей цели.

**Шаг 7.** Возвратите партнёра из транса.

Конечно, это описание шагов нуждается в комментарии. Первый шаг – что значит «удобная поза»? В данном шаблоне удобной для наведения транса считается такая поза партнёра, когда он сидит, его ступни плотно стоят на полу, руки лежат на коленях (так называемая «открытая поза» – руки и ноги не перекрещены). Вы можете описать партнёру эту позу и попросить принять её, а можете просто подойти к партнёру и придать ему эту позу. Второй вариант иногда работает эффективнее – когда вы придаёте партнёру некую позу, он обычно в это время замирает, а вы уже знаете, что замирание – предвестник каталепсии, чем можно воспользоваться для наведения более глубокого транса с первого шага.

Сконцентрировать внимание партнёра на каком-либо объекте вы можете, попросив его либо направить взгляд на какую-то точку, куда он сможет постоянно возвращаться, либо быть предельно внимательным к ощущениям в обеих руках сразу (это самые простые приёмы). Отвлекая *сознательное* внимание партнёра, вы тем самым высвобождаете его подсознание для контакта с вами. В эриксоновском гипнозе существует много приёмов, называемых *ловушкой для сознания*, и сосредоточение на чем-либо сознательного внимания партнёра – один из приёмов этого ряда.

На третьем шаге вы ещё более чётко разделяете сознание партнёра от его подсознания с помощью своей речи; вы по-разному обращаетесь к сознанию и подсознанию. Наверное, это проще показать, чем объяснить: если я обращаюсь к вашему сознанию, повернув голову влево и разговаривая при этом громким голосом, и обращаюсь к вашему подсознанию, повернув голову вправо и разговаривая тихим голосом, то скоро подсознание каждого из вас будет знать, что мой тихий голос при повороте головы вправо означает вызов именно подсознания на контакт. (*С. Горин поворачивает голову влево и продолжает говорить громким голосом*). Ваше сознание продолжает слышать мой голос, в то время как (*поворачивает голову вправо и говорит тихим голосом*) ваше подсознание начинает что-то вспоминать; (*влево громким голосом*) ваше сознание заинтересовано происходящим, и (*вправо тихим голосом*) ваше подсознание готовится перевести вас в новое состояние; (*влево громко*) ваше сознание сомневается, войдёте ли вы в транс, в то время как (*вправо тихо*) ваше подсознание уже нашло способ погрузить вас в транс...

На четвёртом шаге вы говорите партнёру, что вы у него наблюдаете из знакомых вам признаков транса: «Ваше дыхание стало более редким и глубоким, мышцы лица расслабились, тело расслаблено» – и т. д.

Пятый шаг – отсутствие установки или установка на «ничегонеделание». Вы можете

кратко или подробно сообщить партнёру, что он ничего не должен делать. Это можно сказать примерно в таких выражениях: «Вам не нужно помогать мне и не нужно мешать мне. Вы можете не слушать мой голос, можете не смотреть на меня либо можете смотреть очень внимательно. Вы можете ни о чём не думать или думать о чём угодно, хоть обо всём сразу... Здесь вообще нет ничего, что нужно делать». Так вы создаёте ситуацию неопределённого ожидания, помогающую лучше использовать транс. Установка на «ничего неделание» провоцирует подсознательный поиск процессов, нужных для изменений. (На уровне сознания это воспринимается так: «Если я *не должен делать* это, это и это, то что же я *должен делать* ?»)

Использованию трансa, шестому шагу модели М. Эриксона, мы посвятим ещё много времени, но сделаем это позже. Пока вы знаете, что можете дать партнёру (с целью использовать транс) неопределённую приятную инструкцию конструктивного содержания.

И наконец, вы возвращаете партнёра из трансa к ясному сознанию. В этом шаге есть свои тонкости, свои детали. Возвращение из трансa должно быть постепенным – и чем более глубоким был транс, тем более медленным должно быть возвращение. Если человек всего лишь погружён в чтение интересной книги, а вы внезапно кладёте руку ему на плечо, то он вздрагивает. Резкое, слишком быстрое возвращение к реальности из состояния погружённости в себя вызывает дискомфорт, а в идеале всё, связанное с трансом, должно связываться у вашего партнёра по преимуществу с приятными ощущениями. Поэтому возвращайте партнёра из трансa постепенно; хотя бы предупредите его о возвращении и дайте ему несколько минут для того, чтобы он вернулся к ясному сознанию. Иногда гипнотизёр связывает выход из трансa со счётом: «Я буду считать до трёх, и вы будете возвращаться к состоянию бодрствования». Счёт необязателен, но вы можете описать возвращение в то же пространство (комнату, зал, кабинет), в котором ваш партнёр находился бодрствующим, в тот же момент времени, в котором вы *сейчас* находитесь, верните партнёру ощущение тела и возможность самостоятельных движений. Вот, пожалуй, и всё.

**ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:** Когда вы занимаетесь официальным наведением трансa, вы всегда употребляете эти термины – транс, подсознание?

**С. ГОРИН:** Нет, я стараюсь использовать более понятные слова. Вместо слов «сознание» и «подсознание» можно говорить о том, что происходит «в центре внимания» и «за границами внимания»; о том, что «вы хорошо понимаете» и «есть вещи, которые тоже происходят». Или, обращаясь к сознанию, я говорю «*вы* хотите», а обращаясь к подсознанию, говорю «ваше *тело* хочет» – либо «ваш организм, ваша нервная система, ваш мозг»; здесь можно найти много синонимов.

Слово «транс» благодаря телевизионным сеансам Кашпировского понятно всей Руси великой. Но и его можно чем-то заменить. Можно сказать о «другом вашем состоянии», об «отдыхе», «покое»... Говоря о трансe, важно *своим поведением* дать понять партнёру, о чём идёт речь: во время сеанса я сам впадаю в транс, становлюсь неподвижным, расслабленным; я даю партнёру пример для подражания (потом я останавливаюсь, а партнёр следует дальше). Таким образом, если состояние моего партнёра не знает слова «транс», то подсознание всё равно поймёт меня.

Теперь мы перейдём к другому шаблону наведения трансa. Его можно было бы назвать «согласием по инерции», но у него есть более краткое и пока малопонятное для вас название – «5-4-3-2-1».

Я опять немного отвлекусь от темы. В книгах Дейла Карнеги, всё ещё считающихся на территории бывшего СССР едва ли не высшим достижением практической психологии, есть одно любопытное замечание: получить согласие партнёра легче, если вы строите беседу так, чтобы партнёр предварительно один-два раза с чем-нибудь согласился. Начинайте с согласия, начинайте с «да» – тогда в решающий момент, когда придёт черёд важного вопроса, из-за которого вы и затевали беседу, ваш партнёр ответит «да» просто по инерции...

**РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА:** Вы, кажется, не очень высокого мнения о Карнеги?

С. ГОРИН: Нет, отчего же. Для своего времени Карнеги был хорошим «интуитивно-практическим» психологом, но ведь его работы относятся к тридцатым годам – с тех пор психология ушла вперёд...

Задолго до Карнеги техника согласия по инерции была известна под названием «сократовский диалог», мы для краткости назовём ее техникой «да-да-да». Она работает тем эффективнее, чем больше положительных ответов вы собрали до того, как задать **значимый для вас** вопрос. Одна из составляющих успеха при использовании этой техники – одинаковая интонация для **всех** вопросов или утверждений (нельзя выделять голосом то, что вас интересует).

Хороший следователь часто строит допрос так, чтобы сначала получить «порцию» положительных ответов от подозреваемого, усыпить его бдительность, подготовить к согласию, а потом «оглушить» решающим вопросом: «Иванов? Иван Иванович? Вас задержали вчера? Хотите курить? Хотите сознаться в ограблении?» Похоже действуют американские продавцы автомобилей. «Сегодня прекрасный день! Тебе очень идёт эта рубашка! Ты хочешь купить этот автомобиль!» Я помню одного из городских руководителей, который очень любил технику «да-да-да», и вопросы на голосование выносил таким примерно способом: «Товарищи, ну ведь все мы живём в этом городе! Мы все ходим по этим улицам! Данный вопрос требует вот такого решения! Кто – за?»

Какое отношение все это имеет к нашей теме, к гипнозу? Самое непосредственное: если вы хотите, чтобы партнёр согласился с вашим внушением, дайте ему возможность посоглашаться сначала с чем-то ещё. Просто прокомментируйте то, что сейчас есть (что он видит, слышит и чувствует), а потом внушайте то, чего пока нет.

### Упражнение 10 («5–4–3–2–1»)

Выполняется в парах: партнёр А в роли гипнотизёра, партнёр Б – в роли гипнотизируемого.

Вам предстоит пройти пять этапов, описывая с целью наведения транса то, что в данный момент реально имеется во внешнем опыте партнёра Б, в его восприятии внешнего мира (то, что он может сразу же проверить и согласиться с вами), а потом добавлять внушающие утверждения о том, что должно быть во внутреннем мире партнёра (этого он проверить не может и будет соглашаться по инерции). Общая схема движения к трансу такова: на первом этапе вы очень много говорите о внешнем мире, а на последнем – о внутреннем.

**Первый этап.** Дайте партнёру Б четыре утверждения о том, что он сейчас видит, и добавьте пятое утверждение внушающего характера. Затем дайте четыре утверждения о том, что он слышит, и сделайте ещё одно внушение; потом – четыре утверждения о том, что он ощущает, и внушение.

**Второй этап.** Дайте партнёру Б три утверждения о том, что он видит, и добавьте два внушения. Аналогично сделайте по три утверждения о том, что он слышит и чувствует, добавляя по два внушения.

**Третий этап.** Сделайте два утверждения о том, что партнёр Б видит, и добавьте три внушения; два утверждения о том, что он слышит, и три внушения; два утверждения о том, что он чувствует, и три внушения.

**Четвёртый этап.** Одно утверждение о том, что партнёр видит, плюс четыре внушения; одно утверждение о том, что он чувствует, и четыре внушения.

На **пятом этапе** вы можете только внушать – значит, можете сделать транс глубже, доставив партнёру больше приятных переживаний, но обычно к пятому этапу транс уже достаточно глубок. Если партнёр Б предварительно просит вас помочь ему в решении какой-то проблемы – дайте ему внушения о том, что проблема будет решена. Если особых

просьб нет, сделайте неопределённые приятные внушения конструктивной направленности.

**Шестой этап** – возвращение из транса; сделайте его постепенным и максимально комфортным для партнёра.

Для того чтобы не запутаться в последовательности утверждений, сделайте себе вот такую таблицу (табл. 2).

Таблица 2. ШАБЛОН «5–4–3–2–1»

Количество утверждений						
Э Т А П Ы	Вы видите во внешнем мире	В Н У Ш Е Н И Е	Вы слышите во внешнем мире	В Н У Ш Е Н И Е	Вы чувствуете	В Н У Ш Е Н И Е
I	4	1	4	1	4	1
II	3	2	3	2	3	2
III	2	3	2	3	2	3
IV	1	4	1	4	1	4
V	0	5	0	5	0	5

И ещё одно примечание. По мере того как вы будете продвигаться от этапа к этапу, обращайтесь к партнёру на то, что он в принципе способен воспринять, но обычно не воспринимает сознательно, – на очень слабые раздражители. Так, все мы *слышим* тиканье часов в комнате, но до тех пор, пока я вам об этом не сказал, вы *не воспринимали* этот звук осознанно. Любой из вас способен почувствовать своё дыхание, движение грудной клетки вверх и вниз – но пока вам об этом не сообщат, вы не осознаёте такие вещи.

Да, свои внушения вы можете маскировать, используя выражения типа «вы видите внутренним зрением» и «вы слышите внутренним слухом». Теперь давайте выполним упражнение, и, возможно, вы ещё что-то захотите добавить к моим примечаниям.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Продемонстрируйте с кем-нибудь это упражнение.

С. ГОРИН: Нужен доброволец. Виталий? Прекрасно, садись сюда. Ты хочешь погрузиться в глубокий транс или в лёгкий?

ВИТАЛИЙ: Пусть это будет лёгкий транс.

С. ГОРИН: Я уверен, что твой мозг сможет различить, когда я обращаюсь к тебе (*говорит, сидя лицом к Виталию*), а когда – к группе. Сейчас я задам вопрос группе (*поворачивается к залу*). Что я сделал?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Вы подстроились к позе и дыханию Виталия.

С. ГОРИН: Да, но не только это. Я применил маленькую речевую хитрость – я задал Виталию вопрос, повышающий готовность к трансу. Я спросил: «Ты хочешь погрузиться в глубокий транс или лёгкий?» Меня устраивает любой выбор Виталия, поскольку здесь нет выбора, любой ответ предусматривает, что Виталий хочет погрузиться в транс.

(*Поворачивается к Виталию*). Хорошо, продолжаем. Я хочу обратить твоё внимание на то, что ты сейчас видишь... Ты видишь перед собой стену... На стене – выключатель белого цвета... Ты видишь Олега, который смотрит на тебя... Видишь красный шарф на шее

у Олега... И начинаешь расслабляться...

...Ты слышишь мой голос... И слышишь шум магнитофона... И слышишь шум машин на улице... И шелест бумаги в зале... И можешь дышать более редко и глубоко...

Ты чувствуешь прикосновение спины к спинке стула... Чувствуешь твёрдость сиденья... Чувствуешь прикосновение подошв к полу... и прикосновение левого локтя к левому бедру... И твоя сосредоточенность становится всё больше и больше...

Ты видишь рисунок линолеума на полу... И отражение солнечных лучей из окна на полу... И свет ламп с потолка... И твои глаза начинают уставать... Возможно, им хочется закрыться...

И ты слышишь, как скрипнул стул в комнате... И слышишь очень слабый шелест ленты в магнитофоне... И слышишь отдалённые шаги... И успокаиваешься всё глубже и глубже... И погружаешься в себя...

Чувствуя тяжесть своих рук... их вес... когда руки лежат на бёдрах... ты ощущаешь ладонями ткань брюк... И тебе становится всё более интересно то, что происходит внутри тебя... А внешний мир куда-то уходит...

И твои глаза уже закрылись... но сквозь сомкнутые веки ты ещё можешь увидеть свет в этой комнате... или цветные пятна, которые бывают, если закрыть глаза... и оставить их закрытыми... глядя на нас и на себя внутренним зрением... погружаясь в себя ещё глубже... понимая, что спокойствие будет нарастать...

И ты ещё слышишь мой голос... который звучит приглушённо... и слышишь шум своего дыхания... очень спокойного и замедленного... сонного... и весь мир уходит ещё дальше от тебя...

В то время как ты чувствуешь, как спокойно и уверенно бьётся твоё сердце... как при дыхании твоя грудная клетка... поднимается... и опускается... и ты понимаешь, что твоя расслабленность уже очень глубока... что даже если бы ты захотел открыть глаза... тебе было бы лень это делать... тебе очень удобно с закрытыми глазами... и в этой позе...

Когда ты вспоминаешь какие-то картины... очень приятные картины... из своего прошлого... и уже не знаешь, воспоминания это или сновидения... и твой организм делает очень важную работу... ты ушёл глубоко в себя... в свой внутренний мир, продолжая иногда слышать какие-то звуки далёкого разговора... и не зная, есть ли этот разговор на самом деле... или он тебе снится... и твой мозг учится многим вещам... которые относятся к трансу... и приобретает полезные знания... которые ты будешь успешно использовать... в своей работе...

Отдохни... в то время как твой мозг будет усваивать полезные знания... и запоминать полезные навыки... Отдохни...

И только тогда, когда твой мозг поймёт, что ты готов вернуться к состоянию бодрствования... ты будешь возвращаться к нам... в эту комнату и в этот день и час... в том темпе, который тебя устраивает... может быть, **очень быстро** ... или **не очень быстро** ... и все твои знания останутся при тебе... хотя ты о них ещё ничего не знаешь... Я буду считать до трёх... и ты заметишь некоторые явления...

Один... Твои веки начинают подрагивать... Дыхание становится чуть более частым и поверхностным... Два. Твои мышцы готовы к работе, ты хорошо ощущаешь свои руки и ноги. Три! Открой глаза! Потянись!

(Обращаясь к аудитории) Вот и всё упражнение. Как видите, я прошёл по всем этапам, сначала следуя за партнёром, а потом лидируя. Моя речь могла произвести странное впечатление, хотя в ней всё соответствовало происходящему: я описывал только то, что Виталий мог видеть, слышать и чувствовать. Кстати, Виталий, сколько минут это продолжалось?

ВИТАЛИЙ: Минуты две-три.

С. ГОРИН: Вот вам искажение чувства времени в трансе. Сидящие в зале могут сравнить объективное время с внутренним временем Виталия – сколько минут на самом деле продолжалось упражнение?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Три минуты. Пять минут. Полторы минуты. Десять минут (*смех в зале*).

С. ГОРИН: Ни одного правильного ответа. Помнится, кто-то из вас говорил, что не поддается гипнозу... Будем считать, что вы готовы делать упражнение.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Здесь находится много людей, это не будет сбивать партнёра?

С. ГОРИН: Вашей заботой как раз и является сделать так, чтобы партнёра это не сбивало. Вы достигаете этого очень просто – включая всё, что происходит, в свою речь: «...И ты слышишь, как здесь разговаривают люди, и входишь в транс ещё успешнее». Наличие шумов в зале – больше помеха для гипнотизёра, чем для гипнотизируемого.

Однажды под окном моего рабочего кабинета начали ремонтировать водопровод. Пригнали бульдозер, компрессор... Ну, вы знаете, как шумит компрессор, и знаете, что ремонт в этой стране не делается быстро. Я мог бы прекратить практику, но я сделал по-другому: в течение нескольких дней я сообщал своим пациентам, что они прекрасно слышат шум компрессора, и это позволяет им понять, что с помощью этого шума люди решают свои проблемы, а пациент может решить свои, слушая этот шум и ещё больше расслабляясь.

Включайте в свою речь (тогда, когда вы описываете внешний опыт партнёра) ***все, что происходит***. Многие начинающие гипнотизёры считают, что потерпели неудачу в наведении транса, если видят, что их партнёр улыбается: «Ах, он улыбается, он смеётся надо мной, о каком трансe может идти речь!» Улыбка партнёра – тоже стимул, который может привести его к трансu. Верните партнёру его движение, дайте понять, что вы его заметили: «...Ты чувствуешь свою улыбку, и твоё спокойствие нарастает». Если помните, Анатолий Кашпировский на своих сеансах делал это очень успешно, когда говорил: «Можете смеяться, можете даже хохотать, и при этом входите в транс ещё лучше». Такие ловушки для сознания работают – человек смеётся, но через некоторое время замечаешь, что смех-то насильственный; человек хохочет не потому, что ему смешно, а потому, что он не может остановиться. В принципе, возможно обратить в свою пользу даже такую ситуацию, когда в ваш кабинет в разгар наведения транса заходит ваш начальник и начинает орать на вас (хотя технические сложности, конечно, будут).

У вас есть ещё какие-то трудности?

Ответ из зала: Трудно начать говорить...

С. ГОРИН: Эта трудность есть у всех групп. Все вроде бы платили за то, чтобы научиться делать, но когда надо начинать делать, уходят во внутренний диалог вместо внешнего... Интересно, если бы я вас попросил написать протокол на тему: «Что мы видели, слышали и чувствовали в этом зале» – вам бы пяти листов бумаги хватило? Для того чтобы описать ***всё***? Не хватило бы... Хорошо, я вам предложу сделать промежуточное упражнение.

## Упражнение 11

Выполняйте каждый по очереди, индивидуально. В течение одной минуты вы будете рассказывать о том, что вы видите в этом зале (получая навык свободной речи).

## Обсуждение

С. ГОРИН: Мы с вами вернулись на полшага назад, и правильно сделали. Некоторые замечания по вашей речи. Во-первых, у всего, что вы видите, есть цвет, форма и местоположение. Когда вы говорите о цвете растений, то описание «успокаивающий цвет» можно давать во вторую очередь, а в первую очередь он зелёный. Не усложняйте задание, оставайтесь в рамках простых описаний.

Во-вторых, описание зала как «прекрасного» или «хорошо оборудованного» является вашей оценкой, с которой партнёр может и не согласиться. Прекрасный или хорошо

оборудованный – *для чего* ? Лучше оставаться в рамках цвета и формы, здесь партнёр с вами скорее согласится.

И, в-третьих, людей в этом зале заметил почему-то только Юра, остальные описывали предметы (*смех в зале*). Конечно, ваш партнёр видит не только пол, стены и окно, он видит и вас, сидящего здесь и считающего своё существование настолько само собой разумеющимся, что об этом не стоит и говорить.

Итак, разговаривать мы научились, давайте учиться официально наводить транс.

НАТАША: Я боюсь, что у меня не получится.

С. ГОРИН: Ладно, Наташа, у тебя это не получится. И что тогда случится?

НАТАША: Я буду себя чувствовать глупо.

С. ГОРИН: Что заставит тебя чувствовать себя глупо?

НАТАША: Возможность ошибки.

С. ГОРИН: Тогда я тебе при всей группе дам другую инструкцию – сделай как можно больше ошибок во время упражнения; изо всех сил постарайся сделать все ошибки, какие только возможны, можешь их пересчитывать, а можешь даже не считать. Так пойдёт (*смех в зале*) ?

Начали.

### Обсуждение

С. ГОРИН: Я повторяюсь, возможно, если скажу, что цель базовых упражнений – не только научиться чему-то из методик наведения трансa, но и научиться замечать то, чего вы уже достигли; замечать, где начинается транс, каковы признаки наступившего трансa у вашего конкретного партнёра – неподвижность, расслабленность, что-то ещё. С этим вы все справились.

Я попрошу Олега и Риту дать самоотчёт. Во время упражнения Рита в роли гипнотизёра потеряла подстройку к дыханию Олега. Что тогда произошло, Олег?

ОЛЕГ: Мне казалось, что я всё время куда-то падаю, это было приятно, и вдруг – раз! – я возвращаюсь.

С. ГОРИН: Рита очень увлеклась тем, *что* она говорила, и временно забыла о том, *как* надо говорить. Мне показалось, что Рита вошла в более глубокий транс, чем Олег, и вещала автоматически (кстати, несловесное наведение трансa у Риты получилось отлично). Ты хорошо повела Олега, но в какой-то момент перестала ему помогать, и ему пришлось гнаться своим дыханием за тобой, за твоей речью.

Так, в паре Юра – Виталий с Юрой в роли гипнотизёра какие были сложности?

ЮРА: У меня был дискомфорт от того, что Виталий сопротивлялся. По-моему, он старался не делать ничего из того, что я ему предлагал.

С. ГОРИН: Он действительно старался, и это даёт нам возможность обсудить ещё одну тему эриксоновского гипноза – полярную реакцию.

### Полярная реакция

С. ГОРИН: Знаете, есть довольно много людей, жизненная стратегия которых описывается примерно так: «Все это делают – значит, я этого делать не буду». Мне понравилось откровенное выражение такой стратегии героем одного фильма: «Я ненавижу сигареты, пока не узнал, что курение вредно». Эта стратегия «всё наоборот» в эриксоновском гипнозе называется *полярной реакцией* .

В той или иной степени полярная реакция свойственна каждому человеку – если сомневаетесь, то встаньте на улице и начните бесплатно, но настойчиво раздавать что-нибудь прохожим (шоколадные батончики или тысячерублевые купюры, неважно). Вы увидите естественную полярную реакцию, а может быть, и почувствуете её...

Один из моих однокурсников любил пользоваться в спорах естественной полярной реакцией собеседника. Если он хотел высказать свои аргументы и не выслушивать ответ партнёра, он заканчивал предложения своеобразным обращением к партнёру в третьем лице: «Ну, сейчас скажет что-нибудь». После этого, как правило, партнёр надолго замолкал.

Есть люди, которые по какой-то причине специализируются на полярной реакции. На все ваши предложения или просьбы что-то сделать они отвечают «нет». Но освобождает ли их это от манипуляций? Ведь если они **всегда делают наоборот** – с ними можно **говорить наоборот** .

Виталий, я не хочу, чтобы ты чувствовал себя слишком удобно и уютно. Ни в коем случае не сосредотачивайся, не закрывай глаза! (*Смех в зале*). Ты ведь можешь не войти в транс с закрытыми глазами или войти в транс с открытыми глазами. Я не хочу, чтобы ты прямо сейчас погружался в трансовое состояние. Не делай этого. Здесь вообще нет ничего, что нужно делать. Если я говорю, что ты не сможешь погрузиться в глубокий транс, то я ведь могу не говорить о том, что ты не можешь погрузиться в лёгкий транс. Ты можешь совершать движения, и чем больше движений ты совершаешь, тем успешнее будет твоё погружение в транс.

Вы даёте партнёру примерно такую программу, и рано или поздно он запутывается в отрицаниях: что нужно делать, что не нужно, чему в итоге сопротивляться из предложенного. Здесь хорошо действуют двойные и тройные отрицания, сознание в них запутывается крепко...

Раньше меня смущали пациенты, единственной целью которых, как мне казалось, было продемонстрировать то, что они гипнозу не поддаются. Теперь я просто вслух сомневаюсь в том, что они смогут войти в транс, – и они входят! Я говорю им, что, наверное, несмотря на сделанную мной работу, они не могут почувствовать себя лучше – и они чувствуют себя лучше! Предоставьте человеку подходящий контекст для любой его реакции, и вы сможете им управлять, даже если он сопротивляется.

## Глава 4

### Наведение гипнотического транса (вторая ступень)

#### Достижение предыдущего состояния транса, использование естественных трансов (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: Будь вы, скажем, экстрасенсами, вам вполне хватило бы для лечебной практики предыдущей ступени. Но в обычной жизни вы вряд ли сможете официально наводить транс: ваш начальник или деловой партнёр могут и не согласиться на ваше предложение сесть определённым образом и зафиксировать взгляд в одной точке. Значит, вам понадобятся более быстрые и изящные способы наведения.

Пожалуй, самый простой способ навести транс – это не наводить его вообще, воспользовавшись тем трансом, который уже есть. Вы знаете о том, что у человека есть потребность в трансе, что человек иногда погружается в транс естественно. И простое воспоминание о ситуации, вызвавшей когда-то транс, тоже приводит к трансу.

Одну из ситуаций такого рода я широко применял в своё время. Вместо того, чтобы заниматься официальным наведением, я спрашивал у пациента: «Как вы относитесь к сеансам Кашпировского?» Разумеется, мне не был важен словесный ответ: я знал, что если телесеансы вызывали у пациента транс, то воспоминание о них тоже вызовет транс, который при желании я могу углубить, взяв раппорт себе. Я записал на магнитофон музыку, сопровождавшую телесеансы, – и воспоминания о трансе стали лучше. Кстати, вы помните

эти сеансы?.. Помните музыку, которой они сопровождалась?.. Помните вашу неподвижность... или ваши движения?.. Вот что-то подобное я говорил пациенту, и он погружался в транс так же, как это делают сейчас некоторые из вас.

Приведите ещё раз примеры естественно возникающих состояний транса, примеры ситуаций, провоцирующих транс.

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Поездка в автобусе. Стояние в очереди. Ожидание приёма у кабинета. Служба в церкви. Поездка в машине в качестве пассажира.

С. ГОРИН: Шофёр тоже может погружаться в транс. Если за рулём новичок, то он постоянно контролирует свои действия, ему нельзя отвлекаться. Но если человек водит машину давно, он это делает так же естественно и так же доверяя подсознанию, как если бы он шёл пешком. Для шофёра машина – продолжение его тела, и он её *чувствует!* Если в машине что-то скрипит, то у шофёра появляется такое выражение лица, будто закрипело внутри у него. Обратите внимание: шофёр *движется вместе* с машиной; когда они подъезжают к светофору, где горит красный свет, машина останавливается – и он *останавливается*. Он замирает вместе с машиной (когда светофор вновь зелёный, многие продолжают стоять на месте как бы в растерянности) – этот транс можно использовать, предварительно подстроившись. Можно дать шёпотом прямое внушение...

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: На улице шумно, шофёр вас не услышит!

С. ГОРИН: Шофёр вас *не осознает*. Он не поймёт, что получил от вас приказ – и не поймёт, почему выполнил его. Подсознание слышит всё, учтите это. Не знаю, придётся ли вам стоять вместе с деловым партнёром в очереди или ездить в автобусе, но, вероятно, вы будете ожидать приёма у кабинета или путешествовать в автомобиле вместе.

Достаточно глубокий транс могут вызвать воспоминания картин природы, особенно у тех людей, которые любят проводить там время. Вот, например, рыболов. Он часто находится в трансе: поза у него обычно удобная и относительно неизменная, тело неподвижно, взгляд фиксирован на поплавке. И главное – вода! Она очень *притягивает внимание*, потому что в любом водоёме... даже в совершенно безветренную погоду... по воде бегут мелкие волны... и через них хорошо видно дно... камешки или песчинки... Волны похожи одна на другую и в то же время неповторимы. Если светит солнце... то на воде играют яркие солнечные зайчики... Они очень *утомляют зрение* ... *даже в тихий и спокойный день* ... И поэтому так хочется *посидеть спокойно* ... *и расслабленно* ... *отдохнуть* ... *организовать свой внутренний опыт* ... и продолжать *учиться чему-то новому* ... использовав те *знания, которые ваш мозг получил в состоянии транса* ... и после выхода из транса *почувствовать себя* намного *лучше* ... и *увереннее*.

В обыденной жизни встречается довольно много ситуаций, провоцирующих погружение в транс. Вам наверняка приходилось видеть людей, увлечённых чтением или телевизионной передачей: их сознание буквально отсутствует, *их здесь нет!* Они живут там, в книге или фильме, и пусть живут – подсознание все равно остаётся на связи с внешним миром. Подойдите к ребёнку, который переживает сюжет мультфильма, подстройтесь к его дыханию и шепните: «У тебя сильное желание сделать уроки после фильма». Со взрослыми это проходит ещё легче.

Ещё одна типичная трансовая ситуация – скучная лекция или доклад. Любой студент помнит, что это такое. Я это тоже помню, поэтому (С. Горин *начинает говорить монотонно, почти без пауз*) мне о-чень-лег-ко-дать-вам-при-мер-то-го-как-мож-но-го-во-рить-без-ин-то-на-ций-со-вер-шен-но-рав-но-мер-но-и-не-по-нят-но-о-чём. Лектор такого типа вполне мог бы включить в свою речь гипнотические внушения, но если он этого не делает, сделайте вы – для своего соседа по парте.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Можно ли назвать трансовым состояние перед засыпанием? И, кстати, правда ли, что с человеком, который спит, можно разговаривать?

С. ГОРИН: Ответ «да» на оба вопроса. Я не предполагал, что вас заинтересует эта техника, но вы правы – с деловым партнёром можно общаться и в постели (*смех в зале*).

## *Перевод естественного сна в гипнотический*

Многие начинающие гипнотизёры пробуют себя в переводе естественного сна в гипнотический. Это в известной степени проще, потому что сознание человека уже изменено, он уже не бодрствует, и ваша задача сводится только к тому, чтобы установить раппорт. Для установления раппорта со спящим используются те же приёмы подстройки, что и для бодрствования – за исключением разве что позы и движений. Вам не обязательно ложиться рядом с партнёром (*смех в зале*), для вас важнее подстроиться к его дыханию.

В медицине перевод ночного сна в гипнотический часто применяется при работе с детьми. Бодрствующему ребёнку трудно бывает объяснить, что от него требуется, трудно угнаться за его поведенческой гибкостью, и тогда вы дожидаетесь, пока он заснёт, садитесь рядом с ним и производите прямую подстройку к его дыханию в течение 3–4 минут. После этого проверьте, можете ли вы вести: медленно меняйте ритм своего дыхания. Можете применить непрямую подстройку к дыханию, прикасаясь к спящему в такт его дыхательным движениям грудной клетки. Делайте проверку действительно медленно, мягко, осторожно – резкие перемены при хорошей подстройке могут разбудить вашего партнёра.

Если вы ведёте, то начинайте шёпотом или негромким голосом говорить простые фразы: «Продолжай спать... Спи глубже... Ты будешь спать и слышать мой голос...» После этого делайте прямое внушение того, что требуется от спящего. Детям с соответствующей проблемой говорят: «Ты проснёшься и пойдёшь в туалет, когда почувствуешь, что хочешь помочиться». Можно сказать: «После пробуждения ты сделаешь вот что...» Такие внушения называются постгипнотическими, они тоже работают.

Установив раппорт, вы можете разговаривать со спящим, но не ожидайте, что человек, находящийся в сильно изменённом состоянии сознания, будет давать подробные ответы. Речь людей, погруженных в транс, очень лаконична, поэтому задавайте такие вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет». Если вы будете настаивать на развёрнутых ответах, он проснётся.

**ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:** Что делать, если он проснётся?

**С. ГОРИН:** По обстоятельствам. Конечно, проснувшись рядом с незнакомым человеком, ваш партнёр может испугаться. Но, как правило, люди ложатся спать рядом со знакомыми. Если вам надо продолжать общение в транс, подождите, пока человек уснёт, и повторите все снова.

**ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:** Может ли спящему человеку присниться моё внушение?

**С. ГОРИН:** Даже если оно приснится, он не вспомнит его после пробуждения. К тому же вы можете подстраховаться, дав партнёру специальную инструкцию о забывании сказанного вами. В любом случае спящий вас не осознает и, значит, не запоминает сознательно ваше внушение.

Кстати, эксперименты по обучению во сне тоже подтверждают, что лучшей является комбинация сознательного (в состоянии бодрствования) и подсознательного (во сне) запоминания.

## *Наведение через гипнотические феномены*

Я вам рассказывал, что для глубокого транса характерны некоторые явления, которые называются гипнотическими феноменами: сохранение приданной позы (каталепсия), изменение чувства возраста (возрастная регрессия), внушённые галлюцинации. Между трансом и гипнотическими феноменами существует и обратная связь – если вызвать эти феномены в состоянии бодрствования, они наводят гипнотический транс, вопрос только в том, как их вызвать.

Это проще, чем можно предполагать. Возьмём для начала возрастную регрессию. Юра, ты можешь вспомнить себя в детстве? В каком именно возрасте ты можешь себя вспомнить?

ЮРА: Примерно в пятилетнем.

С. ГОРИН: Хорошо, вспомни какое-нибудь событие из этого времени. Вспомни, как ты катался с горки на санках... Интересно, помнишь ли ты, как ты был одет?.. Помнишь ли свои санки?.. Помнишь тот снег, то ощущение холода, когда ты катишься с горки... Если ты посмотришь вниз, на свои ноги, то сможешь увидеть валенки, которые были на тебе... Ты можешь услышать голоса своих друзей... таких же детей, как и ты... Вспомни, как это было приятно... кататься на санках и общаться с друзьями... Возьми в настоящее время свою детскую энергию и вернись сюда, к нам, в том темпе, который тебе приятен...

Человек естественным образом погружается в транс через возрастную регрессию, если начинает вспоминать своё детство. Дайте человеку возможность показать вам его школьные фотографии, стимулируйте его воспоминания, создайте раппорт и – используйте тот транс, который вы вызвали.

Внушённые галлюцинации очень близки к воспоминаниям и представлениям, поэтому наведение трансa через использование этой техники требует развитой фантазии партнёра. Я люблю применять этот вид наведения трансa при работе с детьми – они любят фантазировать. Ребёнок, который боится темноты, очень охотно расскажет вам о тех чудовищах, которые ходят в темноте и которых он боится; и чем подробнее он рассказывает, тем глубже погружается в транс... Мне остаётся только присоединиться к этому трансu и в течение одного сеанса избавить ребёнка от страхов.

Взрослые тоже не лишены фантазии. Понаблюдайте за тем, как люди рассказывают об отпуске, проведённом интересно, о своих проблемах... Погружаясь в проблемы, человек погружается в транс, который даже не всегда требует углубления – достаточно присоединиться к нему, помочь создать хорошую галлюцинацию и воспользоваться этим.

...Самые ранние эксперименты с гипнозом были связаны с наведением через каталепсию. Так гипнотизировали кроликов, лягушек, куриц: если животное схватить так, чтобы оно не могло пошевелиться, и резко перевернуть вниз головой, оно в течение минуты погружается в очень глубокий гипнотический транс, сохраняя приданную ему неудобную позу ещё очень долго. Разумеется, с человеком вы так не поступите. Но в работе с людьми есть достаточно много контекстов, в которых вы можете вызвать неподвижность и использовать её для наведения трансa.

Один из таких контекстов – рукопожатие. Его можно затянуть, удерживая руку партнёра в одном положении, сделав очень неопределённым момент окончания рукопожатия. Здесь очень важно почувствовать тот момент, когда рука уже не пытается освободиться, когда она замирает неподвижно и точно так же замирает ваш партнёр... Использование каталепсии потребует от вас хорошо отработанного поведения, то есть несловесного наведения трансa. Будьте убедительны в демонстрации силы своей личности, своего авторитета – здесь уместны любые предварительные заготовки (вплоть до красивой и дорогой визитной карточки) – и, вполне возможно, что вашего авторитета уже будет достаточно для наведения трансa.

Другой контекст, в котором можно придать партнёру определённую позу, – танец; возможностей для манипуляций здесь очень много. Поскольку мне хочется усовершенствовать вашу чувствительность, сделайте ещё одно упражнение.

## Упражнение 12

Сейчас я включу музыку, вы разделитесь на пары и потанцуете, но это не будет отдыхом: вы будете танцевать с закрытыми глазами, держа руки ладонь к ладони, то есть получая сведения о партнёре только через ощущения от его ладоней. Ваши задачи: а) почувствовать, какой темп движения ваших рук наиболее приятен для партнёра, и присоединиться к этому темпу, доставив тем самым удовольствие партнёру (это никогда не вредно); б) выбрать момент для внезапной остановки и почувствовать появление каталепсии у партнёра. Сначала эти задачи выполняет партнёр А, затем – партнёр Б.

## *Разрыв шаблонов*

Есть ещё одна группа техник, применяемых для быстрого наведения транса; их объединяет общее название «разрыв шаблонов». О каких шаблонах идёт речь?

Многие наши действия совершаются по определённой программе, повторяемой сотни и тысячи раз без изменений: приветствие, рукопожатие, курение... Когда вы встречаете знакомого и спрашиваете у него: «Как дела?», вас на самом деле не интересует состояние его дел – вы просто действуете по программе, которая называется приветствием и которая предусматривает шаблонный ответ: «Нормально» на шаблонный вопрос. Попробуйте на вопрос: «Как дела?» ответить: «Ужасно, скоро помру»; или начните подробно рассказывать о своих делах: «Да вот, знаешь, вчера вечером ребёнок что-то раскапризничался, мы с женой думали – может, заболел? – нет, измерили температуру, оказалась нормальной, а сегодня утром чуть на работу не опоздал, такая толпа на остановке стояла, ну, думаю, никогда в автобус не попаду, но повезло, подошёл автобус, и я как раз возле двери оказался...»

Такое ваше поведение не соответствует общепринятой программе и вызывает у партнёра *замешательство*. И этой ситуацией замешательства вы можете воспользоваться – если старая программа поведения, старый шаблон у партнёра сломан, вы можете навязывать ему новую программу. Те, кто занимался игровыми видами спорта, поймут меня быстрее... Ну, например, играя в настольный теннис, вы можете при подаче использовать какой-то определённый удар и повторить его ещё два раза, а потом вдруг послать шарик по-другому (другим ударом, с другой закруткой). Партнёр успел усвоить старую программу, которую вы ему навязали, он не успевает среагировать, он в замешательстве – и вы получаете игровое преимущество, которое можете реализовать.

То, что у нас здесь происходит, процесс обучения, тоже является в какой-то степени шаблоном: я должен говорить, а вы должны слушать. Если вдруг в какой-то момент (*внезапно замолкает, продолжая шевелить губами и оживлённо жестикулировать*) ... Если вдруг в какой-то момент я разрываю этот шаблон, вы не знаете, что теперь делать, и кто-то мог бы дать вам свою программу поведения, которую вы бы стали выполнять.

Важный момент в наведении транса через замешательство – неожиданность воздействия. Уже цитированный мною А. М. Свядоц описывал свои наблюдения, связанные с нашей темой, следующим образом:

«Я не раз замечал, что у некоторых больных неврозами возникает состояние резко повышенной внушаемости (...) при одной подготовке к проведению сеансов психотерапии. Так, например, при исследовании реакции зрачков на свет, когда больному предлагалось смотреть прямо перед собой, ему тут же можно было внушить наяву паралич руки и т. д. Это состояние можно назвать (...) сверхвнушаемостью. (...) Однако оно может возникать и у здоровых людей вне связи с сеансом гипноза. Способствует этому неожиданность воздействия.

Так, на улице, вблизи входа в институт, мною (тогда ещё молодым человеком) 4 раза был произведён следующий эксперимент: я неожиданно останавливал проходящего незнакомого мужчину и обращался к нему со словами: «У меня к вам большая просьба (говорилось напряжённым тоном) – возьмите эту записку, войдите в институт, пройдите мимо проходной совершенно спокойно, подымитесь по лестнице на пятый этаж. Там увидите на двери надпись: «Лаборатория акустики». Войдите, спросите Марию Михайловну и передайте ей эту записку. После этого сразу вернитесь. Идите!»

Трое мужчин, ни о чём не спрашивая, выполнили задание, и лишь один отказался, с недоумением сказав, что он не может этого сделать, так как торопится. По словам получавшей записки и присутствовавших при этом, лица, передававшие её, производили впечатление автоматически действовавших». <sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Свядоц, А. М. Неврозы и их лечение. – М.: Книга по Требованию, 2012.

А вот какие примеры на технику разрыва программы приводил А. Ситников:

«...Один из моих учеников, работающий в уголовном розыске, поехал на выполнение одного очень важного задания. Они приготовились к тому, чтобы взять преступника в квартире, но в квартире его не оказалось. Телефона в квартире не было. Моему знакомому пришлось выйти из дома для того, чтобы позвонить из автомата. В стекле телефонной будки он увидел отражение подходившего к нему сзади преступника. Времени на раздумья не оставалось. И он сделал единственно правильное, что можно было сделать в этой ситуации, – он неожиданно обернулся и сказал: «Дай две копейки!» – «Сейчас», – ответил тот. Этого секундного замешательства хватило для того, чтобы его обезоружить.

Приведу ещё один пример на технику разрыва. Один из моих друзей очень долго ехал в поезде из одного города в другой. И на одной из остановок он вышел из поезда, зашёл в буфет для того, чтобы что-нибудь купить поесть. В буфете оказалась длинная очередь. Но поезд ждать не будет, а кушать хочется. И тогда он подходит без очереди, протягивает деньги, очередь начинает возмущаться, и он очень искренне отвечает: «Извините, я только что подошёл...»<sup>14</sup>

Я говорил, что можно использовать рукопожатие для наведения транса через каталепсию. Его можно использовать и для наведения транса через разрыв шаблона, поскольку у мужчин этот шаблон очень развит, он формируется с детства, поэтому при одном виде протянутой к вам руки начинает работать. (Понаблюдайте за ситуацией, когда двое мужчин не знают, нужно ли им здороваться за руку, – у них по очереди вздрагивает правая рука.)

Чтобы использовать эту технику, я подхожу к Игорю и говорю ему: «Здравствуй! *(Протягивает правую руку. В тот момент, когда Игорь тоже протягивает правую руку, берет его за запястье своей левой рукой.)* – Стоп! Посмотри на свою руку! Будь внимателен! Она застыла... и это значит... что ты можешь узнать что-то важное для себя... *(завершает рукопожатие)*. Приятно поздороваться ещё раз!»

Почему он выполнил мою команду? Потому что рукопожатие – это цельный компонент поведения, у него нет середины. И когда я сделал так, что у этого шаблона появилась середина, у Игоря не оказалось подходящей программы поведения – он принял мою команду.

При работе с курильщиками некоторые психотерапевты тоже используют разрыв шаблона. Они дают пациенту инструкцию показать, как он прикуривает, и когда человек все сделал, вставил сигарету в рот и приготовился прикурить – у него неожиданно отбирают сигарету и дают другую программу поведения.

Если вы полагаете, что в деловом общении вам не всегда удобно будет хватать партнёра за рукав для прерывания какого-либо из его шаблонов, вы можете защититься цитатой – расскажите о том, как вы были на семинаре: «И он подошёл ко мне и сделал вот так...» Это тоже хороший приём, потому что вы снимаете с себя ответственность за неудачу. Это делаете не вы, это делал я на семинаре. Или можете рассказать о том, как в одном фильме гипнотизёр подошёл к человеку, поднял его руку и сказал: «А теперь **войдите в транс**!» В обыденной жизни, кстати, разрыв шаблонов получается легче, чем на семинаре.

### ***Речевое связывание («забалтывание»)***

До сих пор мы обращали внимание на способы наведения транса, требующие в первую очередь определённой искусственности в поведении. Но есть способы, позволяющие навести

---

<sup>14</sup> Мой конспект лекции А. П. Ситникова, Новосибирск, 1992.

транс в основном посредством речи. (Не помню, кто первым сказал, что язык дан нам для того, чтобы скрывать наши мысли. Чем старше мы становимся, тем лучше это понимаем, и, увы – тем больше верим словам).

Сравните два предложения. Первое: «Вы сидите на стуле. Вы слушаете меня. Ваша сосредоточенность возрастает». Второе: «В то время, как вы сидите на стуле и слушаете меня, ваша сосредоточенность возрастает». Чем они отличаются?

Второе предложение *звучит* более *осмысленно*. Его содержание осталось таким же, как у первого предложения, но с помощью оборота «в то время как» и союза «и» я связал составляющие его фразы в одно целое. Между тем, что вы сидите на стуле, и тем, что ваша сосредоточенность возрастает, по-прежнему нет никакой связи – но во втором предложении эта связь создана искусственно чисто речевым способом. Сознанию это нравится, оно отвлекается на поиски смысла – и попадает в ловушку.

Изучая психологию, я стал понимать, что не понимаю в людях очень многого, но никак не могу понять, что именно из непонятого мною я всё же понимаю, и я, наверное, никогда не пойму разницу между тем, что я уже понял, и тем, что я не понимаю. (*Долгая пауза, затем смех в зале.*)

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Вы можете повторить эту фразу?

С. ГОРИН: Могу, но вы её все равно не запомните. В ней есть ряд неправильностей, правильность применения которых создаёт новую неправильность, и для того, чтобы осознать правильное использование неправильностей речи, надо говорить очень правильно (*пауза, аплодисменты*).

Спасибо. Самое смешное – то, что в обоих моих высказываниях есть смысл... И пока ваше сознание его ищет, я могу установить несловесный контакт с вашим подсознанием и начать вами управлять. То, что я вам продемонстрировал, называется «конфузионный транс»; политики и психотерапевты это умеют, почему бы не научиться коммерсантам?

В 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 вести рассказ от первого лица, и тогда внимание будет привлечено к вам, к вашей личности. И, во-вторых, вы можете насытить свой рассказ множеством подробностей, в которых увязнет сознание вашего собеседника.

Здесь, в сущности, нет ничего нового для вас. Если вы хотите довести до собеседника смысл сообщения «игрек», переданного вам неким «иксом», то вы просто скажете: «X сказал Y». Если же вам нужно завуалировать этот смысл, то вы начнёте так: «Я недавно видел X... Ты его, наверное, знаешь? Ну, он живёт по улице М, на «Жигулях» третьей модели ездит... Знаешь, высокий такой, сутулится немного. Блондин такой лысоватый. Так вот, мы с ним встретились возле гастронома, поговорили о жизни... Сестра у него замуж выходит, и, кстати, он сказал Y». Если после этого вы будете продолжать в том же духе, то сообщение Y до *сознания* вашего собеседника не дойдёт, а содержанием сообщения как раз и может быть команда войти в транс и что-то сделать.

Теперь – более сложная техника наведения, **перекрывание реальностей**. Она состоит в том, что вы постоянно вплетаете одну историю в другую, в третью, в четвертую... И это можно сочетать с прямым внушением. Наверное, это тоже легче продемонстрировать, чем объяснить.

В 1991 году, летом, я был на семинаре Адама Берка в Новосибирске. Когда он с нами занимался, мы не сразу поняли, что часто *погружались в транс* во время занятий. Он не говорил нам прямо: «**Войдите в транс!**», он рассказывал нам разные истории. Одна из этих историй была о том, как сам Адам учился у Джона Гриндера в Калифорнии, и во время семинара Джон говорил им: «**Расслабьтесь и успокойтесь...** Я расскажу вам историю о том, как мы учились у Милтона Эриксона, который был мастером рассказывать такие истории, слушая которые, люди *погружаются в транс*... Для того, чтобы погрузить человека в транс, Милтон мог просто сказать: «Представьте себе, что вы *засыпаете*. И по мере того, как вы это представили, вы можете увидеть *сон*... И во сне вы видите, как вы идёте по лесу... и *вы очень устали*... вам хочется *расслабиться и успокоиться*... И вы видите уютную лужайку... и *засыпаете* на ней быстро и глубоко...»

Попробуйте разобраться в том, что происходит: кто кому рассказывает историю? Я – вам, здесь и сейчас, или Адам – группе врачей в 1991 году, или Джон Адаму, или Милтон Джону?

Настоящая ситуация, вот *эта* реальность ушла, и вы ушли из *этой* реальности. Ваше сознание не воспринимает мою инструкцию («успокоиться, расслабиться, уснуть») как инструкцию, потому что не может понять, кто с вами на самом деле говорит. Все данные мной команды идут в подсознание, которое реагирует настолько успешно, что мне сейчас придётся попросить вас *вернуться к состоянию бодрствования*.

**Рассказывание историй (притчи, метафоры, цитаты)** очень популярно в эриксоновском гипнозе, его используют и при наведении, и при использовании транса. Рассказывая историю, мы обходим возможное сопротивление партнёра тем, что не даём ему приказов – мы ведь просто говорим о том, как люди погружаются в транс! История позволяет нам применить всевозможные языковые средства для того, чтобы обеспечить плавный переход от состояния бодрствования к состоянию транса (союзы и обороты типа «когда, по мере того как, в то время как»), потому что эти средства легко включить в контекст истории.

Женщины, имеющие маленьких детей, знают, как трудно заставить их пойти спать: чем строже ваш приказ («А ну, сейчас же в постель!»), тем громче плачет ребёнок. Умная мать делает иначе – она предлагает ребёнку послушать сказку и говорит что-то вроде: «Ночь настала... Вот и люди спят, вот и звери спят. Лисы спят по горочкам, зайки спят по норочкам... Гуси спят на травушке, утки на муравушке... Детки все по люлечкам... Спят-поспят, всему миру спать велят». Фольклорные колыбельные часто включают в себя такой подход к усыплению ребёнка.

История или метафора позволяет вам защититься от неудачи. Вместо того чтобы наводить транс самому, вы можете рассказать о том, как я наводил транс на семинаре: «Понимаешь, он подошёл ко мне вот так, взял вот так мою руку и сказал: «Сейчас, когда твоя рука застывает в этом положении... тыходишь в особое состояние сознания... и по мере того как рука будет опускаться... это состояние усилится... ты поймёшь все выгоды сделки, которую я тебе предложил... и забудешь о том, что я тебе говорю... но будешь соглашаться со мной потом... когда твоя рука совсем опустится... и это значит, что ты возвращаешься к ясному сознанию... и смотришь на меня». Вот что он с нами там делал, сам я такого делать бы не стал».

История или метафора в обыденной жизни позволяет разрядить скрытую агрессивность, выразить своё неодобрение кому-либо не напрямую, а приписав его персонажу рассказа или цитаты: «Сегодня утром я ехал в автобусе, какой-то парень наступил мне на ногу, и я сказал ему: «Сопляк ты этакий!» Очень мало людей поймёт, что вы сказали на самом деле. (Правда, искушённый собеседник тоже может ответить вам цитатой: «Я недавно был на свиноферме, видел там большую свинью и сказал ей: «Ну, ты и свинья!»)»

Лично мне техника наведения транса через истории нравится своей универсальностью. Советскому сознанию трудно докопаться до цели рассказчика, традиция рассказывания историй у нас почти исчезла... Берите любую ситуацию, связанную с естественным погружением в транс, и описывайте её развёрнуто. Можете рассказать, как вы были в отпуске у моря и лежали у воды на тёплом песке, и чувствовали, как тело расслабляется, расслабляется, расслабляется... Вы смотрели в небо, и при этом у вас слегка кружилась голова, и вам хотелось спать. Солнце утомляло ваше зрение, и вы закрывали глаза... И вам казалось, что вы продолжаете смотреть на воду, и видите там ленивую рыбу, и думаете: «Интересно, может ли рыба *чувствовать расслабленность и впасть в транс?*»

В принципе, для наведения транса по этой методике можно использовать даже прогноз погоды из сегодняшней газеты, просто комментируя его: «Пишут, что будет дождь. Я так люблю слушать шум дождя и под него *засыпать*...»

## Перегрузка

Следующая группа методик быстрого наведения транса связана с некоторыми особенностями восприятия человеком информации. Во-первых, каждый человек может усваивать поступающую информацию с определённой *скоростью*; если эту скорость превысить, то сознание не успевает обработать новые сведения, и они идут в подсознание. Во-вторых, человек может сознательно удержать в кратковременной памяти определённый *объём* информации, и все, что превышает этот объём, также не обрабатывается сознанием. Таким образом, можно навести трансовое состояние и выйти на контакт с подсознанием через *информационную перегрузку* сознания.

Если скорость обработки информации весьма индивидуальна, то объём кратковременной памяти в среднем одинаков у всех людей и составляет  $7 \pm 2$  единицы информации.

Число 7 в связи с этим оказывается по-настоящему магическим: радуга имеет 7 цветов, в некоторых религиозных воззрениях существует 7 небесных сфер и т. д. Только от объёма кратковременной памяти зависит существование пословиц «Семь раз отмерь – один раз отрежь», «Семеро одного не ждут» и многих других.

Я использовал ускоренную подачу информации, работая с интеллектуально неразвитыми пациентами, желающими показать, что они не поддаются гипнозу. Общаясь с ними, можно даже не уделять особого внимания подстройке. Все, что нужно сделать – это после предварительной инструкции «Слушайте меня внимательно!» **ускорять темп своей речи**, примерно так: «Возможно, рано или поздно тебе захочется погрузиться в гипнотическое состояние; может быть, ты это сделаешь или не сделаешь сейчас, или ты это сделаешь немного позже, (*здесь речь становится очень быстрой*) и в транс ты войдёшь в тот самый момент, когда поймёшь, что уже неможешь понимать то, что тебе говорю ещё быстрее, ещё быстрее, ещё быстрее».

Техника информационной перегрузки имеет множество вариантов. В контексте лечебной практики наведение трансa можно замаскировать под психологическое обследование. Например, я предлагаю пациенту **проверять соответствие** того, что я говорю, и того, что я делаю: «Сейчас я буду прикасаться к пальцам вашей правой руки и называть их при этом, а вы проверяйте, правильно ли я их называю. Вот я прикасаюсь к большому пальцу, к среднему пальцу (*прикасаюсь к мизинцу*), к указательному пальцу (*прикасаюсь к среднему пальцу*), к безымянному пальцу, к мизинцу (*прикасаюсь к большому пальцу*)». Я постепенно ускоряю темп этого «обследования», и мне не сложно вставить в свою скороговорку прямую инструкцию – «и когда вы почувствуете усталость, войдите в транс».

В ходе обычной беседы с пациентом я могу **перегрузить его кинестетику бессистемными касаниями**. Он не знает, к какому участку тела я собираюсь прикоснуться, потому что я прикасаюсь каждый раз к разным участкам, а иногда повторяю касание в одной точке тела. И в те моменты, когда его сознание занято вопросом: «К какой точке тела я прикоснусь в следующий раз и что все это значит?» – я даю прямые инструкции о вхождении в транс.

В деловом общении такие варианты применить трудно, контекст не совсем подходящий... но есть вариант, который, как мне кажется, просто предназначен для тех из вас, кто работает в одной фирме, в одном учреждении и может работать в паре. Этот вариант называется «**двойное наведение**». Суть его проста: для того чтобы быстро перегрузить партнёра информацией, к нему подходят два человека с двух сторон и говорят с ним одновременно (один – в правое ухо, другой – в левое). Эту технику мы с вами отработаем через упражнение.

### Упражнение 13

Возьмём более демонстративный вариант для группы из четырёх участников. Партнёр А выполняет роль гипнотизируемого. Партнёры Б и В подходят к нему справа и слева и, приблизительно соблюдая подстройку к дыханию, одновременно говорят простые формулы для наведения трансa («ты становишься спокойнее, ты всё более сосредоточен и умиротворён, ты можешь оставаться расслабленным, тебе приятна эта поза для вхождения в транс» и т. п.). Партнёр Г подходит к партнёру А сзади и прикасается случайным образом к разным участкам его спины. В этом упражнении вы можете не заботиться об использовании трансa, отработайте только навык наведения, навык взаимодействия в группе гипнотизёров. Пусть каждый участник упражнения попробует себя в разных ролях.

Самоотчёты участников:

– У меня было ощущение, что каждая половина грудной клетки дышит в своём ритме, я ещё подумал: «Так же не бывает!»

– Мне показалось, что я так и останусь неподвижным – даже если у меня начнут все доставать из карманов...

С. ГОРИН: Действительно, в своё время эта техника была популярна у карманных воров, ваш самоотчёт натолкнул меня на это воспоминание. Конечно, и в деловом общении, и в карманных кражах важно заранее отработать взаимодействие партнёров, занимающихся двойным наведением.

Я полагаю, что нечто похожее на наше упражнение происходит на так называемых педсоветах, когда «трудного» ребёнка педагоги окружают со всех сторон и одновременно говорят ему, какой он плохой. Чего они этим достигают, кроме закрепления отрицательных качеств ребёнка при помощи гипнотического внушения?

НАТАША: Мы говорили о «цыганском» гипнозе, а ведь цыганки именно так и делают – подходят с двух сторон и говорят одновременно!

ВИТАЛИЙ: Мне пришлось видеть применение этой техники, только я тогда не знал, что происходит. К моему начальнику пришли двое с каким-то сомнительным предложением – и они подошли с двух сторон и говорили оба одновременно. Вы знаете, мой начальник – человек очень жёсткий и волевой, но через две минуты он подписал договор с ними...

С. ГОРИН: Можешь взять кого-нибудь из партнёров по упражнению и пойти к начальнику за добавкой к зарплате.

Успех двойного наведения гарантируется тем, что вы перегружаете партнёра по всем трём модальностям. Вы нагружаете его зрение – он видит вас, вынужден следить за вашей жестикულიцией (если вы хотите с её помощью дополнительно привлечь внимание). Вы перегружаете его слух, и вы дезориентируете его кинестетику с помощью прикосновений. В упражнении мы сконструировали такую ситуацию искусственно, но разве нет естественных ситуаций такого рода?

Я могу привести, по крайней мере, два примера ситуаций, когда перегрузка информацией входит в контекст, и вам остаётся только использовать её. Первый пример – какая-нибудь вечеринка с музыкой и танцами, здесь тоже задействованы все три модальности людей. Второй пример – рок-концерт. Если вы понаблюдаете за подростками, находящимися на концерте любимой группы, которая очень громко шумит и ослепляет их ярким светом, то вы поймёте, что состояние их сознания явно изменено. Это можно использовать, и, возможно, кто-нибудь уже использует...

Если отвлечься от ситуаций, связанных с непосредственным общением, то для наведения транса через перегрузку информацией удобно использовать телевидение. Попробуйте внимательно проанализировать своё состояние, возникающее тогда, когда вы видите быструю смену картинок на экране, в каждой из которых есть движение, а в некоторых возникает текст, который вы не успеваете прочитать... телевидение задействует две модальности из трёх (зрение и слух), что тоже даёт хорошие результаты в наведении транса.

## Подстройка к группе. Музыка в наведении транса

Те приёмы подстройки к одному человеку, которые мы изучали, оказываются пригодными для подстройки к двум или трём партнёрам. Вы можете подстроиться к позе одного из них и к дыханию другого, можете подстроиться к позе одного верхней частью тела и к позе другого нижней частью тела, одновременно подстраиваясь к предикатам третьего. Но когда вам приходится иметь дело с группой большей численности, эти приёмы недостаточны, нужно что-то другое.

В работе с большой группой можно использовать два момента. Во-первых, 10–15 процентов людей повышенно внушаемы, сверхвнушаемы, и если вы будете говорить достаточно авторитетно, вы завоюете эту часть аудитории, и к ней присоединится ещё какая-то часть слушателей. Во-вторых, вы можете дать аудитории *что-то*, к чему она будет подстраиваться, а вы используете эту подстройку.

Один из факторов, вызывающих естественную подстройку аудитории к самому себе, – это *ритм*. Работая с лечебной группой, психотерапевты применяют метроном (неважно, будет ли он механическим, с качающимся маятником, или электронным, со вспыхивающей и гаснущей лампочкой), и ритм метронома усваивается всей группой. На этот ритм накладывается текст внушения, который группа усваивает значительно лучше, чем если бы ритм текста устанавливал сам врач. Когда есть внешний ритм, сознательное внимание отвлечено от говорящего, он вроде бы и ни при чём... Текст, который идёт на фоне любого внешнего ритма (на фоне другой речи, на фоне музыки) – идёт прямо в подсознание.

Но ритм сам по себе встречается в жизни редко, обычно носителем ритма является музыка. Ваш партнёр или ваша группа просто слушают музыку, и только вы знаете, что свою речь вы

согласуете с ритмом этой музыки в своих целях. Разумеется, вы должны хорошо знать те музыкальные произведения, которые используете для наведения транса, чтобы любое изменение ритма не сбивало *вас*. Можно сказать, что музыка при работе с группой играет ту же роль, что барабан для роты солдат – все начинают идти в ногу.

Очень уместно держать в своём кабинете магнитофон с записями спокойной музыки, вам это может весьма помочь в тех переговорах, которые проходят на вашей территории. Дома, конечно, и стены помогают, но лучше все же продумать и организовать заранее все, что поможет вам в наведении транса, включённого в контекст беседы. И помните, что если вы один раз погрузили партнёра в транс на фоне определённой мелодии, то в следующий раз одна эта мелодия будет вызывать трансовое состояние.

Удобна для наведения транса электронная музыка без определённой мелодии. Она привлекает внимание даже больше, чем такая, в которой мелодия хорошо выражена, – она оставляет большее пространство для интерпретации, для того, чтобы вложить в её неопределённость своё содержание, свои переживания...

Я включу магнитофон, и вы сможете понять меня (*включает магнитофон, слышна тихая музыка*). Ваше эмоциональное состояние уже начинает меняться, звуки музыки заставляют вас погрузиться в себя... Почему эта неопределённая музыка привлекает ваше внимание?.. Почему люди так любят смотреть на огонь, на неповторимую игру языков пламени?.. Почему люди любят смотреть на облака, которые медленно-медленно двигаются и меняют форму при движении?.. Потому что каждый из этих неопределённых образов можно наполнить своим содержанием, спроецировать на него свой конфликт, свою неудовлетворённость, на какое-то время отрешившись от своих проблем, «перепоручив» их этим неопределённым образам.

По мере того, как вам становится все удобнее и уютнее... вы можете понять ещё одну особенность моей речи... Это проще сделать, закрыв глаза... А если глаза открыты, то вы видите вращающиеся катушки магнитофона, игру света на них... и это тоже заставляет погрузиться в себя... Я не просто говорю под музыку, я немножко пою... своими интонациями я отслеживаю и ваше дыхание, и мелодию... которая может повышаться... и понижаться.

Может быть, когда ваше внимание обращается внутрь... вы ощущаете свою усталость... Вы действительно устали сегодня... Вы узнали много нового, и ваше сознание перегружено... И всё-таки с каждым вашим вдохом... и выдохом... вы можете стать ещё спокойнее... ещё более расслабленными...

Когда-то давно вы учились писать буквы... И вам было очень трудно просто держать ручку в руке... И нужно было вычерчивать какие-то ровные палочки и кружочки... И вы не понимали, какой в этом есть смысл... Только потом кружочки и палочки стали собираться в буквы... и каждую букву вам приходилось рисовать... затрачивая на это много сил и внимания... И много позже вы стали писать, думая только о том... какой смысл несёт ваше сообщение... а всё остальное вы поручили своему подсознанию... И это так приятно – доверять своему подсознанию... Потому что тогда ваше сознание получает радость от вашей работы... от того, что вы учитесь чему-то новому... оставаясь спокойными и расслабленными...

Будет очень хорошо... если вы возьмёте с собой эту радость... и сможете осознать её... по мере того, как вы возвращаетесь в эту комнату... в этот день и час... к нашему занятию... которое я буду продолжать своим обычным голосом.

Будем считать, что вы теперь знаете, как можно пользоваться музыкой при работе с группой. Я, кстати, не знаю, для каких целей была написана музыка, которую вы слышали, – вряд ли это было сделано специально для наведения транса. В принципе же транс можно наводить хоть под «тяжёлый» рок, хоть под нецензурные частушки. Перерыв.

### **Обсуждение**

С. ГОРИН: Я рад, что вы обучаетесь мгновенно. Вас можно уже считать очень искусными манипуляторами сознанием. Вам интересно, почему я вас хвалю?

Во время обеденного перерыва Наташа подкараулила момент, когда Олег нёс ложку ко рту, и сказала ему: «А ну, положи ложку!» И он отставил тарелку с супом (вместе с ложкой).

ОЛЕГ: Знаете, я вообще-то очень люблю молочный суп, а тут у меня вдруг аппетит пропал (*смех в зале*)...

С. ГОРИН: Оригинальный пример применения техники разрыва шаблонов. Галлюцинации друг другу не внушали?

НАТАША: Боимся...

С. ГОРИН: Ну да, название страшное... Может, это я странный, но мне непонятно, почему люди боятся галлюцинаций? Понятно, что если черти погнались и обещают застрелить – это страшно; но если просто какой-то образ появился – чего бояться?

Дети, например, галлюцинируют очень охотно. Скажи ребёнку, что на улице волки ходят, поэтому гулять не пойдём, – он выглянет в окно и подтвердит: «Да, вон волк побежал...» Кстати, родителям нужно учитывать, что детские фантазии очень реальны для ребёнка. Если ребёнок говорит, что он боится медведя, который спрятался в комнате, то для ребёнка этот медведь – реальность. И если мама скажет: «Успокойся, я его сейчас выгоню», – он поверит и успокоится. А если мама скажет: «Не валяй дурака, ложись спать», – ребёнок поймёт это так, что его оставили наедине с медведем...

РЕПЛИКА: Расскажите подробнее о «ловушках для сознания»...

С. ГОРИН: «Ловушки для сознания» – это привлечение сознательного внимания так, чтобы сознание оставалось вовлечённым в какую-то деятельность. То, что вы будете делать или говорить в это время, сознание партнёра не фиксирует, не усваивает, *не обрабатывает*, – значит, *не помнит*. Вы не отдавали вообще никаких приказов, просто партнёру почему-то захотелось что-то сделать для вас...

Давайте отвлечёмся от темы гипноза и рассмотрим один достаточно общий психологический закон: любая деятельность осознаётся человеком тем лучше, чем больше она связана с другой деятельностью. Ни одна из сидящих здесь женщин не вспомнит, сколько раз она сегодня поправляла причёску – это автоматическое действие, требующее минимальных усилий и не связанное с другой активностью. А вот приём пищи, например, связан с какой-то последовательностью более сложных действий (тем более в наших условиях), поэтому вы сможете сразу ответить на вопрос, сколько раз вы сегодня ели.

У людей, страдающих ожирением, проблема часто состоит в том, что они просто не осознают количество пищи, съеденной за день. Они *окружают* себя едой, они могут питаться почти непрерывно – там откусил, там пожевал – и не осознавать этого, поскольку приём пищи перестаёт быть связанным с каким-то ритуалом, какими-то другими действиями.

Аналогичная проблема есть у алкоголиков и курильщиков. Спроси вас, сколько сигарет в день вы выкуриваете, и вы ответите: «Ну, примерно пачку...». Покупка пачки сигарет – уже действие, оно осознаётся, запоминается, – в отличие от курения, которое совершается автоматически, рука вроде бы сама в карман полезла, и сигарета вроде бы сама во рту очутилась.

Одна из методик лечения перечисленных состояний – связать приём пищи, или алкоголя, или курение с другой деятельностью, сделав автоматические действия *осознанными*. Например, вы даёте человеку инструкцию: делать пометки в записной книжке – сколько съел (и указать калорийность пищи), сколько и чего выпил (и указать стоимость), сколько затяжек сделал. В итоге привычное действие, то же курение, становится тяжким трудом, и человек делает вывод: чем столько писать, проще не курить.

РЕПЛИКА: Ещё проще не писать...

С. ГОРИН: Конечно! Поэтому я всегда и повторяю, что любое ваше воздействие на человека следует оформлять подходящим контекстом. Те, кто работает с курильщиками по описанной методике, всегда берут плату вперёд...

Итак, возвращаясь к гипнозу – когда вы занимаете чем-то сознание партнёра, ваше внушение он не связывает с вашими усилиями и поэтому не осознает. Чего вы и добивались...

Хорошо. Как видите, наведение транса – очень простой навык, и вы, в сущности, заплатили мне не за то, чтобы узнать, как погрузить человека в гипнотически изменённое состояние сознания. Вы заплатили за то, чтобы узнать, *как это использовать*...

## Резюме

Транс – одно из естественных состояний человека; характеризуется ограничением внимания, направленным на внешний мир, и сосредоточенностью на внутренних процессах. Транс является инструментом для усиления реакций и переживаний.

Признаки транса: общее расслабление мышц, изменение типа дыхания, изменение цвета кожи, произвольные движения.

Наведение транса происходит через несловесную подстройку и ведение и словесную подстройку и ведение.

Речь гипнотизёра должна обеспечивать плавность переходов от одного состояния к другому и включать в себя все происходящие явления (как изменения во внешнем мире, так и изменения в состоянии гипнотизируемого).

Людам с полярной реакцией гипнотизёр даёт команды наоборот.

Можно навести транс, используя воспоминания гипнотизируемого о предыдущих трансх или естественных трансх, использовать гипнотические феномены, разрыв шаблонов, информационную перегрузку.

## Глава 5

### Использование транса и манипуляция сознанием (первая ступень)

Техники, применяемые в эриксоновском гипнозе для использования (*утилизации*) транса, очень универсальны – их можно применять также для наведения транса и для внушения в состоянии бодрствования (что иногда называют манипуляцией сознанием). Универсальностью этих техник можно объяснить смысл одной из рекомендаций Милтона Эриксона: «Если транса нет – *ведите себя так*, как будто он есть».

### Шесть речевых стратегий (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: Конечно, самым простым способом использования транса была бы прямая инструкция: «Сделай *это!*» И в вашей работе уже есть (или будет) достаточно ситуаций, когда самым эффективным средством воздействия оказывается приказ. Но всё изящество эриксоновского подхода к управлению состоит как раз в том, что прямые команды почти не используются: вы то ли комментируете происходящее, то ли спрашиваете партнёра о чём-то, то ли советуетесь с ним... При этом вы получаете нужный вам результат и не получаете сопротивления партнёра. Это достигается применением своеобразных речевых стратегий.

Первая из этих стратегий – *трюизмы*. (Трюизм: 1) утверждение, которое находится в строгом соответствии с действительностью; 2) банальная истина). Если по ходу беседы с пациентом я говорю ему: «Люди могут *впасть в транс*... Люди могут многому *научиться в состоянии транса*... Люди могут *чувствовать себя лучше* после выхода из транса», – я маскирую вполне определённые инструкции под рассуждения. Но это работает! Попробуйте создать трюизмы для делового общения.

Ответы:

- Люди могут покупать.
- Люди могут подписывать договоры.
- Люди могут заключать сделки.

С. ГОРИН: Прекрасно. Вторая стратегия – *предположение* (в литературе по нейролингвистическому программированию вы можете встретить название «пресуппозиция», это – одно и то же).

Существуют фразы, в которых наличие какого-то предмета, явления или поведения очень искусно предполагается. Например, если я вам задам вопрос: «Марсиане зелёные или голубые?» – то самим вопросом я предполагаю существование марсиан. Если, следуя логике вопроса, вы ответите: «Марсиане не зелёные и не голубые», – марсиане всё равно остаются. Я использовал здесь технику, которая называется *иллюзией выбора*. Если вы помните, я уже применял эту технику при наведении транса, когда спрашивал: «Ты хочешь погрузиться в транс с открытыми или закрытыми глазами? Ты хочешь, чтобы я навёл транс с помощью слов или несловесно?»

Как всякий уважающий себя ребёнок, моя дочь терпеть не может принимать лекарства. И если все-таки нужно, чтобы она приняла таблетку, я спрашиваю: «Ты хочешь, чтобы тебе дал таблетку папа или чтобы дала таблетку мама?» Она начинает выбирать, но главное здесь то, что она выпьет таблетку без рёва.

Предположения конструируются с помощью сложных союзов, указывающих на время или последовательность действий. Когда я говорю пациенту: «Перед тем как войти в транс, сделайте глубокий вдох», – его сознание сосредотачивается на вдохе, а подсознание погружает его в

транс. Иногда родители говорят детям: «Перед тем как пойти спать, вымой руки». Этому предложению трудно сопротивляться. Что можно возразить? По отдельности: «Я не хочу спать»? Или: «Я не хочу мыть руки»? Но предложение целое, и ребёнок часто «проглатывает» его целиком, выполняя обе инструкции. Типичные обороты речи, применяемые в этой технике: «до того как; после того как; в течение; по мере того как; прежде чем; когда; в то время как» и т. п.

Приведите свои примеры использования этих техник.

Ответы:

– Вы хотите купить эту вещь или ту?

– Вы хотите подписать договор шариковой ручкой или перьевой?

– Вы хотите заплатить наличными или чеком?

С. ГОРИН: Всё правильно. Разумеется, нет ни одной техники, которая работала бы в ста процентах случаев. Человек может вам ответить: «Я вообще не хочу ничего покупать», – здесь и пригодится ваша предварительная подстройка, созданный заранее раппорт.

Ещё одна техника – **команды, скрытые в вопросах**. Однажды я объяснял эту тему своему брату. Я сказал: «Хорошо, я отвечу на твой вопрос, только ты не мог бы закрыть форточку?» После того как он встал и закрыл форточку, я спросил у него: «Зачем ты это сделал?» Он в недоумении ответил: «Ты меня попросил!» – «Я тебя об этом не просил, я ведь задал вопрос: *можешь* ли ты закрыть форточку?»

Существуют вопросы, на которые можно получить ответ «да» или «нет», но которые предусматривают действие или более развёрнутый ответ. Так, если вы спрашиваете у приятеля: «Ты не знаешь, что вечером будут показывать по телевидению?», он в принципе может ответить либо «знаю», либо «не знаю», но обычно отвечает, что будут показывать такой-то фильм. Слова типа «знаете, понимаете» являются ловушками для сознания. Своих пациентов я спрашиваю: «Интересно, вы уже знаете, что погружаетесь в транс?» А что спросите вы?

Ответы:

– Интересно, вы уже знаете, что это предложение очень выгодно для вас?

– Вы уже знаете, какой товар у нас приобретёте?

С. ГОРИН: У Гашека в «Похождениях бравого солдата Швейка»<sup>[15]</sup> тоже есть пример из этой серии. Швейк спрашивает: «Что вы хотите ещё сказать перед тем, как я спущу вас с лестницы?»

Следующая техника – **использование противоположностей**. То, что происходит, вы связываете с тем, что вам нужно, чтобы оно происходило, с помощью оборота «чем... – тем...». Например, «чем дольше вы сидите на стуле, тем глубже вы входите в транс». «Чем громче звуки извне, тем более расслабленным вы становитесь». Ваши примеры?

Ответы:

– Чем дольше вы выбираете товар, тем свободнее вы делаете выбор.

– Чем внимательнее вы изучаете документ, тем легче вам будет его подписать.

С. ГОРИН: Последнюю фразу, кстати, можно сказать и тогда, когда человек вообще не читал документ, – вы заранее предположили его внимательность, тем самым сделали ему комплимент.

Эту технику я встречал в рекламе одной страховой компании: «Чем дольше вы думаете, тем больше аргументов находите в пользу страхования».

Следующая техника – **предоставление всех выборов**. Если в ложном выборе вы искусственно ограничиваете число возможных вариантов поведения, то в предоставлении всех выборов вы перечисляете все варианты, но и здесь есть тонкость: вы несловесно подчёркиваете тот выбор, который нужен вам. В этой технике я буду произносить фразу: «Вы хотите войти в транс медленно, быстро или вообще не хотите войти в транс?» следующим образом: «Вы хотите войти в транс медленно (*с лёгкой улыбкой, медленным голосом, очень внятно и внушительно*)... или быстро (*скороговоркой, невнятно, мимика нейтральная*)... или вообще не хотите входить в транс? (*мимика «презрительная», голос сквозь зубы*)».

ВОПРОС: Почему вы подчёркнули первый из выборов, ведь лучше запоминается последнее?

С. ГОРИН: Это вас Штирлиц с толку сбил. По законам памяти запоминается начало и конец сообщения, а забывается середина. И Штирлиц, кстати, знал, что важно искусство вхождения в разговор и важно искусство выйти из разговора... Вы можете подчёркнуть и последний из выборов (лишь бы не второй). У вас была длительная беседа с деловым партнёром, вы идёте с ним до автомобиля, он садится в машину, и вы говорите: «Я не знаю, когда вы сможете поставить нам лес; возможно, вы это сделаете через неделю или через месяц, возможно, не

сделаете это вообще, но, наверное, *вы это сделаете завтра*». Все, на этом захлопнулась дверь, и машина уехала, а ваша последняя инструкция засела в подсознании партнёра.

Для успешного применения речевых стратегий готовьте заранее фразы, в которых содержится много предположений о желательном для вас поведении партнёра. Используйте в одной фразе сочетание разных стратегий. И обязательно учитывайте и включайте в свою речь контекст общения – и всё, что происходит вокруг.

Для читателей я хочу привести подходящий фрагмент статьи Милтона Эриксона об использовании речевых стратегий:

«...Предписание некой двойной задачи обычно оказывается более действенным, чем формулирование этих же задач порознь. Например, мать может сказать: «Джонни, когда выведешь велосипед, вернись и закрой гараж». Это звучит как единое задание, одна часть которого способствует выполнению другой, так что в целом оно кажется легче, чем два отдельных задания. Если бы мать сначала попросила Джонни вывести велосипед, а потом велела ему закрыть гараж, для него это представлялось бы как два отдельных, не связанных между собой дела. На каждую из двух просьб легко было бы сказать: «Не хочу». Но отказ от двойного задания был бы просто непонятен. Что он означал бы? Что он не выведет велосипед? Что если и выведет, то не вернётся к гаражу? Что не закроет дверь?

Удерживать от отказа в подобном случае может сама степень усилий, которые нужны, чтобы определить, от чего именно отказываешься. А отказываться вообще от всего – неловко. Поэтому Джонни, скорее, выполнит, пусть и нехотя, такое комбинированное поручение, чем будет анализировать ситуацию. Попроси его мать о любой из этих вещей по отдельности, Джонни легко мог бы бросить: «А, потом!» Но в случае такой двойной задачи он не может просто сказать «потом», ибо если он выведет свой велосипед потом, то должен будет немедленно вернуться к гаражу и немедленно закрыть дверь. Логичность этого **если – то должен**, конечно, мнимая, но повседневная жизнь – вовсе не задачник по логике, в ней обычно действуют свои эмоциональные резоны. Я нередко говорю своим пациентам: «Как только вы сядете в кресло, вы войдёте в состояние транса». Пациент, конечно же, собирается сесть в кресло. Но теперь это действие начинает выступать для него как условие погружения в транс. Таким образом, состояние транса индуцируется действием, которое пациент с наибольшей вероятностью собирается осуществить...».<sup>[16]</sup>

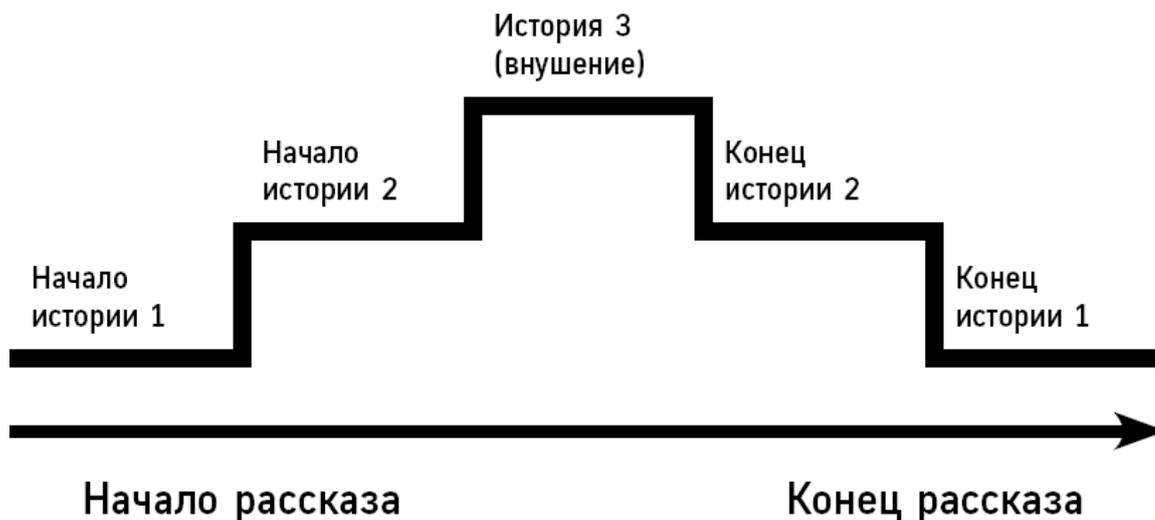
## Тройная спираль

Техника под названием «тройная спираль Милтона Эриксона» (для использования транса) очень близка по структуре и технике перекрывания реальностей (для наведения транса). Здесь тоже история вплетается в историю, но по другим правилам: вы начинаете рассказывать некую историю 1, примерно в середине её прерываете и начинаете рассказывать историю 2, которую тоже прерываете в середине. Затем вы полностью рассказываете историю 3. Потом вы заканчиваете историю 2, после чего завершаете историю 1. Истории под номерами 1 и 2 полностью осознаются и запоминаются вашим партнёром, а история 3 забывается (причём очень быстро) – в неё вы и включаете инструкции для подсознания партнёра. Чтобы не запутаться в последовательности историй, составьте себе схему.

Послушайте обычную историю, оформленную в тройную спираль:

...Это произошло со мной, когда я учился примерно в седьмом классе школы. Двоюродный брат взял меня с собой на весенние каникулы в деревню, километрах в сорока от Красноярска. Весна в том году была тёплая, и мы с мальчишками много бегали по окрестностям, а как-то раз решили перебраться через речку – там была маленькая речка, почти ручей, всё русло которой заросло ивой. Речка протекала по оврагу, поэтому была покрыта льдом, хотя на открытых местах снег уже сошёл. Все перешли через речку по веткам и корням деревьев, а я был полненький, неуклюжий – поскользнулся и провалился под лёд по шею...

Схема 3. ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ МИЛТОНА ЭРИКСОНА.



...Примерно в том же году мы изучали в школе химию, и меня настолько заинтересовали взрывы, что я пошёл в химический кружок при институте. Первое, чему нас там учили – это техника безопасности. Перед тем, как допустить к самостоятельной работе, нам обязательно показывали один экспонат. Это была банка с формалином, а в ней... Как вы думаете, что в ней хранилось?..

...Человек, который занимался с нами в кружке, оказался в итоге лучшим из моих учителей. Именно он развил у меня абстрактное мышление, потому что он любил говорить нам: **«Возьмите те знания и навыки, которые вы получили в одной области, и попробуйте применить их в другой!»** Если вы уже знаете алгебру, она пригодится вам и в химии...»

...А в той банке с формалином хранилось несколько пальцев, которые оторвало взрывом неаккуратному химику. Не знаю, было ли это лучшим способом, чтобы привлечь внимание подростков к технике безопасности, но это действовало...

...И тот случай, когда я весной провалился под лёд, был, наверное, первым случаем, который привлёк мое внимание к целительным силам природы. Я тогда разделся, ходил босиком, одежду мы просушили на костре, и после этого у меня не было даже насморка. Вот такая история.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Уже сейчас я не могу вспомнить вашу историю 3. Кто-нибудь помнит её?..

С. ГОРИН: Тем интереснее будет понаблюдать за тем, как вы будете выполнять полученную инструкцию.<sup>[17]</sup>

Как видите, приведённая техника достаточно удобна ещё и тем, что она не отнимает много времени. Мне хотелось бы, чтобы вы попробовали себя в ней. Давайте подумаем о том, что может быть содержанием вашей истории 3.

В деловом общении история 3 может иметь такие сюжеты: выгоды, которые вы предоставили какому-то из прежних деловых партнёров; благодарность ваших прежних партнёров или клиентов; выгодное отличие вашего предложения от предложений конкурентов – и многое другое, конечно. Я заметил, что здесь, на семинаре, вы часто бываете не уверены в своих силах, вы боитесь, что у вас что-то не получится. Пусть кто-нибудь из вас «вплетёт» в тройную спираль сообщение типа «будьте уверены в себе».

### Упражнение 14

Выполняется индивидуально. Вы выбираете простую инструкцию, делаете её содержанием истории 3, придумываете или вспоминаете истории 1 и 2 и составляете из них тройную спираль.

**История Виталия:** ...После того как я окончил восьмой класс, ребята из класса решили отправиться на каникулах в поход по реке на лодках. Лодки были надувными и не очень устойчивыми – часто переворачивались, поэтому приходилось тщательно выбирать маршрут. Впрочем, все мы умели плавать, к тому же был жаркий июнь... На своей лодке я был капитаном,

и маршрут приходилось выбирать мне. Однажды мы подплыли к такому месту, где река разделялась надвое. Я задумался – по какому из рукавов реки плыть?..

...Позже мы сделали привал на острове. Остров был небольшим, мы решили его обследовать, и уже в сумерках пошли вокруг острова. Мы шли, громко переговариваясь и смеясь, и вдруг, когда мы были на противоположной стоянке стороне острова, мы увидели очень крупные следы... Веселье с нас как рукой сняло. Мы остановились и какое-то время стояли молча, глядя на следы и друг на друга. Как вы думаете, чьи это были следы?..

...Не знаю, известно вам это или нет, но, когда путешествуешь в лодке по реке, очень важно *оставаться на плаву*. Это настолько важно, что постоянно повторяешь: «*Будь уверен в себе*, у тебя всё получится!..»

...И те следы, которые мы нашли на острове, были следами медведя. Мы, деревенские мальчишки, сразу это поняли. Назад к стоянке мы бежали очень быстро, и, конечно, сменили место привала...

...Возвращаясь к тому моменту, когда мне пришлось выбирать, по какому из рукавов реки плыть, могу сказать, что именно тогда я впервые осознал свою ответственность за выбор. Все лодки поплыли по правому рукаву, а я выбрал левый. Лодка перевернулась, и меня разжаловали из капитанов в простые матросы.

### **Истории, метафоры, притчи...**

С. ГОРИН: Вы уже знаете, что можно навести транс, рассказывая историю. Но через историю можно и использовать транс. Это более сложная техника – хотя бы потому, что вам придётся создать контекст, в котором партнёр согласится вас слушать. История или метафора при использовании транс работает медленнее, чем предыдущие техники, поэтому я уделяю особое внимание техникам быстрого реагирования. Но я уже говорил, что лично мне нравится применять истории, так как эта техника стимулирует творческие способности у вас как гипнотизёра.

Самый, пожалуй, известный на сегодня гипнотизёр эриксоновского толка Иисус Христос давал очень мало прямых инструкций (особенно в начале карьеры). Он не говорил людям прямо: «Будьте добры друг к другу», он просто начинал рассказывать притчу о том, как один человек попал в беду в пустыне и стал просить помощи у проходящих мимо людей... И кто-то делал вид, что не замечает его... Кто-то говорил, что надо идти в деревню, где люди помогут ему... Но вот подошёл человек, который не стал давать советы, – он напоил страждущего водой, взял его в свой караван и спас его...

Рассказав историю, не делайте выводов сами, не поясняйте смысл истории. Пусть вывод сделает сам слушатель – тогда он будет считать этот вывод своим. Ваша задача – составить такую историю, после прослушивания которой слушатель сделает именно тот вывод, который нужен вам.

Вообще-то можно долго говорить о том, как именно надо составлять истории для использования транс. Конечно, нужно привлечь внимание собеседника и удержать это внимание – поэтому вы насыщаете свою историю подробностями о месте и времени действия, о действующих лицах. История должна иносказательно описывать проблему, с которой столкнулся ваш партнёр, и пути решения этой проблемы (причём надо описывать все основные моменты, с которыми встретится партнёр, решая проблему). Наверное, в деловом общении вам придётся рассказывать истории о дипломатах, о государствах, которые заключают союзы. Или о том, как люди знакомятся друг с другом и узнают что-то очень интересное и выгодное в этом знакомстве. Придумать подходящую тему и составить историю – хорошее творческое задание. Лучше, чтобы в истории был какой-то юмор (кстати, юмор считается одним из компонентов эриксоновского гипноза).

Я приведу вам несколько примеров эффективно сработавших историй из медицинской практики. Однажды меня попросили поработать с одной женщиной, которая собиралась рожать и очень боялась болей при родах. Я решил не говорить ей, что боли не будет, поскольку это было бы инструкцией с отрицанием. Я погрузил эту женщину в транс и начал долго и скучно рассказывать ей о том, как течёт вода по резиновому шлангу. Шланг имеет эластичные стенки, которые могут расширяться. Если в этот шланг попадает камешек, то под напором воды камешек постепенно будет выходить, потому что давление будет очень сильным, а шланг при этом будет

расширяться ещё больше... И рано или поздно он расширится настолько, что камешек начнёт выходить быстро... Но когда камешек будет выходить, шланг ещё растянется – он ведь эластичный – и *что может чувствовать шланг?* Ему всё равно! Он просто *растягивается* и растягивается, он ведь для этого и *приспособлен*... И когда камешек полностью выйдет, шланг опять примет свою обычную форму... *Что он может* при этом чувствовать?.. Одно только растяжение... и *удовольствие* от того, что его форма становится прежней...

Женщина была удивлена моей историей – но ещё больше она удивилась тогда, когда при родах не чувствовала никакой боли.

Второй пример я взял из книги Лесли Камерон-Бэндлер. У неё был пациент с преждевременной эякуляцией (быстрое семяизвержение при половом акте), и этому пациенту она рассказала такую историю...

«Когда вы путешествуете на машине, вы можете ехать очень быстро, выбирая из экономии самую короткую дорогу... Но иногда вам может стать интересным то, что происходит по дороге, и тогда вы можете выбрать более длинный путь... И вы можете наслаждаться всем тем, что вы видите, проезжая по дороге... Вы можете наслаждаться тем, что вы слышите и чувствуете... И тогда вы замедляете скорость, и вам становится все интереснее и интереснее... Чем медленнее скорость, тем больше приятных переживаний вы имеете, тем больше приятных ощущений... В какой-то момент можно вообще остановиться и наслаждаться тем, что происходит здесь и сейчас...»<sup>[18]</sup>

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Он так вообще не приедет (*смех в зале*).

С. ГОРИН: Нет, ну дорога для того и придумана, чтобы приехать в какой-то конечный пункт. И тогда оказывается, что ты можешь приехать в тот же пункт более длинной дорогой, получив гораздо больше удовольствия. Примерно так.

Люди, использующие техники эриксоновского гипноза, часто считают нужным составлять довольные длинные истории – и правильно считают. Но работать могут и сверхкороткие истории, афоризмы.

Однажды при работе с пациенткой, страдавшей депрессией (болезненно пониженным настроением) и долго рассказывавшей мне, что все в её жизни рухнуло и ничего нельзя восстановить, я сказал: «Ну, теперь пойдёт на поправку». Она, конечно, спросила: «Почему?» Я ответил: «Потому что хуже некуда...» Знаете, она приняла мою трактовку – и вышла из депрессии.

Мне самому в своё время очень помог афоризм, который рекомендую и вам на случай затяжных неудач. Можете применять его, занимаясь самогипнозом или для ободрения менее удачливых ваших знакомых... Вот этот афоризм: «*Когда я упал на самое дно – снизу постучали*».

## Глава 6

### Использование транса и манипуляция сознанием (вторая ступень) Техника рассеивания

Самым значительным вкладом в развитие гипноза Милтон Эриксон считал свою технику рассеивания (другое название – техника вставленных сообщений). Она действительно получила большое распространение при поисках новых способов рекламы, пропаганды и других методов воздействия на индивидуальное и массовое сознание.

Исторической предпосылкой её появления было увлечение психологов и психиатров в 30-х годах XX века исследованиями ассоциативного мышления. Существовала техника свободных ассоциаций: человеку предлагали подумать о его проблеме, а затем рассказать всё, что ему приходит на ум в связи с этим (любые воспоминания, сновидения; любые побочные идеи, не связанные, казалось бы, с данной проблемой логически). Оказалось, что в полученном потоке вроде бы бессвязных мыслей, свободных ассоциаций есть слова, значимые для понимания проблемы человека, и эти значимые слова человек обязательно обозначает каким-то образом (паузой, сменой интонации, жестами). Из обозначенных слов можно сложить вполне связный рассказ о том, что представляет собой проблема на самом деле.

Хороший следователь знает, что не надо перебивать и останавливать человека, который увлечённо врёт, – дайте ему продолжать врать, и он расскажет вам всю правду.

Идея Эриксона состояла в том, чтобы использовать этот процесс в обратном порядке: составить текст внушения, а затем «растворить» его в каком-то рассказе нейтрального содержания, обозначая впоследствии неким способом значимые слова (составляющие текст внушения). Его интересовало, будет ли человек подсознательно усваивать такие замаскированные внушения? При экспериментальной проверке выяснилось, что техника вставленных сообщений является самой лучшей ловушкой для сознания...

Первые эффективные примеры использования техники рассеивания в медицинской практике стали хрестоматийными. Они излагаются или хотя бы упоминаются в каждой книге по эриксоновскому гипнозу под названием «история о помидоре» и «история о стенографистке». Мне не хотелось бы пересказывать эти истории – прочитайте их в изложении самого Милтона Эриксона.

«...Джо был цветоводом. Он начал свою карьеру, торгуя на улице цветами. Джо откладывал заработанные гроши, чтобы снова приобрести цветы, потом продать их, купить новые и т. д. Вскоре он смог купить небольшой участок земли. Теперь у него появилась возможность иметь ещё больше цветов. Он выращивал их с такой любовью и так наслаждался их красотой, так хотел поделиться этой красотой с другими, что дело его шло прекрасно, и он приобретал всё больше земли, чтобы выращивать на ней всё больше цветов, и т. д., и т. д. В конце концов он стал ведущим цветоводом одного большого города. Джо страстно любил своё дело, был полностью поглощён им, и в то же время был хорошим мужем, хорошим отцом, хорошим другом и очень уважаемым членом местного общества. Но вот в роковой сентябрьский день хирургам пришлось удалить опухоль, возникшую у него на щеке, стараясь не слишком обезобразить лицо Джо. Опухоль оказалась злокачественной. Была назначена радикальная терапия, но врачи вынуждены были признать, что «слишком поздно».

Больному сообщили, что ему остался месяц. Что и говорить, Джо был сокрушён и подавлен. Мало того, его мучили сильнейшие боли.

Когда подходила к концу вторая неделя октября, родственники Джо попросили автора как можно быстрее посетить его в клинике и попытаться с помощью гипноза облегчить его страдания, поскольку наркотические препараты уже мало помогали. Узнав о прогнозе, данном Джо, автор без особого энтузиазма согласился приехать, поставив условие, что в день визита вся медикаментозная терапия будет отменена с четырёх утра. Врачи, лечившие Джо, любезно согласились это сделать.

Перед самой встречей с пациентом автора предупредили, что он не выносит даже упоминания слова «гипноз». Вдобавок к этому один из детей Джо, молодой врач, проходивший стажировку в известной психиатрической клинике, тоже не верил в гипноз. На него не мог не повлиять тот факт, что сотрудники этой клиники разделяли самое скептическое отношение к гипнозу. Там не было, насколько известно автору, ни одного врача, который имел бы малейший непосредственный опыт в этой области. Итак, этот молодой врач должен был присутствовать при встрече автора с Джо, и тот, очевидно, знал о его отношении к гипнозу.

Джо встретил автора очень любезно и приветливо. Скорее всего, он не знал о причине визита. При осмотре пациента оказалось, что поражённый участок щеки и шеи по сути отсутствовал в результате продолжавшихся после операции процессов изъязвления и некроза. Джо была сделана трахеотомия, поэтому он не мог говорить. Он общался с помощью карандаша и бумаги, пачки которой были у него всегда под рукой. Меня проинформировали, что каждые четыре часа Джо получает наркотики (...) и мощные дозы седативных препаратов барбитуратовой группы. Спал он мало. Рядом с ним постоянно находилась дежурная сиделка. Джо то и дело вскакивал с кровати и писал бесчисленные записки. В одних из них он писал что-то по поводу работы, в других обращался к семье, но чаще всего это были жалобы на страдания, которые он испытывал, и требования дополнительной помощи. Острая боль мучила его непрерывно, и он никак не мог понять, почему врачи не могут делать своё дело так же хорошо, как он делал своё. Ситуация, в которую он попал, просто бесила его. Он расценивал её как неудачу, а главным мерилом в его жизни всегда был успех, которого можно добиться честным трудом. Когда дела в его бизнесе шли плохо, он делал все, чтобы их поправить. Почему же врачи этого не делали? У них ведь есть обезболивающие средства, почему же они позволяют ему страдать от такой нестерпимой боли?

После того как нас представили друг другу, Джо написал: «Чего вы хотите?» Этот вопрос послужил хорошим началом для применения автором его метода наведения гипнотического

транса и снятия боли. Здесь не будет полностью воспроизведено все, что говорилось во время сеанса, поскольку многие части этого длинного монолога повторялись по несколько раз, причём не обязательно в одной и той же последовательности, и нередко в сокращённом виде, когда делалась ссылка на то, что говорилось раньше, и повторялось только несколько фраз. Нужно признаться, что автор очень сомневался в возможности какого бы то ни было результата, так как помимо тяжёлого физического состояния у Джо наблюдались явные признаки интоксикационных расстройств, вызванных приёмом большого количества медикаментов. Несмотря на то, что автор весьма невысоко оценивал шансы на успех, он был уверен в одном – что должен и может оставить свои сомнения при себе и всем своим поведением, тоном каждого сказанного слова показать Джо, что он искренне заинтересован в нём и хочет ему помочь. Если даже только это сообщение можно было бы донести до Джо, то уже одно это принесло бы некоторое облегчение и самому Джо, и его семье, и медсёстрам, которые располагались в соседней комнате и которым всё было слышно.

Автор начал: «Джо, я хотел бы побеседовать с вами. Я знаю, что вы – цветовод и занимаетесь выращиванием цветов. Знаете, сам я вырос на ферме в Висконсине, и я тоже любил выращивать цветы. И до сих пор люблю. Ну вот, я хотел бы, чтобы вы сели в это уютное кресло, а я буду говорить. Я расскажу вам о самых разных вещах, но не о цветах пойдёт речь, потому что вы знаете о цветах намного больше меня. Не о цветах. **Это не то, чего вы хотите.** (Читатель заметит, что определённый шрифт используется для выделения вкрапленных гипнотических внушений. Это могут быть отдельные слоги, слова, фразы или предложения, произносимые с особой интонацией). «А теперь я **спокойно** могу начать свой рассказ, и мне хотелось бы, чтобы вы **спокойно слушали меня**, пока я буду рассказывать о саженцах помидора. Вы, может быть, и **удивитесь. С чего бы нам говорить о помидоре?** Семечко помидора сажают в землю и с **надеждой ожидают**, что из него вырастет растение и даст плод, который **принесёт удовлетворение.** Семечко впитывает влагу, это **не очень трудно**, потому что этому помогают дожди, которые несут **мир и покой**, и радость роста всем цветам и помидорам. Это маленькое семечко, Джо, медленно набухает и выпускает маленький корешок с цилиями. Вы, может быть, не знаете, что такое цилии: цилии – это такие **штуки, которые работают**, чтобы помочь семечку помидора вырасти, пробиться из земли наверх, а вы **можете просто слушать меня**, Джо, пока я буду продолжать свой рассказ. **Вы можете слушать и слушать меня, и удивляться, просто удивляться тому, что вы действительно можете узнать.** Вот вам карандаш и блокнот, а что касается помидора, то он растёт очень медленно. **Вы не видите**, как он растёт. **Вы не слышите**, как он растёт, а он растёт себе: пробиваются первые крохотные листочки, стебель покрывается нежными волосками, потом такие же волоски появляются и на листьях. Они очень напоминают цилии на корнях, и, должно быть, позволяют растению **чувствовать себя очень хорошо, очень уютно**, если вы можете представить, что растение может чувствовать. **Вы не видите**, как оно растёт, **вы не чувствуете**, как оно растёт, но вот ещё один листок появляется на этом крохотном стебельке, а потом ещё один. Как знать, пусть это звучит по-детски наивно, но, может быть, куст помидора действительно ощущает покой и мир, пока растёт. Каждый день он растёт, и растёт, и растёт. **Какой покой ощущаешь**, Джо, когда наблюдаешь, как растёт растение, но **не видишь** его роста и **не чувствуешь** его, а только знаешь, что **все идёт к лучшему** для этого маленького помидора, на котором появляется ещё один листок, и ещё один, и новая веточка, и он **спокойно себе разрастается** во всех направлениях...» (Многое из вышесказанного было к этому моменту многократно повторено, иногда – отдельные слова, иногда – развёрнутые предложения. Немаловажным соображением было находить такие разные словесные формулировки для одних и тех же мыслей, а также многократно повторять гипнотические внушения).

Через некоторое время после начала сеанса в комнату на цыпочках вошла жена Джо с листом бумаги, на котором было написано: «Когда вы намерены начать гипноз?» Автор не мог рассмотреть надпись на листе, и ей пришлось положить лист прямо перед ним и, соответственно, перед Джо. Не прерываясь, автор продолжал описывать помидор, а супруга Джо, взглянув на мужа, заметила, что он её совершенно не видит и даже не подозревает о её присутствии, находясь в сомнамбулическом трансе. После этого она сразу же удалилась.

«...А вскоре на растении завяжется первая почка. Неважно, на которой из веточек это произойдёт, ведь скоро все веточки, весь куст помидора покроются такими же нежными почками. Интересно, может ли помидор, Джо, *испытывать ощущение покоя*?

Знаете, Джо, растение – чудесная штука, и *так приятно, так забавно* думать о нём, как о человеке. Могло бы такое растение *испытывать приятные ощущения, чувство покоя*, по мере того как начинают формироваться крохотные помидорчики, такие крохотные, и всё же *убеждающие тебя в том, что сумеют пробудить твой аппетит*, что вскоре тебе захочется съесть спелый, подрумяненный солнцем помидор, *так приятно наполнить желудок едой*? Как это прекрасно – ощущать себя ребёнком, который *хочет пить и утоляет жажду, хочет пить, Джо, и утолять свою жажду*. Вот что чувствует помидор, когда идёт дождь и освежает все вокруг, и *становится так хорошо* (пауза). *Знаете, Джо*, куст помидора растёт буквально каждый день, *набирается сил день ото дня*. Знаете, Джо, мне почему-то кажется, что помидор *может испытывать в полной мере покой и уют каждый день. Знаете, Джо, буквально каждый день, день ото дня*. И то же происходит со всеми на свете помидорами».

Внезапно Джо вышел из транса, стал проявлять признаки дезориентации, вскочил на кровать, принялся размахивать руками. По всем признакам его поведение напоминало характерные приступы, которые возникают вследствие барбитуровой интоксикации. Казалось, Джо совсем не видит и не слышит автора. Однако неожиданно Джо спрыгнул с постели и двинулся в направлении автора. Руку Джо свела сильная, но кратковременная судорога. Была вызвана сиделка. Она вытерла испарину с его лба, сделала перевязку и дала через трубку немного воды со льдом. После этого Джо позволил автору вновь усадить себя в кресло. В ответ на попытку автора поинтересоваться состоянием его предплечья Джо схватил карандаш и бумагу и написал: «Рассказывайте, рассказывайте».

«Ах да, Джо, сам я вырос на ферме, и думаю, что семечко помидора – замечательная вещь. *Подумайте, Джо, только подумайте*, ведь в этом маленьком семечке на самом деле *покоится так естественно, так уютно* красивое растение, которое ещё надо вырастить, которое родит такие забавные листья и ветки. Листья и ветки так красивы, такого красивого зелёного цвета: ты можешь действительно почувствовать себя счастливым, глядя на семечко помидора и размышляя о том замечательном растении, которое в нем заключено, которое в нем *мирно покоится, спокойно и уютно*, Джо. Я сейчас пойду пообедать, а когда вернусь, мы продолжим».

Из записи этого сеанса видно, насколько просто гипнотерапевтические внушения могут быть включены в канву внушений, направленных на наведение транса и его поддержание. Последние в таком случае берут на себя дополнительную функцию своего рода носителя терапевтического воздействия. Особо следует выделить просьбу Джо, чтобы автор «рассказывал». Она означает, что несмотря на интоксикацию, периодически дававшую о себе знать в виде приступов, Джо был, вне всяких сомнений, доступен для контакта. Более того, он быстро усвоил именно то, что нужно, из этой абсурдной импровизации про семечко и росток, которую он выслушал от автора. У Джо не было, конечно, никакого интереса к бессмысленным и бесконечным рассуждениям о помидорном кусте. Он хотел избавиться от боли, хотел покоя, отдыха, сна. Вот к чему стремилась его душа, вот чего он страстно желал. Однако именно эта острая потребность заставляла его и в бормотании автора пытаться найти что-то полезное для себя. И там был этот желанный смысл, причём выраженный в такой форме, что Джо мог как бы непосредственно воспринимать его, совершенно не осознавая этого. Джо вышел из транса спустя считанные минуты после того, как автор произнёс, казалось бы, совершенно невинную фразу: «...хочет пить, Джо». Не составило особого труда и повторное введение в транс. Оно было достигнуто при помощи двух коротких фраз: «...подумайте, Джо, подумайте» и «...покоится так естественно, так уютно», включённых в достаточно бессмысленный набор мыслей. Однако, повторим, в этом, казалось бы, бессмысленном повествовании содержалось то, в чём так нуждался Джо, и он сразу же воспринял это.

Как рассказала сиделка, за обедом Джо был поначалу спокоен, но потом медленно стало нарастать беспокойство и произошёл очередной интоксикационный приступ. К тому времени, когда автор вернулся, Джо ждал его с нетерпением. Джо пожелал общаться с помощью записок. Некоторые из них невозможно было разобрать, так как писал он крайне торопливо и потом с раздражением их переписывал. Один из родственников помог автору расшифровать эти записки.

Их содержание касалось самого Джо, его прошлой жизни, его бизнеса, его семьи, «ужасной прошлой недели» и «ужасного вчерашнего дня». Там не было ни жалоб, ни требований, лишь несколько раз встречалась просьба к автору рассказать о себе. Наша беседа прошла достаточно успешно, по крайней мере судя по тому, что возбуждение Джо постепенно улеглось. Когда же его попросили перестать расшагивать по комнате и сесть в кресло, которое он занимал прошедшим утром, он с готовностью выполнил эту просьбу и ожидающе взглянул в сторону автора.

*«Знаете, Джо, я мог бы ещё рассказать вам о росте помидора, и тогда, слушая мой рассказ, вы, вероятно, заснёте, в самом деле хорошо и крепко заснёте».* (Это вводное высказывание по всем признакам есть не более чем малозначащая общая фраза. Если пациент реагирует на неё гипнотически, как это сразу же случилось с Джо, то всё в порядке. Если же пациент не откликается, то сказанное вами было всего лишь несущественной проходной фразой. Случись так, что Джо не вошёл бы мгновенно в транс, далее могли бы последовать вариации типа: «Но лучше давайте поговорим о цветке помидора. Вы, вероятно, видели в кино, как *медленно-медленно* распускаются цветы, как они дарят *ощущение умиротворённости, ощущение покоя*, пока вы наблюдаете, как они раскрываются. Так прекрасно, так спокойно наблюдать все это. Можно *испытать такой безграничный мир и покой*, когда смотришь подобный фильм».)

Автор не видит необходимости говорить что-либо ещё о технике наведения и поддержания транса, а также о рассеивании терапевтических внушений. (...) В тот день работа с Джо дала прекрасные результаты, несмотря на несколько вынужденных пауз, связанных с токсическими приступами и специальными перерывами, которые автор делал, чтобы оценить, насколько глубоко усвоено содержание гипнотических внушений.

Вечером Джо от души жал руку автора перед его отъездом. Интоксикационные проявления были заметно ослаблены. У Джо не было жалоб. Судя по всему, мучительная боль его оставила, и он выглядел довольным и счастливым.

Родные Джо беспокоились, были ли даны ему постгипнотические внушения. Автор заверил их, что он их получил. Они были очень плавно введены в подробнейшее, со многими повторами описание роста помидора, а также содержались в особо интонационно выделенных фразах: *«Вы знаете, Джо»; «буквально каждый день... испытывать в полной мере покой и уют»; «знаете, Джо, буквально каждый день, день ото дня».* (...)

За месяц, проведённый дома, он прибавил в весе и силе. Изредка случался приступ боли, но его можно было купировать либо аспирином (!), либо 25 мг димедрола. Джо был счастлив, что находился в кругу семьи. Поговаривали даже о некой важной и плодотворной деятельности Джо в этот период, о которой автор недостаточно информирован. (...) Хотя за прошедший со дня первой встречи месяц злокачественная опухоль продолжала прогрессировать, физическое самочувствие Джо значительно улучшилось».<sup>[19]</sup>

А теперь – история о стенографистке, страдавшей головными болями, которой Милтон Эриксон давал лечебные внушения во время диктовки текста:

«...Одна из новых стенографисток отдела, имевшая сильное предубеждение против гипноза, страдала от жестоких приступов мигрени... Её неоднократно обследовали, но безрезультатно. Обычно она удалялась в комнату отдыха, чтобы «переспать» головную боль, что занимало у неё как минимум три часа. Но однажды во время одного из таких приступов автор не позволил ей отправиться в комнату отдыха и достаточно настойчиво предложил писать под диктовку. Подавляя в себе негодование, она приступила к работе, но через пятнадцать минут прервала автора, сообщив с изумлением, что головная боль прошла. Она приписала это своему гневу в ответ на принуждение писать под диктовку. В другой раз в таком же состоянии она сама вызвалась поработать с неким трудным материалом, от которого уклонялись все другие стенографистки. Головная боль усилилась, и она решила, что её удачный опыт работы под диктовку автора был лишь следствием случайного стечения обстоятельств. Когда у неё начался очередной приступ жестокой мигрени, автор снова сделал ей настойчивое предложение поработать под диктовку. На этот раз боль прошла через десять минут. Когда случился следующий приступ, она добровольно вызвалась писать под диктовку автора. И опять это помогло снять головную боль. Затем, в порядке эксперимента, она решила попробовать поработать также и с другими врачами. По непонятным ей причинам головные боли только

усиливались. После одной из таких неудачных попыток она пришла к автору и попросила его поддиктовать. У автора под рукой не оказалось подходящего материала для диктовки, и он использовал материал, надиктованный ранее. Головная боль была снята за восемь минут. Позже, в ответ на её просьбу облегчить боль, ей был продиктован обычный текст. Это не вызвало никакого эффекта.

В следующий раз она пришла, не питая особых надежд, так как считала, что «исчерпала целительную силу диктовки». Снова ей был продиктован текст, и через девять минут боль исчезла. Она была так обрадована, что решила сохранить копию текста, чтобы при необходимости попросить кого-нибудь продиктовать ей этот «удачный» диктант, снимавший головную боль. Но, увы, оказалось, что никто не обладал таким «правильным» голосом, как у автора.

Ни она, ни другие не догадывались о том, что же произошло на самом деле. Автор вёл тогда обширные записи бессвязных высказываний одного психотического пациента. В этой работе ему помогали несколько разных стенографисток. Этими текстами автор и воспользовался, рассеяв по определённой системе в речевой продукции пациента терапевтические внушения, предназначенные для страдавшей от мигрени стенографистки. Когда был получен положительный результат, он попробовал тем же образом использовать речевую продукцию другого психотического пациента. Этот опыт также оказался успешным. В качестве контрольной серии этого эксперимента были испробованы диктовки обычных служебных текстов и незасеянного терапевтическими внушениями бессвязного материала. Никакого воздействия на головную боль не наблюдалось. Результата не дала и диктовка засеянного материала в исполнении других людей, так как для достижения эффекта его следовало читать с выражением, подчёркивая нужные места».<sup>[20]</sup>

Теперь, когда мы знаем теорию техники рассеивания, давайте разберемся в том, как же нужно «читать с выражением, подчёркивая нужные места...»

## **Практикум по технике рассеивания (стенограмма семинара)**

С. ГОРИН: Выделение, подчёркивание сообщения не является чем-то сверхъестественным. Это – обычный, бытовой навык. Когда вы хотите, чтобы собеседник с особым вниманием отнёсся к тому, что вы сейчас говорите – как вы поступаете? Вы можете говорить громче; можете сделать паузу, чтобы обозначить важность сказанного... Что ещё можно сделать?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА:

– Можно говорить не только громче, но и тише – это тоже привлечёт внимание, особенно если наклониться к партнёру.

– Можно подчеркнуть важность сказанного энергичным жестом, даже ударить кулаком по столу.

– Человек легче успокаивается, если ему что-то говоришь и одновременно поглаживаешь его по голове.

С. ГОРИН: То есть мы сейчас выделили главные способы подчеркнуть какое-то сообщение: во-первых, можно изменить характеристики своей речи (громкость, интонация, пауза); во-вторых, можно обозначить своё высказывание жестом; в-третьих, можно это сделать прикосновением. И могут быть, конечно, какие-то смешанные способы... Ну, например, если вы наклоняетесь к партнёру при беседе с ним, то это меняет характеристики речи и одновременно является жестом. То же самое происходит, когда вы при беседе поворачиваете голову вправо или влево – для вашего партнёра это и жест, и изменение речи (на близком расстоянии изменение положения источника речи легко воспринимается). Давайте попробуем свести воедино возможные способы выделить или подчеркнуть сообщение.

## **Способы выделения сообщений**

### **А. Речевые (аудиальные) способы:**

- изменение громкости речи (громче-тише);
- изменение темпа речи (быстрее-медленнее, паузы);
- изменение интонации (повышающаяся-понижающаяся);

- сопутствующие речи звуки (хлопок в ладоши, пощёлкивание пальцами, постукивание по столу);
- изменение локализации источника звука (справа-слева, спереди-сзади);
- изменение тембра голоса (жёсткий, металлический – мягкий, вкрадчивый).

#### **Б. Визуальные способы (жестикация, мимика, пантомимика):**

- изменение положения тела (наклон, поворот);
- жестикация руками, пальцами рук;
- характерная последовательность жестов (пантомимика);
- изменение мимики.

#### **В. Кинестетические способы:**

- простое прикосновение;
- поглаживание;
- похлопывание по плечу, по спине;
- пожатие руки.

#### **Г. Смешанные способы:**

- изменение дистанции до собеседника (приближение – удаление, наклон тела к собеседнику – от собеседника);
- речь, совмещённая с поворотом головы;
- движения, совмещённые со звуками (демонстративное постукивание пальцами по столу, пощёлкивание пальцами при жестикуляции).

С. ГОРИН: В принципе, мы могли бы нафантазировать множество других способов выделения сообщений, но основными способами останутся всё те же: характеристики речи, жест, прикосновение.

Как это используется в работе? Скажем, если я работаю с больным истерическим параличом, то в классическом гипнозе я прямо ему заявлю: «Спать! А теперь вы можете почувствовать силу в ногах! Почувствуйте, как ноги наполняются силой! Встаньте! Идите!» В технике рассеивания то же самое сообщение я сведу к фразе «почувствуйте силу в ногах», и я буду рассказывать пациенту какую-то историю (неважно, какую – хоть передовицу из газеты прочитал), в которой я буду выделять известными вам теперь способами три слова, составляющие инструкцию – «чувствовать, сила, ноги». То есть каждый раз, когда в тексте истории встретятся слова «чувствовать, сила, ноги», я буду менять громкость и интонацию речи, изображая какой-то жест.

Знаете, это похоже на одну детскую систему шифровки: в целом сообщении выбирают каждое четвёртое слово, и выбранные таким способом слова образуют отдельное скрытое сообщение. Давайте выберем внушение, актуальное для вас, и я продемонстрирую работу в технике рассеивания.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Побольше уверенности в себе...

С. ГОРИН: Вам нужна уверенность в себе? Все ещё? Хорошо, тогда скрытое сообщение будет следующим: «Будь уверен в себе».

Расскажу-ка я вам, как добирался сюда, на семинар... На остановке автобуса я встретил старого знакомого, мы немножко побеседовали, и на прощание я сказал ему: «**Будь!**» (*изменил громкость и интонацию речи, сделал характерный жест*). Потом я стоял на остановке и **был уверен** (*интонация, громкость, жест*) в том, что автобус рано или поздно придёт, привезёт **в себе** (*интонация, громкость, жест*) пассажиров... Когда автобус приехал, я подумал, что **будь** (*интонация, громкость, жест*) он более пустым, я мог бы **быть уверен** (*интонация, громкость, жест*), что доберусь до места, сохранив **в себе** (*интонация, громкость, жест*) чуть больше спокойствия...

Интересно то, что эта техника действует независимо от того, знаете ли вы о том, как она действует. Набралась уверенности? (*Смех в зале, ответы «Да!»*) Тогда делаем упражнение.

### **Упражнение 15**

Выполняется в парах. Партнёр А сообщает вслух простую инструкцию, которую он хотел бы получить. Партнёр Б готовит какой-либо рассказ, в который включает нужную партнёру А инструкцию, и рассказывает его, выделяя любым способом составляющие инструкцию слова. Затем партнёры меняются ролями. (Усложнённый вариант упражнения: партнёр А говорит о своей психологической проблеме, которую он хотел бы разрешить. Партнёр Б сам придумывает подходящую инструкцию, включает её в свой рассказ и рассказывает его три раза, применяя каждый раз другие способы выделения составляющих инструкцию слов).

С. ГОРИН: Техника рассеивания очень эффективна при общении с одним партнёром, с группой, с большой группой – но её эффективность при работе с толпой, с массами людей становится просто фантастичной! Я полагаю, что люди, управляющие средствами массовой информации, не могут этого не знать. Говорят, что недавно изобрели лептонное оружие, с помощью которого можно управлять разумом и волей человека. Но оружие, действующее на волю, давно создано – это газеты и телевидение!

...Году этак в 1986-м был небольшой скандал вокруг еженедельника «Аргументы и факты»: один вёдливый читатель обнаружил, что в маленькой заметке, слова, набранные жирным шрифтом, образуют самостоятельное и вполне осмысленное антиправительственное высказывание. Неважно даже, было ли это случайностью (как потом писал редактор еженедельника) или хорошо спланированной акцией (как писали противники «АиФ») – подумайте просто о том, что из тогдашних примерно двадцати миллионов читателей еженедельника заметил что-то *только один!*

В любое письменное сообщение можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую инструкцию, только выделять слова нужно: другим размером шрифта, другим цветом, другим типом шрифта (курсив, жирный шрифт, набор прописными буквами, печать вразрядку и т. п.), абзацным отступом (аналог паузы в разговоре), особым значком... В телепередачу скрытую инструкцию можно ввести с помощью бегущей строки, быстрого чередования кадров в сюжете, разговором за кадром... Мне трудно перечислить *все* возможные варианты, их очень много. Важно здесь то, что и статью в газете, и телепередачу увидят миллионы, и если даже в применении какой-то гипнотической техники допущены помарки, всё равно сотни, тысячи людей «проглотят» инструкцию.

В нашей стране традиционно был принят подход к рекламе и пропаганде с позиций убеждения, воздействия на сознание, логической аргументации. Думаю, что мы практически не имеем иммунитета к подсознательным манипуляциям – значит, эффект от их применения мог бы быть велик. И кое-кто уже пользуется этим. Вы можете учесть все это и при чтении рекламы, и при составлении её, и при планировании рекламных кампаний...

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: И предвыборных – тоже?

С. ГОРИН: Естественно! Зачем открыто хвалить себя и ругать конкурента? Так можно напроситься на неприятности. Нет, если бы я захотел поддержать Юру, например, в его борьбе за пост большого начальника, я бы написал статью... да хоть о пионерском лагере, где дети *голосуют за* того вожакого, который им нравится, и когда я встретил мальчика *Юру*, он сказал мне, что *проголосует за* Васю, так как он самый сильный, и я похвалил *Юру* за откровенность... А если бы я при этом захотел отругать нынешнего большого начальника X, я написал бы нечто вроде: «X – образованный, симпатичный мужчина. Мы говорили с ним о том, что на улицах грязно, лежит *собачье дерьмо*. «Как жаль, – сказал мне X, – что *собачье дерьмо не убирают*» (смех в зале).

## Феномен «25-го кадра»

Одной из самых ярких страниц в истории техники рассеивания стало открытие в 60-х годах явления, получившего название «феномен 25-го кадра» (другие названия – феномен 36-го кадра, феномен Бэрда). Начиналось все в рамках обычного психологического эксперимента: учёные изучали восприятие человеком сверхкратких раздражителей. Очень удобным инструментом для исследования оказался кинопроектор...

Мы знаем, что кадры, чередующиеся в кинопроекторе с частотой 24 в секунду, создают эффект движения, поскольку при этой скорости воспроизведения ряд неподвижных кадров сливается в одно движущееся изображение (не осознаётся разрыв между кадрами). А что

произойдёт, если 25-й кадр будет содержать информацию, отличающуюся от той, которая содержится в предыдущих двадцати четырёх? В экспериментах выяснилось, что человек не осознаёт такую информацию, но помнит её – то есть человек не может объяснить, откуда он получил эту информацию и почему он её помнит...

...В обычном кинозале идёт обычный фильм. Никто из зрителей не знает, что по ходу фильма на экране промелькнут несколько раз на 1/25 долю секунды два кадра – страдающий от жажды человек в пустыне и изображение некоего напитка. Никто из них не поймёт, почему после фильма так хочется промочить горло именно этим напитком. И продавец в киоске с напитками только удивится тому, что спрос на этот напиток возрастет после фильма в *три раза!*

В начале шестидесятых эксперименты с фильмами, засеянными рекламой (их называли субламинарными, или сублимационными) были весьма популярны. Но вот одна из комиссий ООН посчитала нужным запретить такой способ рекламы как аморальный, и эксперименты прекратились... Во всяком случае, прекратились публикации в открытой научной печати о таких экспериментах.

## Якорная техника

Я уже говорил, что эриксоновский гипноз и нейролингвистическое программирование (НЛП) являются в значительной степени хорошим продолжением работ И. П. Павлова по физиологии высшей нервной деятельности. Якорная техника имеет прямое отношение к условным рефлексам. Якорем в эриксоновском гипнозе и НЛП называют стимул, запускающий механизм сформированного условного рефлекса.<sup>[21]</sup>

Давайте вспомним, как формируется условный рефлекс. Голодная собака видит пищу, в этот момент у неё начинает выделяться слюна и желудочный сок – и в этот же момент звенит лабораторный звонок. Если сочетание «вижу пищу – слышу звонок» повторяется несколько раз, то появляется устойчивая связь – на звук звонка собака отвечает так же, как на вид пищи (слюноотделением и выделением желудочного сока). Эта устойчивая связь называется условным рефлексом, а нейтральный ранее стимул – звонок – становится значимым стимулом, запускающим все сопутствующие рефлексу реакции. В терминах эриксоновского гипноза мы назовём звонок положительным пищевым якорем для собаки. (Якорь называют положительным, если он способствует усилению реакции или связан с положительными эмоциями, и отрицательным, если он способствует угасанию определённой реакции или связан с отрицательными эмоциями.)

Человек отличается от других животных, в частности, тем, что условный рефлекс у него формируется часто после первого предъявления какой-то последовательности событий. Так, человек, подвергшийся нападению на тёмной улице, начинает бояться темноты или хождения по этой улице. В сексологической литературе я встретил описание такого случая: во время первого полового акта юноша укололся случайно булавкой, которую его партнёрша оставила в одежде; после этого он мог получить половое удовлетворение только в том случае, если его кололи булавкой в течение полового акта. По этому поводу мы скажем, что укол булавкой стал для того юноши положительным сексуальным якорем.

В повседневной жизни мы встречаемся с огромным количеством неосознаваемых нами условных рефлексов. Например, у влюблённой пары часто есть мелодия, которую они называют «нашей мелодией» – они просто слышали её в момент встречи или в момент наивысшей влюблённости, но теперь она стала для этой пары положительным аудиальным (слуховым) сексуальным якорем; прослушивание этой мелодии возвращает паре чувство влюблённости по механизму условного рефлекса. Отрицательным аудиальным музыкальным якорем для большинства из нас служит похоронная музыка – стоит нам её услышать, и наше настроение понижается, хотя мы не осознаем, что причина такого понижения настроения – какие-то другие похороны, на которых мы присутствовали давным-давно и чувствовали боль потери...

В роли якоря может выступать то, что мы видим (чьё-то лицо, характерный жест, картина и т. п.), то, что мы слышим (голос, музыка, шумы), и то, что мы чувствуем (прикосновение, поглаживание, поцелуй, боль и т. д.). В терминах НЛП якоря подразделяются, соответственно, на визуальные, аудиальные и кинестетические. Искусство применения якорей при использовании транса и манипуляции сознанием основывается на удачно выбранном моменте для постановки якоря, удачно выбранном типе якоря и удачном воспроизведении уже поставленного якоря.

## Практикум по якорной технике (стенограмма семинара)

С. ГОРИН: ...Ну, вот ещё один бытовой пример действия якорей. Жена пришла домой очень раздражённой, взбудораженной – неважно, по какой причине. Муж встречает её, обнимает за плечи и говорит: «Здравствуй, дорогая». Через некоторое время жена успокаивается, отвлекается чем-то; в это время к ней подходит муж, *точно так же, как раньше*, обнимает за плечи и говорит: «Пойдём в кино?» И получает на это совершенно нелепую реакцию агрессии: «Да пошёл ты со своим кино!»

Что произошло? Характерное прикосновение, объятие подсознательно связалось с чувством злости – и, будучи воспроизведённым в точности так же, как в первый раз, вызвало то же чувство. Объятие стало якорем для вызывания чувства злости в этом примере.

Для того чтобы якорь вызвал реакцию, ради которой его поставили, нужно соблюсти ряд условий. Первое: якорь должен быть поставлен на высоте переживания. Второе: якорь должен быть воспроизведён максимально точно. Третье: самыми надёжными являются кинестетические якоря, прикосновение обязательно воспринимается подсознанием.

Приведём небольшую иллюстрацию. Олег, ты можешь сейчас вспомнить что-нибудь радостное? Например, встречу с любимой девушкой? Вспомни, как это приятно... *(Олег начинает улыбаться, в этот момент ведущий семинара прикасается к его левому запястью.)* Я рад, что ты так легко можешь получить удовольствие *(повторяет прикосновение к запястью)*. Давай поведём светский разговор... О погоде, например. Холодно сегодня, правда? *(Олег кивает.)* Может, поговорить о том, какие нынче цены *(Олег нахмурился)* – высокие цены, да? *(Повторил прикосновение к левому запястью Олега.)* Трудно жить при таких ценах? *(Олег согласно кивает, начиная улыбаться.)* А чего ты улыбаешься? *(Повторяет прикосновение к запястью, Олег начинает смеяться.)*

Итак, я предложил Олегу погрузиться в приятные воспоминания, дождался его улыбки и поставил кинестетический якорь. В дальнейшей беседе я вернул, заново задействовал этот якорь – и цены вызвали у Олега радостный смех.

Можно продемонстрировать работу с отрицательным якорем. Так, кто у нас курящий? Хорошо, Виталий, ты мог бы вспомнить те первые, довольно тягостные переживания, которые у тебя были связаны с курением? Наверняка при первом курении была тошнота, тягостное слюнотечение... *(Виталий сглатывает слюну, у него появляется мимика, соответствующая описываемым переживаниям. Ведущий семинара делает отрывистый жест правой рукой.)* У тебя была тошнота? *(Повторяет жест.)* Ах, тебя даже рвало! *(Повторяет жест.)* Да, тебе не повезло – были спазмы в желудке, ты чувствовал слабость, ноги подгибались... *(Повторяет жест.)* Я это, собственно, к чему говорю: мы уже долго занимаемся без перерыва. Хочешь закурить? *(Повторяет жест, Виталий энергично отрицательно качает головой.)* Может, пропустим очередной перекур? *(Повторяет жест; Виталий согласно кивает; смех в зале.)* Вот так начинает работу с курильщиками доктор Валерий Хмелевский из Красноярска.

Обратите внимание на два момента. Первый: в обоих случаях суть работы заключалась в том, что я взял некую эмоцию, некое переживание из одного контекста и, закрепив это переживание якорем, перенёс его в другой контекст. И я показал вам, что это можно использовать. Второй момент: для постановки якоря я выбрал наименее осознаваемую систему – визуалисту я поставил кинестетический якорь, а кинестетику – визуальный. Это тоже существенное условие для эффективной работы якорей – сделать так, чтобы якорь не осознавался вашим партнёром. Впрочем, якорная техника столь же помехоустойчива, как техника рассеивания, – она работает независимо от того, знаете вы о том, как она работает, или не знаете.

Якорная техника предоставляет большие возможности, даже если использовать только перенос эмоции, переживания из одного контекста в другой. Например, в обучении очень важно, чтобы усвоение новых знаний сопровождалось интересом. А если его нет? Предложи мне кто-нибудь преподавать вам скучный материал, я бы начал с того, что рассказал бы вам о каком-нибудь стриптиз-шоу. Вы только представьте себе красивую женщину, которая медленно раздевается под музыку, представьте себе заманчивые изгибы её тела! *(Делает рукой характерный жест.)* Я работаю с вами в открытую, поэтому сразу же объясню, что закрепил у вас интерес и лёгкое возбуждение, когда сделал жест во время рассказа о женщине, которая...

м-м-м! Она почти уже разделась, и у неё такое тело! (*Повторяет тот же жест.*) А теперь мы будем изучать квадратные уравнения. Запомните: квадрат суммы равен квадрату первого слагаемого плюс удвоенное произведение слагаемых, плюс (*повторил жест*) квадрат второго слагаемого (*смех в зале*). Между прочим, квадратные уравнения – очень интересная вещь!

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Даже для нас!

С. ГОРИН: Я бы сказал – тем более для вас! Конечно, в данном примере я кое-что утрировал, но вы можете запомнить эту стратегию в общем виде: если материал для изучения кажется вам скучным – отвернитесь или закройте глаза, вспомните или представьте себе что-то, что вызывает у вас интерес, радость, лёгкое возбуждение... и снова посмотрите на учебный материал. Повторите так два-три раза – и продолжайте изучение теперь уже гораздо менее скучного материала. Это работает, можете убедиться.

Вы можете закрепить якорем любое состояние партнёра просто на всякий случай. Пациент, который впервые ко мне приходит, погружен в свою проблему, и я на всякий случай возьму на якорь это его состояние. Если оно мне в дальнейшем понадобится, я смогу его вызвать без особых трудностей в полном объёме и поработать с ним; после психотерапевтического курса я могу снова задействовать тот же якорь и посмотреть, что ещё осталось от болезненного состояния.

Предположим, вам понадобилось закрепить у партнёра чувство неуверенности, и вы знаете, что это чувство возникнет при разговоре об X. Начните разговор об X, постукивая пальцами по столу... Когда вы перейдёте к другой теме, где он будет уверен в себе, а вам понадобится его неуверенность – постучите пальцами по столу и получите нужное вам состояние партнёра. (Это, кстати, типичный приём следователя: человек почти обязательно зайдёт в его кабинет с чувством неуверенности, которое надо закрепить подходящим якорем и вызывать по мере надобности использованием этого якоря).

Женщинам я порекомендую варианты якорной техники из репертуара ведьм и колдунов. Приворотное зелье по-эриксониански... Дождитесь момента, когда ваш муж или сексуальный партнёр испытывает наибольшее возбуждение, наивысшее желание. Придумайте какой-нибудь якорь для этого переживания (особый взгляд, жест, прикосновение). Когда вам покажется, что мужчина «остыл» к вам – задействуйте якорь и посмотрите, что получится.

Ещё один вариант. Как заставить кого-то влюбиться в себя? Поговорите с ним о том, что когда-то он был влюблён (или сейчас влюблён) в другую женщину. Дождитесь наивысшего переживания эмоций, подходящей мимики, дыхания – и поставьте якорь на эту ситуацию. Через некоторое время поговорите с ним на любую нейтральную тему. Потом заговорите о себе – и задействуйте якорь. Вы берёте таким образом его влюблённость, изымаете её из прежнего контекста и переводите на себя – думаю, у вас хватит сообразительности на то, чтобы использовать вдруг появившийся к вам интерес.

Работа с партнёром в якорной технике потребует от вас несколько специфичной наблюдательности. Вам нужно научиться замечать момент наивысшей погружённости партнёра в нужное вам переживание. Здесь следует учитывать такие вещи. Первое: обязательно обращайтесь внимание на несловесные проявления эмоций (в основном это мимика и дыхание). Второе: обращайтесь внимание на глазодвигательный стереотип. Каждому переживанию соответствует строго определённая последовательность движений глазных яблок – запомните, какова она в момент наивысшего переживания (то есть тогда, когда нужно ставить якорь). Если затем, в ходе нейтральной беседы, вы для проверки оживляете поставленный якорь и *не получаете* той же последовательности движений глазных яблок, того же глазодвигательного стереотипа, который был при погружении в то переживание, – значит, якорь не действует, придётся повторить его постановку. Для развития такой наблюдательности вы сделаете упражнение.

### *Упражнение 16*

Выполняется в группах по трое. Партнёр А выбирает в своём внутреннем опыте три любых отличающихся друг от друга переживаний (именно *отличающихся*: если вы возьмёте три разных формально, но одинаковых по существу переживаний, то вашим партнёрам будет трудно; поэтому не берите воспоминание о завтраке, обеде и ужине в качестве примера трёх разных переживаний – здесь больше подходит, скажем, воспоминание о том, как бежал стометровку, как

готовил обед и как лежал на диване). Партнёр А по очереди погружается в эти переживания, обозначая их, как состояние 1, состояние 2 и состояние 3. Партнёры Б и В внимательно наблюдают за тем, какая мимика, какое дыхание и какой глазодвигательный стереотип соответствуют каждому из этих трёх состояний. На втором этапе упражнения партнёр А вновь погружается в те же переживания по очереди, но в другом порядке (например, он может сначала погрузиться в переживание 2, потом в переживание 1, потом – в переживание 3). Задача партнёров Б и В – определить, в каком порядке партнёр А погружался в свои переживания на втором этапе упражнения, используя только сделанные на первом этапе наблюдения за мимикой, дыханием, глазодвигательным стереотипом.

С. ГОРИН: Прекрасно, все справились с заданием. Намного легче наблюдать за каким-то процессом, заранее определив для себя опорные точки для наблюдения. Теперь потренируйтесь в постановке кинестетических якорей.

### *Упражнение 17*

Выполняется в парах. Партнёр А выбирает два переживания из своего жизненного опыта и сообщает их содержание партнёру Б. Партнёр Б словесно помогает партнёру А погрузиться в каждое из этих переживаний, закрепляя переживание 1 каким-то кинестетическим якорем 1 (прикосновение к правой руке, правому бедру), а переживание 2 – якорем 2, поставленным на симметричную сторону тела (прикосновение к левой руке, левому бедру). Задача партнёра Б на этом первом этапе – помочь партнёру А достичь наилучшей погружённости в переживания, чтобы поставить каждый из якорей на высоте переживания. Второй этап упражнения заключается в том, что партнёр Б в нейтральной беседе оживляет периодически якоря 1 и 2, обращая внимание на максимальную точность их воспроизведения (прикосновение к той же точке, с той же интенсивностью давления). Задача партнёра Б на втором этапе – вызвать у партнёра А все несловесные реакции (мимика, дыхание, глазодвигательный стереотип), которые соответствуют переживаниям 1 и 2, при оживлении якорей 1 и 2. После выполнения упражнения партнёры меняются ролями.

С. ГОРИН: Существуют варианты якорной техники для работы с самим собой. Ну, самый простой пример, пожалуй, это применение якорей для запоминания. Когда вы рисуете крестик на ладони или завязываете узелок на платке, вы тем самым создаёте визуальный якорь для запоминания того, что вам предстоит сделать.

Но применение собственных якорей более многообразно. Так, вы можете закрепить каким-то якорем нужное вам состояние. Если вы, скажем, привыкли получать чувство бодрости от чашки кофе, то в следующий раз, когда будете пить кофе, ущипните себя за мочку уха. Повторите постановку такого якоря на чувство бодрости – и в будущем используйте его для получения бодрости без кофе.

Аналогичным способом, с помощью якоря, поставленного на самом себе, вы можете получать доступ к любому нужному вам состоянию. В своей практике я рекомендую женщинам, имеющим проблему с достижением оргазма, закреплять каким-то собственным якорем любой достигнутый оргазм и затем применять этот якорь для более лёгкого достижения оргазма в других половых актах.

Я привёл только два конкретных примера, хотя их значительно больше. При занятиях самогипнозом вы можете быстро погрузиться в транс, закрепив якорем предыдущие состояния транса. Вы можете использовать якорь для засыпания, якорь для творческой активности, якорь для спокойствия... и для сотни других нужных вам состояний. Я не хотел бы на этом останавливаться, потому что интереснее все же применять якорную технику в манипуляциях с партнёром.

Очень изящно можно применить якорную технику, если вы ещё и узнали внутреннюю стратегию партнёра по решению какой-то проблемы. Ну, предположим, что вы хотели бы, чтобы кто-то из партнёров больше доверял вам. Что тут нужно сделать? Вы просто подходите к этому человеку и говорите (*подходит к Олегу*): «А ты вообще когда-нибудь кому-нибудь доверял?». (*Олег после паузы отвечает «Да», в этот момент С. Горин прикасается к правому плечу Олега.*) Затем вы спрашиваете: «А как ты узнаешь о том, что этому человеку ты

доверяешь?» (*Дождавшись изменений в мимике и дыхании, С. Горин вновь прикасается к правому плечу Олега.*)

ОЛЕГ: Ну, я это чувствую...

С. ГОРИН: Он осознает, что он это чувствует, но нас интересует несловесный ответ Олега, его внутренняя стратегия выработки доверия, и этот ответ был более развёрнутым: глазные яблоки сделали движение влево по горизонтали, затем – вправо вниз. Значит, настоящая стратегия у Олега – «слышу-чувствую». На следующем этапе я верну Олегу его стратегию вместе с якорем (*обращается к Олегу*): «Когда ты **слышишь** мой голос, ты можешь **почувствовать** расположение ко мне?» (*Повторяет прикосновение к правому плечу Олега.*)

ОЛЕГ: (*удивлённо*) Да-а-а...

С. ГОРИН: Положено проверять качество работы... *Послушай*, Олег, *дай* мне займы пять тысяч! (*Олег полез в карман.*) Спасибо, не надо.

Аналогичная стратегия может применяться для выработки чувства симпатии или если вы хотите, чтобы кто-нибудь обратил на вас внимание. Первый вопрос: «Ты когда-нибудь обращал на кого-то внимание?» – и ставите якорь. Второй вопрос: «А как ты узнаешь о том, что надо обратить внимание?» – и следите за глазо двигательным стереотипом, делая контрольную постановку якоря. Получив стратегию принятия решения о том, что на кого-то стоит обратить внимание (например, «вижу-чувствую»), вы оформляете свою фразу в соответствии с этой стратегией («Если ты **увидишь** ля-ля-ля, можешь ли ты **почувствовать** бу-бу-бу?») и заканчиваете её оживлением ранее наложенного якоря. И партнёр весь ваш.

Я повторяю, что ставить якорь надо тогда, когда вы видите несловесный ответ партнёра (на высоте переживания); желательно, чтобы якорь не осознавался партнёром; и, наконец, воспроизводить якорь надо с максимальной точностью. И ещё: вы можете закреплять какое-либо переживание у партнёра сразу несколькими якорями. Вы можете говорить с партнёром, повернув голову направо (визуальный якорь), повторяя при этом «так, так, так» или «хорошо, хорошо, хорошо» (аудиальный якорь), и как бы невзначай прикоснувшись к партнёру (кинестетический якорь). Когда вам нужно будет вызвать закреплённое таким способом переживание, вы повторите своё поведение, увеличив вероятность действия якорей просто тем, что их было три.

И есть ещё одна важная и интересная область применения якорной техники. Представьте себе, что у вашего партнёра есть какое-то отрицательное воспоминание, и вы закрепили его якорем 1. И у партнёра есть какое-то положительное воспоминание, вы закрепили его якорем 2. Что произойдёт, если вы оживите оба якоря **одновременно**? В жизни ведь невозможно одновременно получить и положительное, и отрицательное впечатление, переживание? А происходит следующее: более слабое воспоминание **стирается**, исчезает, либо, не исчезая полностью, ослабевает ещё больше.

Это можно использовать для того, чтобы убрать у партнёра какое-то неприятное воспоминание. Правда, нужно позаботиться, чтобы положительное воспоминание было сильнее...

Юра как-то жаловался, что он очень волнуется перед экзаменами. Эта ситуация хорошо подходит к технике совмещения якорей, и если Юра не против, мы сейчас поработаем с его волнением... Юра не против.

(*С. Горин садится напротив Юры, слегка поворачивает голову направо.*) Юра, вспомни, как именно ты волнуешься. Вот ты зашёл в кабинет, где идут экзамены – ты уже начал волноваться? Вспомни последний экзамен, когда ты испытывал сильное волнение (*после паузы С. Горин прикасается правой рукой к левому колену Юры*). Так, так... Интересно, а можешь ли ты вспомнить первый экзамен, который натолкнул тебя на мысль о том, что на экзамене можно волноваться? (*Повторяет прикосновение*). Так, так... А ты уверен в том, что это именно волнение? (*Повторяет прикосновение*). Так... (*Обращаясь к аудитории*). Все увидели несловесный ответ Юры? Он действительно переживал сейчас волнение, и мы закрепили его тремя якорями.

Отдохни, Юра, встряхнись немного... Мне интересно, а какое чувство ты хотел бы испытывать во время экзамена? (*С. Горин поворачивает голову влево.*)

ЮРА: Я хотел бы быть уверенным.

С. ГОРИН: Ты был когда-нибудь уверенным? Ты знаешь, что это за чувство, ты его испытывал в своей жизни? (*Юра кивает, меняется его поза, мимика; С. Горин прикасается левой рукой к правому колену Юры.*) Хорошо, хорошо... В какой ситуации ты себя чувствуешь уверенно? Можно об этом рассказать?

ЮРА: Когда я за рулём автомобиля.

С. ГОРИН: (*обращаясь к аудитории*). Этот вопрос я мог бы и не задавать; можно было просто попросить подробно вспомнить ситуацию, связанную с чувством уверенности (*обращаясь к Юре, вновь поворачивает голову влево*). Хорошо, Юра, вспомни свои ощущения за рулём автомобиля. Вспомни их хорошо... Стань уверенным, чтобы мы это поняли (*повторяет прикосновение к правому колену Юры*). Хорошо, молодец.

Ладно, отвлекись. (*Обращаясь к аудитории*.) Теперь и положительное переживание закреплено тремя якорями. Те из вас, кто был достаточно внимателен, могли заметить совершенно разные глазодвигательные стереотипы двух этих состояний: волнения и уверенности. Сейчас, пока я вам что-то объясняю, можно проверить, насколько прочно якоря связаны с переживаниями. (*Поворачивает голову направо, прикасается к левому колену Юры.*) Пожалуйста, весь первый несловесный комплекс воспроизведён. Посмотри, Юра, как внимательны к тебе участники семинара, где ещё ты получишь такое внимание? (*Продолжая разговаривать, поворачивает голову влево, прикасается к правому колену Юры.*) Проверка закончена, якоря работают.

Сейчас я их совмещу (*голова расположена прямо, прикасается сразу к двум коленям Юры*). Так, хорошо... Теперь просто посиди... Может быть, тебе будут интересны те изменения, которые уже начались...

Давай подождём результата... **Так, хорошо...** (*обращаясь к аудитории*). То, что человек погружается в транс при совмещении якорей, совершенно естественно... Ему приходится очень сильно погружаться во внутренний опыт... Я говорю это для аудитории, но, как видите, моя поза остаётся прежней... И я жду, когда установится какой-то другой глазодвигательный стереотип... который не соответствует первому состоянию... Все.

Позже я прокомментирую подробнее то, что было сделано, а сейчас займусь проверкой качества работы. Юра, когда тебе предстоит сдавать очередной экзамен? Представь своё поведение в этой ситуации. Вот он, этот страшный кабинет со страшными экзаменаторами... (*поворачивает голову влево, прикасается к правому колену Юры*). Вообрази все это хорошо и подробно... Каким будет твоё самочувствие?

ЮРА (*удивлённо*): Я буду спокоен и уверен.

С. ГОРИН: Всё, работа сделана качественно. Теперь перейдём к пояснениям.

Итак, в ситуации экзамена Юра хотел чувствовать не волнение, а уверенность. Чувство уверенности мы взяли из другого контекста, из управления автомобилем, и перенесли его с помощью якорей в ситуацию экзамена. Для проверки эффективности работы и для продления этой эффективности в будущее мы предложили Юре вспомнить (представить) ситуацию экзамена при задействованном положительном якорю. Можно было и совмещение якорей провести таким же способом, как мы провели проверку.

За чем следовало наблюдать? После совмещения якорей (в случае, если отрицательное переживание ослабло или исчезло) глазодвигательный стереотип либо полностью соответствует второму, положительному переживанию, либо становится каким-то средним, не похожим ни на первый, ни на второй стереотипы. При проверке, подстройке к будущему, глазодвигательный стереотип также должен соответствовать либо положительному состоянию, либо быть каким-то средним. Человек представляет себе отрицательное переживание, но глазодвигательный стереотип выдаёт для положительного – это и означает, что работа сделана. Если этого нет, работа нуждается в повторении (если и при повторении нужных изменений нет, следует выбрать другой метод для работы с такой проблемой).

Техника совмещения якорей применима к любым ситуациям, которые можно описать формулой: «Проблема в том, что в ситуации М я испытываю чувство Х. Вместо него я хотел бы испытывать чувство Y, которое у меня бывает в ситуации N». Следуя этой формуле, вы берете чувство Y из контекста N и переносите его в контекст М, заменяя там чувство Х чувством Y.

Помимо волнения перед экзаменом, предстартовой лихорадки этой формуле соответствуют такие проблемы, как страх публичных выступлений, писчий спазм, необоснованная неприязнь к кому-либо... можно найти сотни примеров.

Обратите внимание на то, что если проблема соответствует формуле, то *содержанием* проблемы можно не заниматься, работая только с процессом изменения. Этим я и предложу заняться в следующем упражнении.

### **Упражнение 18**

Выполняется в парах. Партнёр А находит в своём внутреннем опыте проблему, которую он хотел бы разрешить и которая соответствует формуле «В ситуации М я хочу испытывать чувство Y вместо чувства X». Партнёр Б работает с партнёром А по схеме:

**Шаг 1.** Партнёр Б способствует достижению партнёром А наивысшего переживания чувства X (неприятного), определяя сопутствующий чувству X глазодвигательный стереотип и другие несловесные проявления. На высоте переживания партнёр Б закрепляет у партнёра А чувство X каким-либо (или какими-либо) якорем (якорями), именуемым далее отрицательным якорем, или якорем 1.

**Шаг 2.** Партнёр Б с помощью нейтральной беседы помогает партнёру А избавиться от чувства X, после чего способствует достижению партнёром А положительного (приятного) чувства Y, определяя сопутствующий чувству Y глазодвигательный стереотип и другие несловесные проявления. На высоте переживания партнёр Б закрепляет чувство Y положительным якорем (якорями) 2.

**Шаг 3.** В нейтральной беседе партнёр Б оживляет (вновь накладывает) якоря 1 и 2 по очереди, проверяя, появляются ли при этом соответствующие якорям несловесные проявления и глазодвигательные стереотипы. Если да, то партнёр Б может уточнить словесно, действительно ли партнёр А хочет испытывать вместо чувства X чувство Y (при отрицательном ответе партнёр Б возвращается на предыдущий шаг и предлагает партнёру А выбрать более подходящее чувство Y-1 или Y-2). Если нет, то партнёр Б возвращается на один из предыдущих шагов и заново накладывает один или оба якоря.

**Шаг 4.** Партнёр Б одновременно оживляет якорь 1 и якорь 2 и даёт время партнёру А для новой организации внутреннего опыта, ожидая устойчивого глазодвигательного стереотипа, соответствующего чувству Y, или нового, усреднённого глазодвигательного стереотипа, не совпадающего ни со стереотипом чувства X, ни со стереотипом чувства Y.

**Шаг 5.** Проверка и подстройка к будущему. Партнёр Б оживляет положительный якорь (якорь 2) и просит партнёра А представить себе ситуацию М, сообщая о тех чувствах, которые теперь вызывает эта исходная ситуация. Одновременно партнёр Б оценивает появляющийся глазодвигательный стереотип и другие несловесные проявления. Если партнёр Б наблюдает стереотип чувства Y или усреднённый, работа окончена. Если нет, то партнёр Б возвращается на предыдущий шаг и повторяет совмещение якорей.

В течение всего упражнения партнёр Б старается не вникать в содержание ситуации М, чувства X и чувства Y. На следующем этапе партнёры меняются ролями.

### **Рефрейминг содержания**

С. ГОРИН: Можно сказать, что Милтон Эриксон открыл и начал применять якорные техники и техники рефрейминга, хотя их описание и даже название появилось позже – в работах Дж. Гриндера и Р. Бэнндлера, то есть в нейролингвистическом программировании.

Английское слово «рефрейминг» неоднозначно, его можно перевести и как «перемена рамы у картины», и как «перемена картины в той же раме». В психологии и психотерапии рефрейминг означает изменение эмоционального отношения к какой-то проблеме, происшедшее вследствие перемены словесного оформления этой проблемы (содержание проблемы при этом не меняется, и сама проблема, в сущности, никуда не уходит). Для прямой иллюстрации понятия рефрейминга я мог бы показать вам какую-то картинку в раме одного цвета, а затем – ту же картинку в раме другого цвета, и вы бы поняли, что отношение к картине действительно зависит от той рамки, которой она окружена.

Но поскольку рефрейминг относится к речевым техникам, я позволю себе другую иллюстрацию. Представьте себе, что вы – симпатичная девушка, и вы слышите в свой адрес два высказывания; первое: «В груди горит огонь желанья», а второе: «Ну и тёлка, вот бы её трахнуть». Смысл этих высказываний одинаков, различается только *оформление* – но как сильно это меняет ваше *отношение* к смыслу! Если вы это поняли, то вы поняли, что такое рефрейминг.

Существуют техники рефрейминга, позволяющие работать с *процессом* мышления партнёра независимо от конкретного *содержания* идей. Эти техники довольно сложны, мы с вами будем изучать более простые техники, в которых используется содержание идеи или проблемы.<sup>[22]</sup>

Первый вариант рефрейминга содержания – рефрейминг смысла. Вы можете им воспользоваться, когда кто-то предъявляет вам проблему, описываемую формулой: «Когда происходит X, я чувствую Y». Ясно, что событие X имеет для этого человека отрицательный смысл и вызывает отрицательное отношение. Вам придётся поискать *положительный* смысл у события X.

Например, кто-то из родителей говорит: «Когда мои дети шумят, я раздражаюсь» (то есть чувствую себя раздражённым). Подразумевается, что дети шумят либо потому, что им нечего делать, либо потому, что хотят досадить родителям. Давайте поменяем смысл детского шума: «Это прекрасно, что ваши дети резвятся – это значит, что они вполне здоровы и получают удовольствие от движений». Такая трактовка успокаивает многих родителей.

Второй вариант – рефрейминг контекста. Он подходит для проблем, описываемых формулой: «Я слишком X» или «Он слишком Y». Проблемы такого типа всегда связаны с контекстом, в котором «я слишком X» – это плохо; поищите другой контекст, в котором свойство X станет положительным.

Многие полные люди проводят рефрейминг контекста для своей полноты, говоря: «Любимого тела должно быть много» (женщины) или «Самец начинается после ста килограммов» (мужчины). Однажды я встретился с управляющей коммерческим банком для разговора о ссудах и процентах. Они дают ссуды под 140 % годовых, и управляющая банком говорила извиняющимся тоном: «Конечно, это много, но вы знаете, нам центральный банк даёт средства под 80 %, мы вынуждены...» Используя такой стиль поведения, она вполне может потерять потенциального клиента; в то же время она могла бы применить рефрейминг контекста и привлечь клиента, сказав ему: «У нас высокие проценты, благодаря чему мы можем вам дать любую сумму на любой срок».

Сталкивались ли вы с ситуациями, подходящими для рефрейминга?

Попробуйте найти конкретный пример.

НАТАША: Я хочу купить сундук, но он слишком дорогой.

С. ГОРИН: Это пример для рефрейминга контекста. В каком контексте дороговизна сундука может стать положительной?

Ответы:

– Сундук изготовлен из натурального дерева, такие вещи служат очень долго.

– Качественная вещь не бывает дешёвой, и ваше приобретение сразу покажет гостям высокое положение вашей семьи.

– Это ручная работа, второго такого экземпляра не существует. К тому же резьба по дереву сделана известным художником.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: А какой положительный контекст вы найдёте для меня – я слишком вспыльчив?

С. ГОРИН: Отлично, мы примем вас на работу для того, чтобы выпроваживать назойливых клиентов.

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Это же – самая беспардонная манипуляция!

С. ГОРИН: Поздравляю, вы наконец-то поняли, чему учиться.

Рефрейминг содержания требует творческого подхода. Те формулы, которые я привёл, только немного облегчают поиск в рефреймировании проблемы. Если это показалось вам трудным, то примите совет: не избегайте трудных случаев и трудных клиентов – иначе они вас сами найдут (причём именно тогда, когда вы будете совсем к этому не готовы...)

## *Обсуждение*

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Вы говорили о возможном применении техники рассеивания в средствах массовой информации. Это единственная возможность для СМИ?..

С. ГОРИН: Нет, конечно. В последнее время я заметил, что возрастает популярность якорной техники в рекламе. Например, в рекламе шампуня по телевидению было использовано последовательное совмещение якорей: сначала показана красивая женщина с роскошными волосами, затем – бутылочка с шампунем, затем – опять женщина, которая моет голову этим шампунем, а бутылочка стоит рядом; опять – женщина, которая красиво встряхивает волосы, и опять бутылочка с шампунем (мне показалось, что с каждым встряхиванием головой количество волос у женщины увеличивалось...) Таким образом, увидев этот шампунь на прилавке, покупательница неизбежно отождествит его с хорошими волосами и красивым лицом.

Очень профессионально с точки зрения эриксоновского гипноза сделана реклама бритвенных приборов фирмы «Жиллет». Как показать хорошее качество бритвы? Они поставили рядом с побрившимся «Жиллетом» мужчиной женщину, которая потёрлась о его щеку, и тоже применили последовательное совмещение якорей: бритва – женщина рядом с мужчиной... Кроме того, в сопроводительном тексте был использован такой оборот: «...вы будете *выглядеть и чувствовать* себя превосходно». Здесь включены и самые распространённые модальности (визуальная и кинестетическая) – для того, чтобы большее число покупателей приняло это сообщение; и самая распространённая стратегия импульсивной покупки («вижу-чувствую»).

В ходе рекламной или пропагандистской кампании в печати тоже можно использовать якорную технику. Например, можно помещать фотографию нежелательного кандидата на одной странице с фотографией свалки, разрухи, военных действий, а фотографию желательного – рядом с фотографией какой-нибудь суперэлегантной фотомодели, красивого пейзажа, забитого товарами прилавка, улыбающегося ребёнка... Можно совместить фотографию на одной странице с текстовым материалом, вроде бы не имеющим отношения к сфотографированному лицу. Опять-таки кандидата со знаком «минус» мы свяжем с заголовком типа «Жизнь всё хуже», а кандидата со знаком «плюс» – с заголовком «Есть надежды на улучшение». Аналогично можно поступить с фотографией товара.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Вы могли бы сейчас развёрнуто прокомментировать тот отрывок из детектива, с гипнотизированием в лифте?

С. ГОРИН: Что касается техники наведения транса, то здесь комментировать нечего, эту технику мы подробно разбирали. Понятно, что текст произносился в соответствии с требованиями подстройки к дыханию. Но можно прокомментировать использование транса. Тот «криминальный» гипнотизёр не сказал: «Ты откроешь сейф», – он поступил хитрее.

Он сказал охраннику: «Ты сделаешь то, что велит тебе пришедший человек». Эту фразу легче принять, её смысл («ты совершишь должностной проступок») завуалирован.

*(Фрагмент детективной повести Д. Уэстлейка «Проклятый изумруд» дан в предисловии).*

В каких-то ситуациях действительно проще не давать прямых указаний, а использовать относительно неопределённую фразу, например: «И когда я завтра к тебе приду, ты будешь готов сделать для меня очень многое...»

ВОПРОС: Как по-вашему, гипноз часто используется с криминальными целями?

С. ГОРИН: Вряд ли, там есть более надёжные способы. Мне один раз пришлось разговаривать с человеком, который готов был хоть сейчас показать, как можно заплатить десять рублей и получить сдачу как с сотни. Его техника сводилась к следующему: максимально занять сознательное внимание продавщицы, разговаривая с ней о том, какие у неё красивые глаза; в речь вставлять слова «десять» и «сто» в последовательных парах; выбрать товар, который стоит больше десяти рублей, и постараться быстро прибавить свою десятку к деньгам, которые лежат в кассе. Думаю, что это могло сработать.

А если переформулировать ваш вопрос... Скажем, так: «Часто ли гипноз используется с плохими целями?» Тогда ответить можно: «Часто, но не всегда осознанно». Человеку, находящемуся в изменённом состоянии сознания, можно дать программу умирания. В прошлом веке это было подтверждено экспериментами над преступниками, приговорёнными к смерти. Мне доводилось слышать такие примеры и из нашего времени от людей, заслуживающих доверия... Иногда это называют «сглазом» или «порчей», но в основе таких случаев (из тех, которые мне известны) лежит гипноз.

Я знаком со многими экстрасенсами, видел, как они работают. На 95 процентов их эффективность можно объяснить применением тех методик наведения и использования транса, которые вам известны. Если бы на вас посмотрел посторонний наблюдатель в то время, когда вы делали упражнение на совмещение якорей, он вполне мог бы посчитать вас колдунами, да ещё какими! Да вы и сами вели себя как шаманы: берете из памяти человека неизвестно что, заменяете его непонятно чем, и человеку становится легче... Помните только, что шаман работает эффективно до тех пор, пока он сам не поверил полностью в то, что он делает.

И, заканчивая тему отрицательного применения гипноза, я хотел бы сказать, что люди просто не понимают силу своих слов. Доктор В. Хмелевский рассказывал нам такой случай: в пивном ларьке подвыпивший клиент поругался с продавщицей насчёт правильности сдачи. Они долго спорили, потом продавщица с чувством бросила ему мелочь, сказав при этом: «Чтоб у тебя это пиво с кровью вышло!» Мужчина оказался весьма внушаем и уже назавтра побежал к врачу, обеспокоенный красным цветом мочи... Бытовое хамство приносит больше вреда, чем гипноз.

**ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:** Если я сам захочу избавиться от какого-то воспоминания или чувства, могу ли я провести совмещение якорей самостоятельно, без партнёра?

**С. ГОРИН:** Можете, но те варианты якорной техники, которые я вам дал, предназначены все же для работы с партнёром. Нужно контролировать глазодвигательный стереотип двух состояний, а у себя вы этого сделать не сможете, так что не будете уверены в том, что с чем вы совмещаете. Я мог бы дать вам якорные техники, подходящие для работы с самим собой, но я поступлю по-другому; мы займёмся изучением самогипноза.

## **Резюме: гипнотические словесные шаблоны, модель Милтона Эриксона. (По Дж. Гриндеру, Р. Бэндлеру, сокращ.)**

### **1. Основные шаблоны неопределённой речи**

#### *А. Использование неопределённых слов:*

1) существительные, прилагательные и наречия, не относящиеся к определённой модальности:

«знания, любовь, обучение, подсознание, интересный, любопытно, трудность, решение, впечатление, способность, переживание» и т. д.;

2) неопределённые глаголы:

«делать, сосредотачиваться, решать, расслабляться, изменяться, удивляться, понимать, думать, осознавать, учиться, вспоминать, переживать, знать» и т. д.;

3) трюизмы и неопределённые обозначения:

«Все могут расслабляться»,

«Этому можно легко научиться»,

«Вы можете осознать некое ощущение».

#### *Б. Особая организация речи:*

1) причинно-следственное связывание необязательного типа: использование союза «и»

(«Вы слышите мой голос **и** можете начать расслабляться»);

2) причинно-следственное связывание более обязательного типа: использование союзов «тогда как», «когда», «в течение», «в то время как», «по мере того как»

(«**В то время как** вы сидите и улыбаетесь, вы начинаете погружаться в состояние транса»);

3) причинно-следственное связывание наиболее обязательного типа: использование слов «заставляет», «причиняет», «требует»

(«Покачивание головой **заставляет** вас ещё больше расслабиться»).

#### *В. Ограничение диапазона представлений слушателя:*

1) сверхобобщенные понятия:

использование слов «все», «каждый», «всегда», «никто», «никогда» и т. п.

(«И теперь вы можете **любым** способом погрузиться в состояние транса»);

2) понятия, обозначающие отсутствие выбора:

использование слов типа «нужно», «должно», «обязаны», «не можете», «не будете»

(«Вы заметили, что **не можете** открыть глаза?»).

### **2. Дополнительные шаблоны наведения и использования транса.**

#### *А. Предположения:*

1) подчинённые предложения, указывающие на время: сложные союзы типа «до того как», «после того как», «по мере того как», «в течение», «прежде чем» и др.

(«Не хотели бы вы присесть, **в то время как** вы будете погружаться в состояние транса?»);

2) использование порядковых числительных

(«Может быть, вы удивитесь тому, какая половина вашего тела начнёт расслабляться **первой**»);

3) иллюзия выбора: использование союза «или»

(«Вы хотите погрузиться в транс с открытыми **или** с закрытыми глазами?»);

4) предписание сознания: использование слов «знать», «понимать», «осознавать» и т. п.

(«**Осознаёте** ли вы, что ваше подсознание погружает вас в транс?»);

5) предположение в вопросе:

(«Приятен ли вам процесс расслабления? Как глубоко вы **погрузились в транс**?»);

6) глаголы, относящиеся к течению процесса: «начинать», «продолжать», «завершать» и т. п.

(«Вы можете **продолжать** расслабляться»);

7) комментарии с помощью прилагательных и наречий: «удачно», «к счастью», «искренний»

и т. п.

(«**Хорошо**, что вы так **успешно** погружаетесь в транс. И у вас появляются **искренние** бессознательные движения»).

*Б. Речевые шаблоны, опосредованно возбуждающие реакцию:*

1) скрытые команды

(«Можете начать расслабляться. Я не знаю, как **скоро вы почувствуете себя лучше**»);

2) инструкции, рассеянные в тексте (техника рассеивания);

3) команды с отрицанием

(«**Я не хочу**, чтобы вы чувствовали себя слишком уютно»);

4) разговорные постулаты (вопросы, рассчитанные на ответы «да» или «нет», но обычно вызывающие более развёрнутый ответ)

(«Вы не могли бы **закрывать глаза и расслабиться**?»);

5) расплывчатость выражений

(«Все правильно, так и **должно быть**, вы уже начали расслабляться»).

*В. Метафоры и цитаты:*

1) передача смысла в подсознание через метафору

(«В то время, когда вы путешествуете в автобусе, **ваши глаза устремлены вперёд, поза застывшая**, и шум двигателя автобуса заставляет вас расслабиться и уснуть»);

2) использование цитат

(«И тогда он подошёл ко мне и сказал: «**Войди в транс!**»»).<sup>[23]</sup>

## Глава 7

### Самогипноз и другие техники для работы с собой

Людям нравится меняться – просто ощущать себя сегодня не так, как вчера. Иногда для того, чтобы изменить своё восприятие мира, люди пытаются изменить сам мир – тогда они меняют стиль одежды, работу, квартиру, мужа или жену. Но рано или поздно человек понимает, что основной источник проблем для себя – он сам. И когда человек пытается что-то изменить в себе – он понимает, что воздействовать на себя намного труднее, чем на других, но и намного интереснее!

Существует много возможностей научиться управлению собой. Это и йога, и аутогенная тренировка, и восточные единоборства... Техники эриксоновского самогипноза, возможно, привлекут вас своей компактностью и технологичностью. Кроме того, каждая из техник самонаведения транса может использоваться для наведения транса на партнёра – значит, ваш арсенал техник расширяется.

Занятия самогипнозом требуют выполнения некоторых предварительных условий и процедур. Желательно начинать занятия в одиночестве, в тихой и спокойной обстановке, дающей возможность принять удобную для вас позу. До начала сеанса определите, сколько времени вы хотите провести в состоянии транса и какой результат вы хотите получить от погружения в транс (о формулировке желательного результата в деталях будет подробно сказано ниже). Определите также, как бы вы хотели себя чувствовать после возвращения из транса.

Самогипноз в эриксоновском понимании – это интенсивное сосредоточение внимания на самопроизвольно появляющихся внутренних образах и символах. Для того чтобы поймать эти образы и символы, нужно научиться выключать внутренние диалоги, внутреннюю болтовню («Я перевожу внимание на правую руку... Интересно, успею провести сеанс до начала фильма?... Что-то давно Н. не звонила... Да, а почему ничего не происходит?»). Как и при официальном наведении транса, прекращение лишних внутренних диалогов достигается привлечением сознательного внимания одновременно к нескольким объектам (например, вы можете сознательно сосредоточиться на правой и левой руке и на каком-то объекте в поле зрения).

В работе с собой пригодятся все знания о работе с партнёром, которые вы уже имеете. Подсознание не любит приказов, поэтому вы будете также формулировать предположения, создавать иллюзию выбора и применять другие шаблоны наведения и использования транса. Вы будете давать себе инструкции, соблюдая требования подстройки к дыханию (кстати, при занятиях самогипнозом можно говорить вслух). И не ожидайте, что что-то «должно» произойти или что-то обязательно появится – это тоже будет требованием к подсознанию, а не просьбой. Лучшая установка для начала занятий: «Мне будет интересно всё, что произойдёт».

### **Техника «5–4–3–2–1». Техника поднятия руки (стенограмма семинара)**

С. ГОРИН: Как мне кажется, люди разочаровываются в занятиях саморегуляцией из-за того, что выбирают слишком сложные методики и ставят перед собой слишком сложные для начала цели. Тем, кто решил овладеть классической аутогенной тренировкой по Леви – Шульцу, надо бы с самого начала учитывать, что для хорошего овладения первой ступенью этой методики требуется довольно высокий интеллект, хорошее воображение и два года занятий. Самогипноз удобнее для деловых людей тем, что позволяет серьёзно сэкономить время, – уже на первом занятии вы кое-чего добьётесь.

Первая из техник самогипноза – уже известный вам шаблон «5–4–3–2–1», который вы изучали по теме «Официальное наведение транса». Возьмите упражнение 10 и сделайте его, находясь и в роли гипнотизёра, и в роли гипнотизируемого одновременно. В этом варианте шаблон «5–4–3–2–1» даже удобнее, поскольку вам не нужно думать о том, что ваш партнёр видит, слышит и чувствует, – вы и есть партнёр для самого себя!

Другая техника самогипноза, техника поднятия руки, является одной из самых старых среди приёмов гипнотизирования. Эта техника относится к классическому гипнозу, но Милтон Эриксон очень любил применять её. Кому-то она кажется сложной для исполнения, кому-то простой... Я хочу, чтобы у вас был выбор. Мы сделаем эту технику в качестве упражнения.

### ***Упражнение 19***

Выполняется индивидуально, по шагам.

**Шаг 1.** Вспомните любой пример подсознательного движения, действия. Это могут быть движения в танце, когда вы не думаете о том, как надо двигаться, ваше тело движется «само». Или это может быть (у курильщика) движение руки в карман за сигаретой. Или, когда вы едете в автомобиле рядом с шофёром, и на дорогу кто-то выбегает, и шофёр давит ногой на тормоз, и ваша нога тоже упирается в пол. Вспомните, что бессознательные движения порывисты, иногда производят впечатление неуверенных, рука при движении подрагивает...

**Шаг 2.** Сконцентрируйте сознательное внимание на ваших руках. Посмотрите сразу на обе руки, почувствуйте сразу обе руки. Пусть ваши руки подробно почувствуют фактуру поверхности, к которой они прикасаются (ткань платья или брюк, или что-то другое). Теперь почувствуйте, что в руках есть какое-то напряжение (оно действительно есть, даже если руки расслаблены – остаётся то, что называется «тонус мышц»). Ваша задача – почувствовать самое малое напряжение, повысить вашу чувствительность.

**Шаг 3.** Задайте себе вопрос: «Интересно, какая рука сейчас начнёт подниматься и откуда начнётся это движение?» Продолжайте внимательно смотреть на руки, замечая любое подрагивание какого-либо пальца. Представьте себе, что при вдохе грудная клетка тянет за собой вверх ваши руки, и одна из рук ощущает это движение сильнее и реагирует на него лучше. (Можно представить, что к руке привязан воздушный шарик с лёгким газом, и он тянет руку

вверх. Или что снизу руку подталкивает какой-то стержень.) Замечайте любое движение пальца, кисти одной из рук, направленное вверх, и поощряйте его («Я вижу, что указательный палец моей правой руки движется вверх очень мелкими толчками, и мне интересно, последует ли за ним мой мизинец и вся кисть»).

**Шаг 4.** Подумайте о том, что поднимающаяся рука движется ко лбу, что это – наиболее естественное её движение, наиболее приятное. Свяжите прикосновение руки ко лбу с углублением наступающего транса. (Можно представить, что между рукой и лицом натянута резинка, которая тянет руку ко лбу, или что на лбу расположен магнит, который притягивает руку.) Скажите себе, что момент прикосновения руки ко лбу будет вам очень приятен, это будет достижением самого глубокого транса, который вам нужен сегодня.

**Шаг 5.** Использование транса. В данном упражнении – вспомните одну ситуацию, которая связана у вас с творческим успехом, с уверенностью в своих силах (неважно, было ли это успешным выполнением задания на работе или приготовлением очень вкусного блюда).

**Шаг 6.** Выход из транса. Позвольте своей руке опуститься в любом темпе и свяжите это с возвращением к ясному сознанию.

Бессознательные движения для наведения транса используются в самогипнозе в различных модификациях. Возьмите в свой арсенал ещё несколько техник.

### **Техника «прилипающей» руки. Техника сжатия кулака**

Представьте себе, что мы освободили правую руку от контроля сознания, вызвали своеобразный «сон» правой руки. В коре головного мозга нервные клетки, которые контролируют правую руку, занимают 25 % поверхности; значит, торможение этих клеток, вызванное прекращением сознательного контроля за правой рукой, будет означать сон одной четверти головного мозга. Этот «сон» можно распространить более чем на четверть коры, можно сделать его гипнотическим...

Это надо один раз показать, дать это почувствовать – освобождение правой руки от контроля сознания, – и я попрошу Олега помочь мне в этом. Олег, положи свою правую ладонь на мою ладонь. Теперь попробуй сделать так, чтобы твоя правая рука следовала за движениями моей руки – не отставая и не забегая вперёд, не помогая и не мешая... Я буду как-то менять положение своей руки в пространстве, а ты распорядись своей правой рукой так, чтобы она как бы «прилипла» к моей. Понимаете, сознательно это сделать невозможно: сознание будет заставлять руку отставать (если будет только следить за моими движениями, что потребует времени для оценки и принятия решения) или забегать вперёд (если начнёт логически прогнозировать мои движения). Олегу придётся освободить свою правую руку от контроля сознания, чтобы выполнить такое задание. Я не знаю, как он это сделает, и он сам не знает, как он это сделает. Понаблюдаем.

*(С. Горин делает плавные движения своей рукой в разных направлениях, иногда повторяя одно и то же движение, иногда резко меняя направление движения. Через несколько минут рука Олега движется, как приклеенная, полностью отслеживая любое направление движений).*

Хорошо, результат достигнут. Сейчас я могу остановить движение своей руки в любой точке (*прекращает движение*) – и посмотрите, для Олега такое положение его руки не должно быть очень удобным, но его рука сохраняет это положение, она совершенно неподвижна. Это – каталепсия, один из гипнотических феноменов. Олег, как ты сейчас ощущаешь свою правую руку?

ОЛЕГ: Такое ощущение, будто ниже плечевого сустава ничего нет, рука будто не моя. Все, что выше сустава, ощущаю хорошо.

С. ГОРИН: Самое время воспользоваться этим и показать вам другой гипнотический феномен – отсутствие болевой чувствительности, анальгезию. *(С. Горин берет иголку и в нескольких местах правой руки Олега прокалывает кожу иглой. Олег с интересом наблюдает).* Олег, ты видишь, что делаю – что ты чувствуешь?

ОЛЕГ: Прикосновение чувствую, но боли нет.

С. ГОРИН: В этом упражнении очень наглядно видно отличие эриксоновского гипноза от классического – у человека явно гипнотический транс средней глубины, в то же время с ним можно общаться. *(С. Горин осторожно убирает свою ладонь из-под ладони Олега, придерживая его запястье другой рукой. Рука Олега остаётся повисшей в воздухе).* Теперь можно дать такую

инструкцию: по мере того как твоя рука будет опускаться вниз... ты сможешь хорошо запомнить то состояние... в котором ты был... и когда твоя рука совсем опустится... и прикоснется к бедру... ты вернешься к совершенно ясному сознанию... а это воспоминание останется с тобой... и будет помогать тебе... когда ты этого захочешь... (*Рука Олега медленно опускается*).

В будущем Олег сможет для самонаведения транса просто сказать своему подсознанию, чтобы оно поработало с его рукой самостоятельно.

Ему уже не нужно будет создавать для занятий самогипнозом какие-то особые условия, нужно будет только соблюдать предварительные процедуры – заказ времени, в течение которого будет удерживаться транс, и заказ целей, которые будут достигнуты в состоянии транса. И в это время Олег сможет заниматься какими-то ещё делами...

Я хочу, чтобы вы помогли друг другу освоить эту технику в следующем упражнении.

## Упражнение 20

Выполняется в парах. Партнёр А подставляет свою ладонь для того, чтобы на неё положил ладонь партнёр Б (более изящно упражнение выполняется, если соприкасаются только пальцы партнёров). Партнёр А предлагает партнёру Б, чтобы он дал инструкцию своей правой руке – двигаться следом за рукой партнёра А так, как если бы она была приклеенной к ладони партнёра А. Партнёр А совершает своей рукой плавные движения в разных направлениях, сообщая партнёру Б о том, когда он чувствует достижение партнёром Б результата. После достижения результата партнёр А даёт партнёру Б инструкцию запомнить это состояние и выводит партнёра Б из транса. Затем партнёры меняются ролями.

Понятно, что эта техника может быть применена и для наведения транса на партнёра, причём не только как техника официального наведения. Вы можете предложить такое упражнение партнёру в качестве игры, шутки и т. п.

Ещё одна техника самогипноза – техника сжатия кулака. Теперь, когда вы овладели техникой «прилипающей руки», эта техника покажется вам простой. Положите правую руку горизонтально, дайте подсознательную инструкцию: «пусть правая кисть сожмётся в кулак». И наблюдайте за тем, что происходит. Конечно, вы можете сжать кисть в кулак сознательно, но в данном случае пусть кисть сожмётся сама собой, пусть ваше тело это делает...

Вот в этом упражнении можно хорошо понять разницу между сознательными и бессознательными движениями. Вы не знаете, какой из пальцев сейчас будет сгибаться, и очень интересно наблюдать за тем, как сгибаются пальцы: вы делаете прогноз, что сейчас согнётся указательный, а в движение приходит мизинец. И эти движения толчкообразные. И многие из вас могли отметить совершенно особое ощущение «скрипа» в суставах пальцев, при первом выполнении упражнения это многих удивляет. И это ощущение тоже свидетельствует о бессознательном характере движений.

В психотерапии есть методика быстрого прекращения болей в сердце, называемая **метод разжатия кулака**; пациенту даётся простая инструкция – сосредоточиться на боли, сжать левый кулак и отдать ему команду разжаться самостоятельно... Обычно на это уходит (как и у вас) пять минут, за это время боль полностью прекращается. Это – тоже гипнотическая техника, и описания ощущений у пациентов такие же – «скрип» в суставах пальцев, непредсказуемость следующего движения пальцев и т. д.

## Техника сведения рук

Иногда эту технику называют сверхнадёжной техникой наведения транса. Она действительно очень хорошо работает, она очень проста, легко запоминается. Её можно применять для работы с партнёром или для самогипноза. У неё есть сокращённый и развёрнутый варианты, мы сейчас займёмся сокращённым.

Сядьте удобно. Здесь важно правильное положение рук: плечи прижаты к туловищу (не с силой прижаты, а просто прилегают к нему), руки согнуты в локтевых суставах, предплечья вытянуты вперёд, на весу, ладони раскрыты параллельно друг другу. Сосредоточьтесь на ощущениях в ладонях и представьте себе, что в этом пространстве между ладонями что-то есть – может быть, какое-то магнитное поле или биополе, если вам нравится экстрасенсорная терминология... Или представьте, что пространство между ладонями может менять свойства –

оно может стать более плотным или более рыхлым... И это поле или это пространство может раздвигать ваши руки или *притягивать* их... И тогда оно становится ещё более плотным, ещё более напряжённым... Представьте, что между вашими ладонями находится шарик, начинённый энергией... И вы можете придать ему более компактный размер... Когда ваши руки сближаются... очень медленно или немного быстрее... бессознательными движениями... И тогда энергии между вашими ладонями становится всё больше и больше... Вы можете даже увидеть её свечение... И вы это понимаете, когда ваши руки ещё больше сближаются... И тогда этот шарик может сжаться до размеров таблетки... которую можно сделать ещё меньше... и проглотить, если хотите (*смех в зале*).

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА: Имеет ли значение, что руки могут сближаться или расходиться?

С. ГОРИН: Нет. В данном случае я подчёркивал слово «притягивать», когда говорил о каком-то поле между вашими ладонями, и вы на это отреагировали, но если бы я этого не делал и у кого-то руки стали бы расходиться, можно было и это обыграть. Здесь важным было то, что никакого поля между вашими руками нет, это – внушённая галлюцинация, пользуясь которой я навёл транс. И точно так же вы можете заниматься самонаведением транс. Мне интересно, те, кто «проглотил» получившуюся «таблетку», почувствовали себя бодрее?

ОТВЕТЫ ИЗ ЗАЛА: Да!

С. ГОРИН: Это значит только то, что созданный вашим воображением образ сработал. Возможно, в сфере человеческого общения не существует ни одной догмы и ни одной истины – просто есть техники, которые работают, и есть попытки объяснить, как они работают. Для такого объяснения можно привлечь гипотезу о возбуждении и торможении нервной системы, гипотезу о наличии биополя, гипотезу о наличии одного или нескольких богов (и это будет едва ли не самая удобная из гипотез)... А можно интересоваться только тем, работает ли применяемая мною техника и даёт ли она нужный результат. Вот о результате мы и поговорим подробнее.

### **Хорошо сформулированный результат**

Предположим, что вы уже решили заняться самогипнозом. Вы уже знаете, что вам хочется пробыть в трансe десять минут, и теперь вы думаете о том, какого результата вы хотите за эти десять минут добиться, какова цель вашего пребывания в трансe.

В самом общем виде эта цель формулируется так: «Я хочу изменяться, я хочу стать каким-то другим», но каким конкретно?..

ВИТАЛИЙ: Я хочу, чтобы моя память была огромной.

С. ГОРИН: Это не цель. Что именно ты хочешь хорошо запомнить?

ВИТАЛИЙ: Всё.

С. ГОРИН: Если ты будешь запоминать всё, ты сойдёшь с ума. Зачем тебе запоминать, что перед тобой находится девять стульев и один диван? Или что урожайность зерновых в соседнем районе составила этой осенью 27 центнеров с гектара? Поставить перед собой глобальную задачу – это всё равно что не ставить никакой задачи. Что ты *конкретно* хочешь запомнить сегодня, поскольку тебе это вскоре понадобится?

ВИТАЛИЙ: Ну, мне скоро предстоит сдавать экзамены в техникуме, и я подумал, что для этого нужна хорошая память...

С. ГОРИН: Давай сразу сделаем твою цель конкретной: «Я хочу легко запомнить содержание одного учебника – так, чтобы я его легко воспроизвёл во время экзамена». Какие цели были у других участников семинара?

ОЛЕГ: Я хочу не курить.

С. ГОРИН: Это тоже не цель. Вместо того, чтобы говорить о том, чего вы *не хотите* делать, скажите о том, что вы хотите делать. Вы же знаете, что внушения с отрицанием не выполняются.

ОЛЕГ: Я хочу спокойно смотреть на сигареты, равнодушно относиться к курению других.

С. ГОРИН: Теперь намного лучше. В формулировке результата есть определённые правила, два из которых мы уже применили.

**Правило первое:** ваша цель должна быть очень конкретной (если цель конкретна, то конкретен и результат). Если вы ставите перед собой большую цель и считаете, что именно она вам нужна – разбейте её для начала на цепочку маленьких целей, достижение каждой из которых по очереди приведёт вас к этой большой цели.

**Правило второе:** цель должна быть конструктивной (формулируйте её в терминах «я хочу делать X», а не «я не хочу делать Y»).

**Правило третье:** формулируя цель, обязательно определите, как вы узнаете о том, что вы её достигли. Просто задайте себе вопросы: «Как я узнаю о том, что результат получен? Что будет внешним подтверждением результата?» Как вы себя будете вести, когда получите результат? Что вы при этом увидите? Услышите? Почувствуете?

**Правило четвёртое:** определите контекст, в котором вы хотите иметь результат. (И, соответственно, контекст, в котором вы не хотите его иметь.) Обычно это правило иллюстрируют мифом о царе Мидасе, который пожелал обращать в золото всё, к чему прикоснётся... Он просто не сформулировал нужный контекст для результата, который хотел иметь. Чтобы не оказаться на месте Мидаса, задайте себе вопросы: «Где, когда, по отношению к кому я хотел бы получить результат? Где, когда и по отношению к кому не хотел бы?..»

**Правило пятое:** обращаясь за помощью к подсознанию, определите, тем не менее, что вы можете сознательно сделать для достижения цели. Спросите себя: «На что я могу опираться для получения результата? Что я могу приобрести дополнительно, чтобы опираться на это для получения результата? Что я могу сделать уже сегодня для получения результата? Что я уже делаю для этого и могу только продолжать это делать?».

**Правило шестое:** определите, не помешает ли достижение одной цели достижению других. Спросите себя: «Что случится, если я получу результат? Как достижение результата повлияет на другие аспекты моей жизни? Как изменятся мои отношения со значимыми для меня людьми? Есть ли во мне силы, которые будут стремиться разрушить этот результат?»

Эти простые правила могут показаться скучными или излишними, но их исполнение гарантирует вам правильный ответ на окончательный вопрос: «Хочу ли я того, чего хочу?» Сиюминутное намерение может оказаться очень далёким от того, что нам *действительно* нужно. У Генри Форда есть интересное высказывание: «Человек имеет два мотива поведения: один настоящий и второй, который красиво звучит». Если при работе с партнёром вы можете опираться на красиво звучащий мотив, то при работе с собой лучше бы знать настоящий.

Ещё одно соображение, касающееся уточнения ваших целей. Подумайте о том, как вы обычно решаете задачу. Я не ошибусь, наверное, если предположу, что вы выясняете условия задачи, пытаетесь создать цепочку действий, которые, как вам кажется, приведут к ответу...

РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Для того чтобы решить задачу, надо начать её решать!

С. ГОРИН: А вот и нет. Прежде всего надо подумать: *а есть ли задача?* Тысячи людей, не задавших себе этот вопрос, тратят тысячи часов и уйму энергии на упорное решение задач типа: «Установить, является яблоко большим *или* красным». Если после длительных поисков человек приходит к выводу, что «яблоко и большое, и красное», – это не является правильным ответом, потому что правильный ответ в данном случае: «Здесь нет задачи».

В нейролингвистическом программировании существует так называемая метамодель – система вопросов, позволяющая отделить *форму* высказывания от *содержания* и тем самым позволяющая узнать истинные проблемы или цели человека. Хорошее описание метамодели можно прочитать в книге Л. Кэмерон-Бэндлер «С тех пор они жили счастливо».<sup>[24]</sup>

Мне кажется, что лучше всего можно подвести итог данной темы с помощью метафоры. Итак, в одну из стран третьего мира приезжает энергичный американец и видит туземца, который валяется под пальмой. Американец подходит к туземцу и говорит: «Чего ты лежишь просто так? Залезь на пальму, стряхни несколько орехов, отнеси их на базар и продай». Тот спрашивает: «А зачем мне это нужно?» «Ну, ты продашь орехи, у тебя появятся деньги, ты сможешь нанять трёх работников, которые вместе с тобой будут лазить на пальмы. Вместе вы сорвёте больше орехов, ты их продашь и получишь больше денег». Туземец опять спрашивает: «А зачем мне это нужно?» Терпеливый американец объясняет: «Ты сможешь нанять работников, они за тебя будут лазить на пальмы, срывать орехи, продавать их на базаре, а ты будешь только получать деньги и валяться под этой пальмой». Туземец отвечает: «А я и так валяюсь!». Вспомните эту историю, когда решите серьёзно измениться...

## Обсуждение

ВОПРОС: Насколько эффективен самогипноз при болезненных операциях?

С. ГОРИН: Применение самогипноза и гипноза при операциях имеет давнюю историю; уже в прошлом веке были люди, готовые поставить гипнотическое обезболивание на поток. Например, в 1843 году Эллиот провёл более 300 хирургических операций, применяя для обезболивания гипноз.

Знаете, для обывденных походов к стоматологу самогипноз, пожалуй, и не нужен. Мы можем воспользоваться тем, что с определённой проблемой связано определённое направление взгляда. Острая боль, которая бывает при стоматологических манипуляциях, соответствует кинестетической модальности, то есть направлению взгляда вправо вниз. Переведите взгляд вверх – и боль наполовину ослабнет, это уже проверено. Неважно даже, будете ли вы конструировать для себя какие-то приятные картинки, чтобы отвлечься, или просто закатите глаза вверх.

Есть простая техника работы с головной болью, основанная на связи направления взгляда с определённой проблемой. Можете применять её для экспресс-помощи знакомым (или для создания репутации колдуна).

Попросите человека подумать о головной боли, а потом предложите ему смотреть на ваш палец, который вы будете двигать в разных направлениях – и уведите взгляд партнёра от того направления, в котором он чувствовал боль. Боль исчезает мгновенно (правда, ненадолго).

В сексологической практике я рекомендую женщинам, у которых есть трудности с достижением оргазма, смотреть во время полового акта вправо вниз. Оргазм – это кинестетическая модальность, так что уход взгляда в кинестетику многим женщинам помогает.

ВОПРОС: Меня часто беспокоит бессонница, может ли самогипноз здесь помочь?

С. ГОРИН: Разумеется. Вы можете погружать себя в сон, пользуясь техниками самонаведения транса. Но для облегчения засыпания тоже есть более простая техника. Подумайте о том, как вы узнаете о том, что вы уже спите? Как вы вообще отличаете состояние сна от состояния бодрствования? По каким признакам?

Ответив на эти вопросы, вы узнаете собственную стратегию засыпания, и вам останется только использовать её. Приведу собственный пример: я узнаю о том, что уже сплю, по возникновению сновидений. Значит, стараясь сконструировать яркие зрительные образы, я могу ускорить засыпание – так оно и происходит.

Самогипноз, кстати, хорошо применять для заказа определённых сновидений (с определённым сюжетом, действующими лицами), и у многих это получается довольно легко.

ВОПРОС: Мне иногда приходится выпивать с деловыми партнёрами, но я хотел бы сохранять при этом трезвый ум. Может мне помочь в этом какая-то техника самогипноза?

С. ГОРИН: Этот вопрос обозначает несколько проблем.

Во-первых, что значит «мне приходится»? Слова типа «приходится», «должен», «вынужден» – это любимые слова советского сознания, которые не всегда имеют смысл. И для того чтобы выяснить, есть ли смысл в вашем «должен» или «приходится», попробуйте задать себе вопросы: «Что меня вынуждает? Что произойдёт, если я этого не сделаю?». В каждом «должен» подразумевается «иначе» («должен сделать это, иначе будет то») – подумайте, есть ли «иначе» в ваших «должен».

Во-вторых, с помощью самогипноза вы можете организовать ваше поведение так, чтобы можно было достигать цели без опьянения – то есть вы можете задействовать самогипноз для повышения эффективности своего трезвого общения.

И в-третьих, был вопрос о том, как не поддаваться опьянению. Мы можем использовать вашу стратегию опьянения. Как вы узнаете о том, что вы – в опьянении?

Ответ: У меня кружится голова и становится горячо в желудке.

С. ГОРИН: В какую сторону кружится голова?

Ответ: По часовой стрелке.

С. ГОРИН: Значит, для борьбы с чувством опьянения вам надо ощутить вращение головы против часовой стрелки (между прочим, это легче сделать, чем кажется на первый взгляд), одновременно вспомнив, как мороженое холодит желудок. Использование собственной стратегии позволит вам за пятнадцать минут выйти даже из глубокого опьянения.

РЕПЛИКА: Меня удивляет, что вы преподаёте самогипноз и тут же говорите о том, что в большом числе случаев он не нужен. Так где же он все-таки нужен?

С. ГОРИН: Есть достаточно общее правило – если можно чего-то достигнуть простым путём, не ищите сложных. Для достижения многих целей, о которых вы говорите, есть более простые методики, чем самогипноз.

Например, такая цель, как повышение творческой активности... Один из моих знакомых достигал её очень оригинальным способом. Когда ему нужно было решить сложную математическую задачу, он это делал в постели с женщиной: дожидался ощущения огромного подъёма, прилива энергии – и направлял эту энергию на решение задачи. Понятно, что такая методика относится к психологическому садизму, но в принципе человек всё сделал верно – взял ощущение в одном контексте и перенёс в другой. Вот этот навык, навык переноса чувств из контекста в контекст, является хорошей альтернативой самогипнозу (разумеется, приведённый мною конкретный пример я вам не рекомендую...).

Другая альтернатива самогипнозу – работа с собственной стратегией определённого действия или создания определённой проблемы. Узнайте свою стратегию – и либо делайте так всегда, чтобы повысить эффективность действия, либо делайте наоборот, чтобы избавиться от проблемы.

Что касается конкретных целей для самогипноза, то их достаточно много. Вы можете серьёзно помочь себе оставаться здоровыми с помощью самогипноза, можете помочь себе выздороветь от многих заболеваний (начиная с простудных и заканчивая онкологическими – описаны и такие случаи). Можете повысить эффективность своих действий или своего поведения в деловом общении, для этого даже существует отработанная схема:

**Шаг 1.** Попросите подсознание вспомнить все те случаи (или один-единственный случай), когда вы действовали или вели себя очень эффективно.

**Шаг 2.** Попросите подсознание выделить главное в вашем поведении или ваших действиях, от чего зависел успех.

**Шаг 3.** Попросите подсознание воспроизводить эти главные моменты ваших действий или поведения каждый раз, когда для этого имеется подходящий контекст, и пусть подсознание делает это автоматически.

Думаю, на первое время вам этого хватит.

ВОПРОС: Я читал книжку о колдунах, и там говорилось, что колдуном может стать только тот, кто сможет смотреть в глаза человеку пять минут, не моргая. Есть ли в этом смысл?

С. ГОРИН: Не знаю, какой тут смысл с «колдовских позиций»... Возможно, это просто желание оградить свои навыки от непосвящённых. Ведь «смотреть, не моргая» – это инструкция с отрицанием, и выполнить её сложно; такая инструкция может служить заменой слову «отвяжись!» Я могу сказать кому-то из вас, что он сможет стать великим человеком, если сможет в течение пяти минут не думать про белого медведя. Вы поймите: есть белый медведь, он большой и лохматый, но думать о нем нельзя!

РЕПЛИКА: Я от него теперь до завтра не отвяжусь.

С. ГОРИН: Успокойтесь, вы сможете стать великими людьми, продолжая думать про белого медведя. Я не могу оставить вас без выбора... По-моему, система колдовства должна походить на наш семинар в переводе на древнеславянский...

ВОПРОС: По-вашему, порчи и сглаза нет?

С. ГОРИН: По-моему, этот вопрос является типичной несуществующей задачей. В рамках диалектического материализма, которого мы придерживаемся, вопрос не имеет смысла.

## Напутствие

Семинары вроде нашего принято заканчивать тем, что ведущий наводит транс на группу и даёт набор постгипнотических инструкций. Но вы очень много занимались трансами, я боюсь вызвать у вас передозировку, поэтому попробую сформулировать напутствие так, чтобы его воспринимало только ваше сознание (а вы попробуйте не впадать при этом в транс).

Мне бы не хотелось, чтобы вы считали, что получили на семинаре новое мировоззрение и пакет стопроцентных истин в придачу. Я думаю, что вы получили набор гипотез, более или менее объясняющих то, что иногда происходит в человеческом общении. Если где-нибудь когда-нибудь вы будете настаивать на предыдущей версии, я объявлю всё, сказанное мною до сих пор, ложью от начала до конца. Какой гипноз, в самом деле? Кто из вас держал его в руках,

измерял линейкой? Вы получили набор инструментов и узнали, как ими пользоваться, вы поняли, что они могут работать, – но **почему** они работают, я не знаю и сам.

И я не знаю, почему все эти вещи начинают работать только тогда, когда вы начинаете их использовать. Учебник, руководство, самоучитель – это самые обманчивые вещи на свете: они дают иллюзию умения и иллюзию знания. Мне иногда кажется, что люди платят за учебник, чтобы откупиться от необходимости что-то делать или что-то узнавать. Поэтому держите свои конспекты (или эту книжку) под рукой, читайте их за обедом, оставляя на них пятна, читайте за прилавком, немилосердно перегибая переплёт, – и проверяйте в действии всё, что прочитаете. Можно купить сотню книг про обучение плаванию, но чтобы научиться плавать – надо плавать...

Есть люди, которые испытывают трудности при любом выборе. Они не могут решить, в какую дверь автобуса войти, не знают, с чего начать изложение дела... Если вам покажется, что вы готовы применять в работе гипнотические техники, но не знаете, с чего начать, – я разрешаю вам воспользоваться моей стратегией принятия решений, стратегией выбора. Я долго держал её в секрете, используя только в особо важных случаях. Она очень эффективна и столь же проста: сделайте выбор между орлом и решкой и бросьте монетку...

Я сожалею, что у нас мало времени для того, чтобы вы научились притворяться. Милтон Эриксон говорил: «Вы можете притвориться мастером какого угодно дела – и справиться с этим делом. Совершенно неважно, умеете ли вы гипнотизировать или нет. Вернувшись домой, просто притворитесь гипнотизёром. Люди пойдут за вами и начнут притворяться, что они погружаются в транс. И через некоторое время им надоест притворяться, и они забудут, что всего лишь притворяются... Но не давайте себя одурачить и не забывайте, что вы всего лишь притворяетесь».<sup>[25]</sup>

Я был рад познакомиться с вами и кое-чему научиться от вас.

До свидания.

## Глава 8

### Постскрипtum (после написанного)

В человеческом общении нет ошибок, есть только результаты. Весь смысл общения состоит в его результате: если вы получили не тот ответ, значит, вы задали не тот вопрос. Если вы сказали кому-либо комплимент, а человек оскорбился, то смысл вашего сообщения – оскорбление. Если вы захотите ещё раз оскорбить этого человека, то вы знаете, как это сделать, но если вы решите всё же похвалить его – попробуйте сказать что-нибудь другое.

Этот постулат нейролингвистического программирования кажется мне хорошей метафорой о необходимости получения обратной связи при общении. В самом деле – когда я обучаю людей гипнозу, то мне нужно знать, чему же они научились в действительности. Группа, с которой я занимался (и занятия с которой послужили основой для предыдущих семи глав), дала мне обратную связь, пригласив меня провести занятие через три недели. Теперь я могу утверждать, что знаю те вопросы, которые остаются после семинара у начинающих гипнотизёров... Я, правда, не уверен, что в точности знаю ответы на эти вопросы.

Настоящая глава состоит, как и прежние, из вопросов и ответов, но на самом деле это – «философская» глава.

### Неудача и успех (стенограмма семинара)

ЮРА: У меня возникла проблема с удержанием трансa – в течение трёх минут я могу удерживать партнёра в трансe, но дольше – не получается.

С. ГОРИН: А зачем его удерживать дольше в твоей работе? Ты ведь не занимаешься обезболиванием хирургических операций. Ты общаешься с реальными или возможными покупателями. Мне кажется, что твоя проблема – в том, что ты заранее не обдумываешь, как **использовать** полученный транс.

Мне иногда интересно слушать людей, которые признаются в своих неудачах. Одна женщина, лечившаяся ранее по поводу ожирения, о своей неудаче говорила так: «Я полтора года держалась в хорошей форме, а потом опять растолстела. Наверное, лечение на меня не действует». Вы только представьте себе: полтора года человек пользовался полученным результатом, но расценил это как неудачу! Эта женщина совершенно не учла, что она меняется и

меняются обстоятельства вокруг неё – просто работа, проведённая полтора года назад, перестала удовлетворять изменившуюся личность.

ЮРА: Нет, у меня была другая ситуация. Я задавал вопросы человеку, погружённому в транс... Знаете, я заметил, что этот человек любит разговаривать сам с собой; я это использовал – подстроился к нему незаметно и стал задавать вопросы. В течение трёх минут он мне отвечал, а потом перестал.

С. ГОРИН: Твои вопросы были рассчитаны на ответы типа «да-нет»?

ЮРА: Да.

С. ГОРИН: Тогда, скорее всего, дело тут не в поддержании трансового состояния, а в поддержании раппорта. И даже не обязательно, что раппорт здесь был утерян: возможно, ты слишком углубил транс у партнёра, и у него оказались заторможенными речевые навыки. Он продолжал отвечать тебе – головой, телом, руками, – тебе просто следовало заранее позаботиться о том, чтобы научиться различать несловесные ответы партнёра. Есть хорошее упражнение для этого.

### *Упражнение 21*

Выполняется в парах. Партнёр А задаёт партнёру Б три вопроса, на которые вероятно получить ответ «да» («Тебя зовут Юра? Ты живёшь на правом берегу? Тебе 25 лет?» и т. п.). Затем партнёр А задаёт три вопроса, на которые вероятен ответ «нет». («Ты ходишь в детский сад? Ты получаешь пенсию?» и т. п.). Задача партнёра Б – давать достаточно искренние ответы. Задача партнёра А – внимательно следить за несловесными характеристиками положительного и отрицательного ответов: интонация, движения головы, мимика, движения рук, движения глазных яблок, цвет кожи лица.

На втором этапе упражнения партнёр А задаёт партнёру Б три случайных вопроса, ответа на которые не может предполагать. Партнёр Б может отвечать (на словах) неискренно. Задача партнёра А: определить по ранее полученным несловесным характеристикам ответов, на какие из вопросов второго этапа он получил положительный ответ, и на какие – отрицательный.

После этого партнёры меняются ролями.

С. ГОРИН: Поскольку вы все справились с упражнением, мне остаётся только рассказать о возможном использовании этого навыка. В любых встречах с деловым партнёром дайте ему несколько «установочных» вопросов, чтобы определить его несловесные ответы «да» и «нет». После этого вы будете точно знать, что он подразумевает фразой «Мы обдумаем ваше предложение» или «Я посоветуюсь с акционерами». Вы будете знать сразу же, какой ответ получили, и вам не нужно будет ждать, когда он «обдумает» или «посоветуется», – можно действовать, исходя из полученного ответа. Если он согласен – можно подождать, если не согласен – ищите другого партнёра, не дожидаясь отказа на словах.

Этот же навык используется в гадании. Дайте партнёру очень неопределённое описание, а потом детализируйте описание, используя несловесное согласие или несогласие партнёра с тем, что вы говорите. В любом гадании есть предварительная беседа, в ходе которой задаются «установочные» вопросы. И вот вы говорите что-то вроде: «У тебя в прошлом было важное событие...» Это очень неопределённое описание, с которым партнёр, скорее всего, согласится (в самом деле, у кого же из нас в прошлом не было важного события?) Затем вы осторожно продвигаетесь вперёд: «Это событие было связано с женщиной...» Если вы сразу получили ответ «да», то вы просто угадали, если ответ «нет», то срочно исправьте положение: «Нет, оно было связано с мужчиной». И дальше вы движетесь в том же направлении: «Он был старше тебя – младше тебя, он был блондином – брюнетом» и т. д.

Когда вы подойдёте к предсказаниям будущего, раппорт будет достаточно прочным для того, чтобы партнёр сам впоследствии выбирал из происшедших событий те, которые соответствуют вашим «предсказаниям». Конечно, и предсказания должны быть достаточно неопределёнными. Вот, скажем, «казённый дом и встреча в нём»: к описанию подходит вокзал, гостиница, тюрьма, учебное заведение и тысяча других вещей. Что означает «червоная дама»? Это сверхобобщённое понятие, и если ваш партнёр – не гомосексуалист, то какая-то дама у него будет, и он сам выберет, которая из дам подходит к описанию.

Если вы когда-нибудь в шутку решите «погадать» знакомым, обратите внимание, что в ходе этого действия они сами погружаются в транс (просто потому, что им приходится все время обращаться к внутреннему опыту, а не внешнему миру) – и это можно использовать в своих интересах.

НАТАША: У меня есть трудности с подстройкой. Не всегда удаётся хорошо подстроиться к партнёру заранее, поэтому мне кажется, что и потом у меня ничего не получится.

С. ГОРИН: «Мне кажется» – значит, «я не пробовала», так? Попробуй! Вы почему-то считаете, что подстройка – это что-то очень долгое, нудное, скучное, но ведь это не так! (С. Горин посмотрел на часы). Одно моё движение – и вы подстроились! Ищите такие шаблоны для быстрой подстройки – здесь сам шаблон вызывает подстройку партнёра. Посмотреть на часы, поправить причёску, поправить галстук...

Если кто-то из вас считает, что подстройка у него получается плохо – используйте чаще разрыв шаблонов. Ваши покупатели это делают постоянно и мастерски. Вспомните один из диалогов М. Задорнова: «Почём помидоры? – Двадцать. – А за тридцать отдашь?» – и продавец в транс. В обыденной жизни таких примеров масса, магазин – это своего рода музей этих примеров. «Девушка, у вас ноги есть? Вчера у вас печень была, а сегодня я её что-то не вижу... Я хотел взять языка, а кассирша выбила мне мозги» – будни одного только мясного отдела!

Можно накопить для использования обороты речи, имеющие прямой и переносный смысл. Если мы говорим про кого-то, что он «протянул ноги», мы имеем в виду, что человек умер. Но в этом выражении есть и прямой смысл, который можно использовать как инструкцию партнёру – «расслабиться и вытянуть ноги вперёд». Подобных выражений, имеющих разный смысл для сознания и подсознания, много в любом языке. «Взять себя в руки», «тащить себя за волосы»... Думаю, что их тоже можно как-то обыграть в контексте делового общения.

НАТАША: А если неудача все же произошла?

С. ГОРИН: Я намеренно не буду конкретизировать это высказывание о неудаче и поговорю предельно неопределённо. Любой психотерапевт – специалист по неудачам, располагающий своим набором стратегий выхода из них.

Если неудача всё же произошла, то можно притвориться, что её не было. Можно прокомментировать то, что случилось («Итак, вам не стало лучше. Итак, вы этого не хотите»). Комментарий помогает убрать эмоциональное отношение к неудаче, рассматривать её как базу для дальнейшей работы. Можно сделать непроницаемое лицо и дать неопределённые инструкции с кучей предположений о том, что в будущем нужные изменения появятся.

И, наверное, самый существенный момент в восприятии неудачи: надо понять, что ваш партнёр не умеет читать мысли. Он не знает, к какому результату вы стремились, – и не знает, достигли вы его или нет. Не думайте за партнёра – и не приписывайте ему свои мысли.

Мы с вами много говорили о неудачах, но я хотел бы предостеречь вас ещё и от успеха. Пусть ваш успех будет только вашим, уберите на время куда-нибудь своё тщеславие. Один из мифов советского сознания, всё ещё сохраняющий актуальность, – «коллективное должно преобладать над личным» – имеет интересное следствие: эффект чёрной зависти. «Если ты живёшь лучше меня – значит, ты хуже меня, и я это докажу». Мне понадобилось довольно много времени, чтобы понять, что о моих успехах должны знать пациенты, но не коллеги. Люди гораздо охотнее прощают кому-либо преступление, чем успех...

ВИТАЛИЙ: Я хотел применить в рекламе отдельные речевые стратегии использования трансa, но это увеличивает объём объявления и, соответственно, его стоимость. Честно говоря, я сомневаюсь, что нужно идти на лишние затраты. Мне не верится, что такие простые вещи работают.

С. ГОРИН: Не хочу никого обидеть, но все же приведу высказывание одного американского редактора газеты. Он говорил своим сотрудникам: «Считая своих читателей идиотами, не забывайте, что читательницы – ещё глупее». Любая гипнотическая техника в рекламе сработает.

## **Глубокие изменения личности**

С. ГОРИН: Теперь я хотел бы поговорить о вашем почти общем желании глубоко измениться, стать совершенно другими. С восторгом новичков вы бросаетесь в самогипноз и ставите перед собой глобальные задачи! Хорошо, конечно, что ни у кого из вас нет язвы желудка или гипертонической болезни, которыми и стоило бы заняться на первых порах.

Но, по-моему, вы подходите к переделке своей личности так же, как к ремонту телевизора, детальным принципам работы которого вы не знаете в той же степени, в какой не знаете принципов работы психики. У дилетанта есть два подхода к ремонту телевизора: или ударить по нему кулаком, или покрутить все ручки подряд; причём и то, и другое делается на всякий случай.

Я не могу особо упрекать вас в этом, потому что переделка личности в психиатрии производится похожим способом: личность сильно встряхивается, все части личности приходят в движение, а потом, подобно игрушечным кубикам, собираются в другом порядке.

РЕПЛИКА: Психиатр их собирает?..

С. ГОРИН: Нет, психиатр как раз подбрасывает (*смех в зале*), собираются они сами. Если плохо собрались – подбрасывает ещё раз.

Дело даже не в методике изменений личности, дело в том, что надо соблюдать правила «хорошо сформулированного результата». Многие ли из вас это делали? Любая поставленная вами цель должна вписываться в контекст других целей, поэтому есть ещё один важный вопрос: что я буду делать после того, как достигну первой цели?

...Одна из экспедиций к Северному полюсу окончилась очень печально. Люди пришли к полюсу, осмотрелись... и им стало грустно. Ну, мы сюда пришли, цель достигнута, вот мы здесь, среди льдов, на морозе... *Ну и что?* Моральный дух участников экспедиции резко упал, обратно вернулись единицы.

Мне много приходилось работать с алкоголиками. Все они ставят перед собой цель: «Хочу быть трезвым». И всех их ставит в тупик простой вопрос: «Что вы будете делать, когда станете всегда трезвым?» Поскольку поведение после достижения цели не было разработано, эта цель может оказаться никчёмной после достижения: никто алкоголика не награждает, мир вокруг не изменился... Более того, он теряет часть своих друзей – им неинтересно с ним общаться, он всегда трезв.

Итак, работая с собой, всегда различайте ваше намерение («Чего мне хочется?») и вашу истинную цель («Чего я хочу?»). Американцы говорят: «Мы покупаем не апельсины, а здоровье, не автомобили, а престиж». Определите, что **вы** покупаете!

И ещё одно соображение о желанных целях и способах их достижения. Из предварительных разговоров с вами я понял, что вы по-прежнему сбиваетесь на обычную стратегию: «Если что-то не получилось – делай то же самое, только сильнее». Если вы будете *делат*ь то же самое, то вы и *получат*ь будете то же самое! Но люди обожают биться об одни и те же грабли несколько раз... Я хотел бы сформировать у вас другую стратегию: «Если что-то не получается – попробуй сделать *что-нибудь другое*». А если в результате применения чего-то другого цель все равно не достигнута с трёх попыток – подумайте о целесообразности достижения именно этой цели. Может быть, вам нужна другая?

Из предварительных бесед с вами я понял, что есть ещё одна достаточно общая для вас проблема, что и неудивительно, если учесть ваш возраст. Я говорю о чувстве ревности, которое многим из вас отравляет жизнь. Поскольку тема ревности – «любимая» тема психиатров, я и поработаю с ней в качестве психотерапевта, используя полученные вами знания и «семинарскую» терминологию.

Типичная внутренняя стратегия ревнивца – «вижу-чувствую». Когда человек ревнует, этот процесс начинается с конструирования зрительных образов: человек выдумывает и рассматривает картинки о том, что его сексуальный партнёр находится в объятиях другого (другой). Далее ревнующий позволяет этой сцене логически развиваться создавая целый фильм по своему сценарию, и когда приходит черед самой неприкрытой порнографии, он испытывает чувство неудовлетворённости по этому поводу, называемое ревностью. При встрече с сексуальным партнёром в реальной жизни ревнующий относится к партнёру так, будто всё содержание его «внутреннего фильма» происходило на самом деле – и меняет своё реальное отношение к партнёру (это закономерно – внутренний опыт часто не делает различий между вымышленными и реальными событиями, для него все события реальны).

Если вы пользуетесь этой типичной стратегией, то я вам предлагаю запомнить некоторую последовательность действий и пройти через эту последовательность. Вы начинаете процесс ревности как обычно – создаёте картину «Партнёр в объятиях другого». (Обратите внимание на то, что вы всегда были только зрителем своих внутренних фильмов, а не действующим лицом.) Когда картинка стала фильмом и вы подошли к самому интересному – уберите из кадра

«соперника» и поставьте на его место себя! Делайте так каждый раз, когда вам захочется почувствовать ревность. Такой подход более конструктивен, вы можете не менять своих чувств и своего отношения к реальному партнёру; кроме того, вы можете при встрече с партнёром повторить в реальной жизни то, что вам дала ваша фантазия.

ВОПРОС: Что делать, если у меня не получается «подмена соперника собой»?

С. ГОРИН: То, что ты «видишь» – твоя собственная картинка. Ты можешь делать с ней что угодно – в том числе можешь не смотреть её с самого начала, не включая всю последовательность. Мозг очень послушен, он всегда будет работать над той задачей, которую ты ему предложишь. Но надо учесть, что мозг, по словам Р. Бэнглера – это машина без кнопки выключения. Если ты один раз попросишь свой мозг дать тебе пострадать от чувства ревности, он будет это делать, пока ты не додумаешься попросить о чём-то другом.

В той последовательности, которую я вам дал, вам даже не нужно прилагать какие-то усилия для того, чтобы оставить свои чувства к партнёру прежними – это происходит само собой. Вы продолжаете смотреть свой внутренний фильм, но в решающий момент – бац! – и вместо «соперника» в кадре оказываетесь вы, а это приятно!

ВОПРОС: А если ревнует как раз партнёрша?

С. ГОРИН: Предложи ей пройти через эту последовательность.

РЕПЛИКА: Она посмотрит такой фильм и больше не захочет со мной общаться.

С. ГОРИН: Так она и ревновать перестанет, значит, цель достигнута! (Смех в зале.)

ВОПРОС: А если там и вправду что-нибудь было?..

С. ГОРИН: А если там и вправду что-то было, то какая разница? Я всё время говорю *о вашем самочувствии* по поводу событий, а не о самих событиях... Как по-вашему, что самое главное в любом конфликте, при любом несовпадении интересов?

Ответ: Доказать свою правоту.

С. ГОРИН: Ничего подобного – обеспечить свою безопасность. Перед любым живым существом стоят всего лишь две глобальные задачи. Задача 2: как бы не помереть? Задача 1: как бы не помереть нам всем вместе? (Это – моё вольное переложение понятий инстинкта самосохранения и инстинкта сохранения вида.) Что толку с доказательствами вашей правоты, если после конфликта вас уносят на носилках?

И если мы вплотную займёмся некоторыми биологическими основами существования, то обнаружим, что ревность – не биологически обусловленное чувство (проще говоря, в животном мире ревности нет). Чувство ревности – сугубо человеческое свойство, но даже у человека оно было не всегда и не везде, у ревности есть и своя история, и своя география. Ревность как проблема появляется в человеческом обществе только на этапе появления частной собственности на средства производства.

Эти явления хорошо исследованы Энгельсом. В работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства»<sup>[26]</sup> он описал множество возможных заменителей брака в эпоху до частной собственности, и основой продолжения рода, как правило, был в той или иной степени групповой брак. Моногамный брак (один мужчина – одна женщина) в то время воспринимался бы совершенно дико, поскольку ставил в тех условиях под угрозу существование вида. Но, согласно тому же Энгельсу, «политика – служанка экономики»: при частной собственности на средства производства мужчина должен быть уверен, что всё своё имущество оставляет *своему* ребёнку в *своей* семье. Тогда-то и появляется интерес к девственности невест вместе с чувством ревности. Только с учётом новых для тех времён экономических отношений можно понять такой обычай, как «право первой ночи», когда счастливая невеста доставалась по очереди всем гостям на свадьбе. Этот обычай – искупление перед представителями рода («моногамный брак – это, конечно, дикость, но больше вы эту женщину не получите из соображений экономики, а право на это мы у вас сейчас выкупаем»).

Итак, мораль для брачных отношений может быть очень жесткой, но *биологического* основания у неё нет. Чувство ревности – это атавизм... Мы его испытываем по инерции, особенно мужчины с ослабленной потенцией – внутренние картинки возбуждают их не хуже порнографических открыток. Вновь сошлюсь на свой опыт работы с алкоголиками – у них часто половой акт становится возможным только после хорошего скандала на почве ревности, иначе возбуждение не наступает.

Всё вышесказанное, впрочем, не значит, что я выступаю против супружеской верности – в современном мире есть масса оснований для её соблюдения.

ВОПРОС: Раз уж мы сбились на сексуальную тематику... Вы на семинаре говорили, что лучший любовник – кинестетик. А как выбрать лучшего в этом смысле среди двух кинестетиков?

С. ГОРИН: Имеется в виду – не методом проб и ошибок...

Хорошо. Биологически сексуальное поведение связано с другими видами поведения, позволяющими продемонстрировать свою агрессивность. С точки зрения поставленной задачи я бы порекомендовал наблюдать за поведением человека в конфликте и во время еды, чтобы получить представление о его сексуальном поведении. Проще говоря, то, как человек ест, и то, как человек конфликтует, является довольно точным отражением его поведения в постели. И в конфликте, и в еде есть определённый ритм, определённое отношение к процессу, темп насыщения, скорость утомления – за этим и следите. Прелюдия конфликта, его разгар, «кульминация»... всё это – ценные сведения! Если за столом человек долго с недовольным видом копается в тарелке, что-то раскладывает, отбрасывает, если читает за столом – словом, ест **без аппетита** – в постели с ним делать нечего. Можете учитывать всё это с поправкой (для вас она привычна) на то, что абсолютных истин я вам не говорю...

### Заключительный сеанс

Многие из вас заметили, что подсознательные инструкции, данные мной или вашими партнёрами по упражнениям для наведения транса, помогли вам не менее, чем сознательно усвоенные сведения, поэтому вы обратились с просьбой провести заключительный сеанс. Я хочу посвятить его решению нескольких задач. Конечно, я учту ваше желание сделать вас более эффективными в общении... Но я хотел бы учесть также то, что вы – люди, работающие с людьми, и одна из ваших проблем – отношение к людям.

Многие из тех, кто работает с людьми, считают себя обязанными любить людей и считают любовь к людям основой для профессионального роста и получения удовольствия от работы. Это верно, кроме одного слова: «обязаны». За словом «обязан» обычно следует «заставляю себя», а заставлять себя любить людей – самый верный путь к человеконенавистничеству. Вы *можете* любить людей, а можете их не любить, и это будет зависеть в первую очередь от вашего отношения *к себе*. И я хочу, чтобы вы научились для начала просто воспринимать себя в целом, не считая, что хорошие поступки делает хорошая часть вашей природы, а плохие поступки – плохая часть...

Сейчас я включу музыку (*включает магнитофон*), которая напомнит вам наши предыдущие занятия и напомнит то состояние транса, в которое вы погружались... Давайте возьмём известную вам технику сведения рук, и после того, как вы примете удобную для сеанса позу и ваши ладони удобно расположатся параллельно друг другу, вы сосредоточите внимание на пространстве между ладонями...

Вы уже знаете, что это пространство ведёт себя по-разному... Оно может становиться более плотным, и тогда ваши руки сближаются... Или оно становится более рыхлым, расширяется в стороны, и ваши руки могут расходиться... Я хочу, чтобы вы очень внимательно почувствовали это пространство между ладонями, все его свойства... Может быть, для этого вам будет удобнее *закрыть глаза*... Ведь для зрения в этом пространстве ничего нет... В то время как ваша чувствительность уже позволяет вам понять, сближаются ваши руки или расходятся...

После того, как вы поймёте, каковы свойства этого пространства между ладонями... и что чувствуют ваши руки... и каким спокойным стало ваше дыхание... Вы можете задать себе вопрос, каким способом ваше собственное тело может отвечать вашему сознанию «да»... Каким способом ваше тело даёт положительный ответ... Спросите себя, будут ли ваши руки сближаться или расходиться... на чувстве «да», на чувстве согласия... Я хотел бы, чтобы вы поняли, как ведёт себя ваше тело, как ведут себя ваши руки... когда они отвечают вам «да»...

И когда вы получили этот ответ... вы можете подумать о том, как поведут себя ваши руки, если ваше тело отвечает вам «нет»... Обычно ответ «нет» во всем противоположен ответу «да»... Но вам интересно, как именно поведёт себя это пространство между ладонями... как поведут себя ваши руки, когда тело отвечает «нет»... Мне хотелось бы, чтобы вы смогли запомнить эти ответы... вашего тела, вашего подсознания... и дали рукам возможность спокойно опуститься... по мере того как состояние транса будет углубляться... и вы сможете это понять...

И пусть ваши руки опустятся... не раньше того момента, когда вы поймёте, что вы становитесь всё более сосредоточенными... и углублёнными в себя... И что каждое движение ваших рук, направленное вниз... означает также, что ваш **покой**, ваша **расслабленность**... нарастают и становятся всё более понятными и приятными вам... что внешний мир как бы перестаёт существовать... с какого-то момента, когда оказывается, что вы полностью **погружены в себя**...

И самый интересный вопрос для вас... заключается в том, что именно происходит с вами... когда вы слышите музыку и мой голос... и как вы себя поведёте, погружаясь в транс... быстрее... или не слишком быстро... Иногда ваше сознание ещё может спрашивать, что такое транс... в то время как ваше тело уже знает ответ... и делает вашу расслабленность и ваш покой... ещё сильнее, ещё приятнее... И когда вы понимаете, что сейчас находитесь в особом состоянии... отрешённости... расслабленности, сосредоточенности... и покоя... вас, возможно, удивляет это сочетание расслабленности... и сосредоточенности... в то время как вы слушаете музыку и мой голос... и звук вашего дыхания...

И когда вы хорошо чувствуете свои руки... то по мере того как я буду считать... вы, может быть, сможете погрузиться в себя ещё глубже... Один, два, три... Семь, пять, девять... Может быть, это ваше состояние оказалось уже достаточно глубоким трансом... Возможно, это самый глубокий транс, которого вы можете достигнуть... или он может стать ещё глубже... когда я буду продолжать говорить что-то... совершенно непонятное вашему сознанию... Неважно, поймёт ли меня ваше сознание... в то время как ваш мозг сможет меня понять...

Было бы интересно исследовать какой-нибудь старый замок... с длинными подземными коридорами, ведущими вниз... глубже и глубже... И было бы интересно обнаружить на одной стене коридора, ведущего вниз... ряд картин из вашей жизни, вызывающих у вас чувство «да»... И это чувство согласия вызывает у вас определённые ощущения... в одной из рук... Об этом ощущении в одной руке знаете только вы... и никто больше... И это заставляет вас почувствовать себя ещё более спокойно и расслабленно...

В то время как на другой стороне коридора, ведущего вниз... очень глубоко... вы можете увидеть картины из вашей жизни... вызывающие у вас чувство «нет»... и понять это, испытав особые ощущения в другой руке... о чём тоже знаете только вы...

И по мере того как вы продвигаетесь ещё глубже... все картины исчезают... потому что вокруг вас становится ещё темнее... поскольку вы погрузились уже очень глубоко... И остались только особые ощущения в ваших руках... которые вы соединяете вместе... с ощущениями... И вы получаете какое-то новое ощущение в руках... ещё не зная о том, что оно означает... что ваше подсознание получило какой-то новый опыт... и сможет распорядиться им для вашей пользы... в тот момент, когда оно будет к этому готово...

Независимо от того, как ваше сознание будет относиться к новому опыту и новым знаниям... ваше подсознание уже понимает, что **у вас есть все ресурсы для достижения успеха... в том деле, которое вы для себя выбрали**... И весь вопрос состоит в том... когда именно вы поймёте... что **ваше подсознание уже готово помочь вам**... дав чувство уверенности в себе... в сочетании со спокойствием... И я хотел бы, чтобы вы запаслись этими чувствами... уверенности в себе и спокойствия... прежде чем мы начнём возвращаться постепенно... в том темпе, который вам удобен... в эту комнату, в этот день и час...

И перед тем как вы начнёте осознавать то, что я говорю... вы можете запомнить, что люди могут **забывать** то, что им не нужно помнить... и напоминать то, что им не нужно **забывать**... В каждом воспоминании есть часть... которая не должна быть **забыта**... И хотя люди любят **забывать** очень многое... их подсознание всё помнит... и даёт ощущение успеха и радости в самый неожиданный момент... как подарок вашему сознанию, которое совсем **не ждёт** успеха... в то же время замечая всё, что нужно для успеха... и активно желая успеха... что заставляет вас стать более наблюдательными и чувствительными... к состоянию ваших партнёров в общении...

Теперь выберите самый удобный момент для возвращения к состоянию бодрствования... с ощущением лёгкости, свежести, прилива сил... обновлённости и нового понимания... Возможно, этим моментом будет такой момент... когда я досчитаю до пяти... и вы услышите цифру пять... Один... два... три, четыре... Пять! Энергично потянитесь! Рад снова общаться с вашим сознанием.

Насколько я понимаю, вы хотели ещё и сравнить свои впечатления и ощущения от официального наведения глубокого транса и от ваших упражнений с партнёрами на семинаре. Могу вас заверить, что на семинаре многие из вас добивались такого же состояния, но не всегда могли заметить это и не всегда могли поместить свой успех в подходящий контекст. И чем скорее вы поймёте, что вы уже смогли добиться успеха, тем успешнее вы начнёте применять полученные навыки.

## Книга 2

### По письмам читателей

#### *Посвящение*

*Ленке – любимой женщине и домашнему питомцу.*



**Предисловие, которое по-прежнему следует прочесть до того, как  
вы решите приобрести эту книгу  
Автор думал, автор слова подбирал...**

*Я малопродуктивен, как Веспуччи  
Или Коперник – сорок, сорок восемь  
Страниц за весь свой огромный век...*

© Венедикт Ерофеев, «Вальпургиева ночь, или Шаги Командора»

Здравствуй, читатель. Или здравствуйте, если вам не нравится, когда к вам сразу обращаются на «ты» (мне это тоже не нравится, кстати).

Больше двадцати лет назад, в 1993 году, я написал и издал тысячным тиражом на средства автора (то есть на свою врачебную зарплату) первую свою книгу «А вы пробовали гипноз?». Я

не виноват, что она стала бестселлером и только на бумаге выдержала больше тридцати переизданий, набрав тираж свыше 300 000 экземпляров за первые пять лет жизни. Если же принять во внимание разнообразные электронные библиотеки, куда книга попала помимо моей воли (ни одного разрешения на распространение книги через эту систему я не давал), то число читателей и обладателей книги превышает три миллиона. И эти три миллиона читателей периодически задают мне вопросы. *(Вообще, интересно у вас, людей, получается... Вот напишешь ты книгу – и тебя начинают считать умным. Как теперь доказать, что я и до книги умным был?)*

Вопросы читателей... Они бывают неожиданными и разными. Читатели спрашивают, отчего у них в подполе происходит подземный стук, что делать с обнаруженным дома полтергейстом, как обмануть энергетическую компанию и меньше платить за свет, где именно в Интернете можно бесплатно скачать мои книги. На первые вопросы у меня нет ответа, а на последний я отвечаю, что у меня нет нужды скачивать мои книги из Интернета, поскольку я их сам написал (обычно люди *очень* этому удивляются, кстати).

Письма читатели почему-то отправляют на адрес [sergeigorin@mail.ru](mailto:sergeigorin@mail.ru) и жалуются, что я совсем загордился и не отвечаю на письма; хотя везде, где я указывал электронную почту, был написан адрес [sergeigorin@yandex.ru](mailto:sergeigorin@yandex.ru). Пришлось завести почту на [@mail.ru](mailto:@mail.ru) и хотя бы изредка, раз в пятилетку, туда заходить; но знаете, что произойдёт, когда люди это прочитают? Я снова получу кучу писем на [@mail.ru](mailto:@mail.ru), чтобы через год их прочитать...

Читатели обращаются с просьбами, которые, в отличие от вопросов, очень похожи одна на другую, как будто написаны по трафарету. Вот типичная просьба из моей почты:

*«Сергей! (Серёга, СА, земляк, милок, Горин – здороваются крайне редко).*

*Я живу в... (Москве, Магадане, Петропавловске-Камчатском, деревне Гадюкино – нужное вписать).*

*У меня... (шизофрения, острая дебильность, потомственный аллергический насморк, заикание, курение – нужное вписать).*

*Я работаю (не работаю, не хочу работать, безработный, инвалид с детства, умственно отсталый – ненужное вычеркнуть), и я считаю, что гипноз (автор книги, магия, гадание на картах Таро – ненужное вычеркнуть) мне обязательно поможет, потому что он должен помочь. (Да, именно должен, это любимое читательское слово. Заходишь с утра посмотреть почту – и ты уже кому-то что-то должен.)*

*Срочно приезжай (редко – приезжайте) и помоги (редко – помогите) мне! Только денег у меня нет и заплатить я не смогу (здесь ничего вычёркивать и вписывать не надо – предполагается, что оплачивать проезд к болящему и работу по его спасению буду я сам).*

*Да, не забудь (те) привезти мне новый импортный слуховой аппарат (электроэнцефалограф, компьютерный томограф, электронный микроскоп, все книги Сергея Горина с автографом), иначе я буду считать тебя (вас) чёрствым и бездушным человеком!*

*Заранее проклиная (реже – благодарен), подпись».*

Иногда спрашивают, занимаюсь ли я обучением гипнозу и НЛП. Я занимаюсь, конечно, только те, кто спрашивает, тоже чаще всего считают, что я должен срочно приехать к ним на дом и там чему-то научить. Удивляет меня даже не то, что они так считают – к этому я привык. Удивляет искренняя их убеждённость, что мне нужен был только и именно **их сигнал**, чтобы срочно сорваться с места и ехать в *(Москву, Магадан, Петропавловск-Камчатский, деревню Гадюкино – нужное вписать)*.

Спрашивают также, существую ли я на самом деле. Однажды я хорошо понял, как чувствовал себя мессир Воланд, когда в беседе с Иваном Бездомным и Михаилом Берлиозом ему стали доказывать, что его не существует. Перед семинаром в Киеве кто-то позвонил моему хорошему знакомому, Герману, организатору семинара, и сказал: «Как, разве ты не знаешь?! Сергей Горин – это же псевдоним группы московских психологов!» Герман так подозрительно на меня посмотрел, что пришлось показывать паспорт.

Но есть среди всех вопросов один, самый частый. Чемпион по задаванию. Его задают всегда. И в первую очередь. Вот он: **«Что же всё-таки такого особенного делала ведьма Олеся, о чём вы не рассказали в первой книге?»**.

Читателям моей первой книги ничего пояснять не надо, они и так всё поняли; всем остальным я расскажу, о чём речь. То есть вкратце повторю фрагмент первой книги, где процитирован

рассказ И. Куприна, и свою эпохальную фразу, запустившую конвейер по задаванию упомянутого вопроса.

Фильм моего детства «Колдунья» с молодой Мариной Влади был снят по мотивам рассказа Ивана Куприна «Олеся». В этом рассказе есть интересный фрагмент:

«... – Что бы вам такое показать? – задумалась она. Ну хоть разве вот это: идите впереди меня по дороге... Только смотрите, не оборачивайтесь назад. (...)

Я пошёл вперёд, (...) чувствуя за своей спиной напряжённый взгляд Олеси. Но, пройдя около двадцати шагов, я вдруг споткнулся на совсем ровном месте и упал ничком.

– Идите, идите! – закричала Олеся. – Не оборачивайтесь! Это ничего, до свадьбы заживёт... Держитесь крепче за землю, когда будете падать.

Я пошёл дальше. Ещё десять шагов, и я вторично растянулся во весь рост. (...)

– Как ты это сделала? – с удивлением спросил я, отряхиваясь от приставших к моей одежде веточек и сухих травинок. – Это не секрет?

– Вовсе не секрет. Я вам с удовольствием расскажу. Только боюсь, что, пожалуй, вы не поймёте... Не сумею я объяснить...

Я действительно не совсем понял её. Но если не ошибаюсь, этот своеобразный фокус состоит в том, что она, идя за мною шаг за шагом, нога в ногу, и неотступно глядя на меня, в то же время старается подражать каждому, самому малейшему моему движению, так сказать, отождествляет себя со мною. Пройдя таким образом несколько шагов, она начинает мысленно воображать на некотором расстоянии впереди меня верёвку, протянутую поперёк дороги на аршин от земли. В ту минуту, когда я должен прикоснуться ногой к этой воображаемой верёвке, Олеся вдруг делает падающее движение, и тогда, по её словам, самый крепкий человек должен непременно упасть...»<sup>[27]</sup>

Как вы понимаете, подстройка к движениям давно известна узкому кругу колдунов. Заслуга эриксоновского гипноза в том, что этот навык стал доступен широким массам гипнотизёров. Я, правда, не думаю, что вам понадобится делать так, чтобы деловой партнёр падал на ровном месте и ломал ногу... Или понадобится?

Ну, тогда учтите, что Олеся сначала всё же установила раппорт (герой Куприна «чувствовал напряжённый взгляд») и только потом продемонстрировала фокус. **И там есть ещё одна тонкость, о которой я говорить не буду.**

Вот на этот вопрос я и отвечу теперь в книге, которую вы держите в руках. Всё-таки отвечу – но отвечу не сразу; я слишком долго уходил от ответа, стереотип у меня сформировался...

Я говорил: «То, что я хотел рассказать в книге, я в книге и рассказал, и я не хочу рассказывать большего». Но теперь скажу так: «**Читайте!**». Вопрос о ведьме всё-таки второстепенен, вы и без него найдёте здесь много полезного. Я старался.

## Как устроена эта книга?

Я задумал этот текст как некое подобие квеста – игры, в ходе которой надо собирать полезные приспособления, чтобы пройти её полностью. *Эти строки я пишу, когда книги ещё нет, поэтому дальше вы встретите будущее время глаголов.*

Это будет не учебник с набором задач, упражнений и готовыми ответами в конце – это будет именно игра, в которой вам предстоит собрать много деталей, чтобы онигодились в финале. Здесь не будет ни чёткой последовательности учебника, ни его строгой систематики – она осталась в десяти моих предыдущих книгах. Здесь я просто отвечу на вопросы, поступавшие и поступающие мне на мою страницу в «Фейсбуке», в почту, в живом общении с участниками семинаров и клиентами живых консультаций. И, хотя система в книге всё-таки есть, возможно, что увижу её я один, а вам текст может показаться каким-то таким... местами разорванным, пожалуй.



Впрочем, не буду делать секрета из структуры книги: она скопирована со структуры моих семинаров и является их отражением. Если вам когда-то доводилось присутствовать на моих

семинарах и мастер-классах, то вы даже услышите мой голос и увидите мои жесты. Я же обещал вам тогда, что мой голос останется с вами...

В книге будет сказано намного больше, чем написано, а мнение автора может не совпадать с его точкой зрения. «Но!» – так говорю я, и для убедительности повторяю: «НО!» (*приём риторического повтора*). Я постараюсь, чтобы квест не был слишком трудным, и постараюсь, чтобы он не был слишком простым. Попутно я оставлю вам много полезных подарков. Собирайте всё, что встретите на своём пути к финалу.

Примечание: иногда я буду ссылаться на печатные труды ведьм и колдунов. По крайней мере, с одной очень известной ведьмой и её книгой я вас познакомлю – Лори Кэбот, «Сила ведьм».<sup>[28]</sup> Я буду либо пересказывать сентенции автора, либо просто цитировать её. Это будет часть квеста. А иногда я буду рассказывать вам разные занимательные истории – сказки, анекдоты, случаи из жизни... Вы же помните техники двойной и тройной спирали из первой книги? Вот, это и будет тройная спираль.

Второе примечание: иногда я буду повторяться. Если какой-то вопрос мне задавали слишком часто, я повторю ответ на него несколько раз и разными словами.

И *последнее примечание*, причём важное: *гипноз – это не то, что вы думаете*.

Кстати, к вопросу про обучение гипнозу и НЛП: занимаюсь ли я этим? Ответ: я не обучаю студентов по какой-то последовательной учебной программе, где-то и кем-то утверждённой (ступеньки практика, мастера, тренера НЛП), нет. Я *натаскиваю* новичков на решение конкретных задач.

Есть задача – приходите, мы её решим вместе, после чего вы сами начнёте легко решать подобные задачи. И не надо писать мне «деньги для оплаты обучения – не вопрос», я и сам знаю, что не буду обучать вас бесплатно. Определите сначала, *есть ли у вас задача?*

## Часть I

### В начале был текст

#### Глава 1

### Все писатели уже умерли

С этим предубеждением встречаешься постоянно – людей искренне удивляет, что они прочитали твою книгу лет пятнадцать назад, и уже тогда тебя называли *живым классиком*<sup>[29]</sup> намного чаще, чем по фамилии, а ты, оказывается, жив, работаешь, питаешься, общаешься, влюбляешься, даёшь интервью и пишешь комментарии, планы информационных кампаний и аналитические записки...

Люди, рядом с которыми я работал над конкретными задачами, иногда называли меня интеллектуальным отморозком – возможно, чтобы обидеть, но я не обижался. Дело в том, что я в те годы слишком глубоко погружался в условия задачи и, что весьма существенно, ради её решения не ставил для себя почти никаких моральных ограничений. Нет, десять заповедей я читал, и даже Великий пост соблюдал, но... Я очень вольно обращался со своим собственным образом и с мышлением масс, и в итоге я решал задачу, для которой лет триста назад было доказано, что она не имеет решения. Это удивляло моих коллег. Удивляло настолько, что они предпочитали как-то обозвать меня, но не подумать, почему сами они задачу решить не смогли.

#### Это я придумал:

- Как использовать бесплатные психологические консультации для предотвращения преступлений с большим числом жертв.

- Как использовать торговую рекламу в супермаркетах для победы на выборах кандидата от непопулярной партии.

- Как распространять банковские платёжные карты, чтобы за ними выстраивались очереди и чтобы создатели платёжных карт получали прибыль от самого факта распространения карт.

- Как использовать гороскопы для предотвращения акций протеста. (*Наверное, что-то из этого перечня я здесь расскажу*).

- Это я придумал и сформулировал гипнотический принцип *«метасообщение важнее сообщения»* и доказал его действенность в пропаганде и рекламе.

- Это я придумал, ввёл в научный обиход и распространил понятие *«русскоязычная модель эриксоновского гипноза и НЛП»*, и готов в любое время доказать, что в гипнозе эта модель не просто важна, а очень важна, а в психоанализе, например, не нужна вообще.

И вот это тоже я... (*впрочем, не обо всём пришло время говорить, сынок*).

**Это не я придумал:**

- Одеть одну очень известную московскую статую в ткани цветов российского флага для рекламы фирмы, продающей текстиль (*но я участвовал в этом проекте*).

- Это не я написал стихотворение «Если мальчик любит мыло и зубной порошок, то у этого дебила будет заворот кишок», о чём всегда жалею; зато я написал эпитафию «Прохожий, не тревожь Ирины тело, она при жизни тоже не хотела».

- Это не я написал книгу по математике и статистике, просто есть у меня такой полный тёзка, математик.

- Это не меня расстреляли в Нижнем Новгороде – тоже был полный тёзка, предприниматель.

И многое другое тоже не я...

Эту главу я закончу словами, которыми часто начинаю очередной свой семинар:

«Здесь собрались люди, которые знают много и хотят знать ещё больше. За порогом остались люди, которые знают мало и хотят знать ещё меньше. Почему я должен соблюдать интересы вторых, когда собрались здесь первые? Вот я и **работаю с первыми – и обучаю их воздействовать на вторых**». *А гипноз – это не то, что вы думаете.*

## Глава 2

### Подсказки о подстройке

#### Подстройка/присоединение через текст

Напомню вкратце, в чём состоит суть, значение, смысл и цель гипнотической подстройки в принципе: вы изображаете свою предельную *похожесть* на собеседника. Вы притворяетесь, что вы очень похожи на него, максимально похожи: вы так же мыслите, у вас такие же потребности, образование, круг чтения, одинаковые взгляды на жизнь. Вы в такой же манере одеваетесь и любите ту же пищу, что и он. Вы склонны вести себя в различных ситуациях и решать проблемы тем же способом, что и он.

Для вашего собеседника вы становитесь его своеобразным *отражением* в зеркале. Человек не может спорить со своим отражением, поэтому, когда вы начинаете предлагать ему свои желания, потребности, идеи – то есть, когда вы начинаете *внушать*, а не убеждать – он с вами уже не спорит, а принимает ваши мысли как собственные.

В рамках эриксоновского подхода к гипнозу две этих фазы, *подстройка и последующее ведение*, присутствуют во всех меняющих человека вмешательствах. Отрадите собой другого человека, как зеркалом; польстите ему этим отражением! Притворитесь, что вы и есть ваш собеседник – и он начнёт реагировать на ваши внушения как на свои собственные потребности.

Основной сферой применения навыков подстройки обычно считается живое общение, лицом к лицу с собеседником. Однако отражать потребителя ваших внушений можно и опосредованно: через личные письма или рекламные/агитационные/пропагандистские рассылки, по телефону, через средства массовой информации и Интернет.

В первой книге я лишь слегка коснулся темы отражения при помощи текста – когда говорил, что сеансы гипноза можно проводить и по переписке. Здесь я хочу развернуть эту тему более широко – в наши дни, с появлением электронной почты и дешёвых рекламных рассылок с её использованием, переписки у читателей стало больше, поэтому вопросы о подстройке посредством текста мне задают чаще, они стали актуальнее.

Общий стратегический подход к присоединению через текст в электронной почте остаётся прежним, таким же, как при непосредственной беседе: *описывайте адресату ту реальность, в которой находится ОН*. Описывайте, что он видит, слышит и чувствует, читая ваше послание.

Обычный шаблон и обычная же ошибка отправителя/автора письма (есть такое старое слово «адресант», его многие позабыли, наверное) – сразу написать о том, что важно для него самого, для автора.

Такой навык делает общение с вами более комфортным при любой опосредованной техническим устройством коммуникации – при разговоре по телефону, например.

Когда я работал со специалистами телефонной службы в одной из фирм, я оставил им всего лишь один сформированный навык – говорить клиенту на другом конце провода: «Сейчас я ищу в компьютере необходимые документы. Так, я вижу вашу заявку, теперь я раскрываю таблицу...». Количество жалоб на работу телефонной службы вообще и на невнимательное отношение к вопросам клиентов в частности снизилось почти до нуля.

И при личном общении с клиентом, если вы сидите за столом и смотрите на монитор компьютера, а клиент сидит напротив вас и не видит то, что видите вы, имеет смысл вслух проговаривать всё, что вы делаете и что видите на мониторе. Вашему собеседнику так намного удобнее, и он обязательно отметит для себя того специалиста, общаться с которым было комфортно.

К сожалению, неправильное присоединение в электронной переписке и особенно в рассылках встречается чаще правильного. Точнее, о подстройке к реальности клиента распространители навязчивых рекламных посланий вообще не думают – они думают только о его возможной эксплуатации.



Стандартный шаблон неумелых рекламистов – завлечь клиента интригующим заголовком, в котором все *ахают*:

«Она просто *ахнула*, когда попробовала это простое средство!»

«Все слушали музыку. А потом увидели музыканта – и *ахнули!*»

«Вы *ахнете*, когда узнаете, что может сделать выпитая натошак...»

Это не присоединение, это именно беззастенчивая *эксплуатация* любопытства клиента со стандартной концовкой «обманули дурака на четыре кулака». Такой шаблон общения ничего, кроме разочарования, в финале условного разговора не вызывает, поскольку ваш собеседник почувствует себя использованным, а вас начнёт считать спамером обыкновенным.<sup>[30]</sup>

Есть другие сходные с описанным шаблоны; они различаются сюжетом, но стратегически остаются эксплуататорскими. Например, вам предлагают должный заинтриговать вас заголовок «Мальчик и девочка гладят киску» – и прилагают к нему фотографию кошки, которую действительно гладят мальчик и девочка. С точки зрения автора, это безобидная завлекающая шутка; с точки зрения читателя, это грубое издевательство над ним со стороны эксплуататора его, читательского, внимания. И последствие у заголовков такого рода прежнее – разочарование и прекращение контактов с создателем рассылки.

Встречаются в этом ряду совсем уж откровенно издевательские – но, по замыслу авторов, интригующие и завлекающие – заголовки, например: «Минет за 50 рублей – вы думаете, это невозможно?». Я лично думаю, что это возможно, но не настолько, чтобы кто-то поставил такое производство на конвейер, ради которого имело бы смысл делать рекламную рассылку. И, что уж совершенно точно, к гипнотическому присоединению эксплуатация любопытства не имеет никакого отношения. *Гипноз – это не то, что вы думаете.*

## **Образец подстройки/присоединения через текст**

Лично для меня эталоном профессионального гипнотического присоединения через текст было и до сих пор осталось предисловие моего новосибирского коллеги Алексея Дериева к его книге.

Здесь нужна краткая предыстория: году этак в 1996–1997 мы с Алексеем встретились то ли в Красноярске, на популярных в то время декадниках по психотерапии, то ли в Новосибирске, где он жил тогда. Моя первая книга («А вы пробовали гипноз?») уже была широко известна, и не было нужды уточнять, о чём идёт речь, когда Дериев объявил:

«Я тоже напишу *книгу*, и продаваться она будет лучше, чем твоя!»

Я спросил: «Почему?»

Алексей ответил: «Потому что я назову её *концептуально*, её название будет призывом!»

Книга называлась «Купи меня!»,<sup>[31]</sup> и название действительно было концептуальным, о чём я ещё скажу. Была она в первом варианте тонкой тетрадкой, автор дополнил её до заметного объёма гораздо позже, а вот предисловие сразу получилось совершенно эталонным, на мой взгляд.

*Алексей Дериев*

*Купи меня (книга о гипнозе)*

*Вместо предисловия*

Здравствуй, дорогой читатель! Я рад, что ты держишь в руках эту книгу. Я не знаю, что заставило тебя купить эту книгу. Моя фамилия? Она известна только в узких кругах. Может быть, тебя заинтересовало название книги? Так это я сам придумал, да это я придумал так назвать книгу: «КУПИ МЕНЯ», это моя идея! И я буду заботиться о тебе, дорогой читатель, я прослежу за тем, чтобы текст книги был набран крупным шрифтом, чтобы твои глаза не уставали, я буду следить за тем, чтобы речь моя текла плавно и чтобы ты не спотыкался о запятые, а если тебе будет что-то непонятно, ты не стесняйся, останавливай меня, я повторю – и ты всё поймёшь!

Я думаю, что нам необходимо познакомиться. Меня зовут Алексей, и мне нравится, когда меня называют Алексеем. Не Лёшей, не Лёней, не Аликом, а Алексеем. Мне нравятся буквы, из которых состоит мое имя, и что-то внутри меня радуется, когда я слышу своё имя полностью. Конечно, я могу отзываться и на другие имена: Алексей Яковлевич, Анатолий Яковлевич (так зовут моего брата-близнеца и нас часто путают, хотя он не врач, а профессиональный композитор, но мы очень похожи и привыкли к тому, что нас часто путают, и не всегда поправляли собеседников для того, чтобы не конфузить их, хотя в детстве мне очень нравилось говорить: «А я не Толя, а Алёша», или наоборот, и смотреть на удивлённые лица людей). Я могу

отзываться и на имя Александр Яковлевич, но не потому, что у меня есть старший брат Александр (не близнец и не композитор, а горный инженер), а потому что имена Алексей и Александр очень похожи, в них много общих букв и многие люди просто путают эти слова. Мои мама Антонина Александровна и папа Яков Трофимович очень гордились тем, что у них три сына и все с высшим образованием

А я желаю тебе успехов, дорогой читатель, и быть профессионалом в своём деле.

*Алексей Дериев*

## Концептуальное название

О концептах я уже рассказывал подробно в другой книге,<sup>[32]</sup> здесь обозначу кратко: **желаемое вами действие клиента нужно вынести в заголовок**, тогда заголовок становится внушающим **концептом**. В этом смысле Алексей Дериев был совершенно прав, давая книге продающий заголовок, прямую инструкцию купить книгу. Правда, успех книги зависит от многих факторов, не только от названия, и, если быть совсем честным, успех или неуспех любой книги (то есть читательский спрос) практически непредсказуем. Будучи фаталистом, я люблю повторять: то, что с нами происходит, на 90 % от нас не зависит. В общем, гипноз – это не то, что вы думаете; я это, кажется, уже говорил.

Но внушающие концепты на самом деле работают, и в последние годы я вижу всё больше концептуальных заголовков и названий. К таковым относятся, например, магазины «Купи здесь!», «Покупай»; сладкий батончик «Отломи» и конфета «Откуси» (в советские времена были конфеты «А ну-ка, отними»); майонез и бутербродное масло «Сдобри».

Направление абсолютно верное, но рано или поздно оно истощится; выработается, как старая угольная шахта. Колдуны знают, что некоторые заклятья работают только до тех пор, пока они известны не более, чем трём людям; узнает четвёртый – и заклятье теряет силу. Нужен специалист, который умеет придумывать новые заклятья.

А вот, кстати, вставочка про ведьмовское житьё-бытьё.

### *Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Однажды Кенни, мальчик из соседнего дома, примчался, чтобы сказать мне, что человек, живший в старом жёлтом, построенном в викторианском стиле, доме (...), умер от сердечного приступа. Я немедленно сообщила об этом своей матери. На что она удивлённо возразила: «Что? Мистер Бэнкрофт не умер». Мистер Бэнкрофт был жив и здоров. Я смутилась и прекратила этот разговор.

Неделю спустя мистер Бэнкрофт умер от сердечного приступа. Я подождала Кенни после уроков и спросила его, каким образом он узнал, что мистер Бэнкрофт умрёт от сердечного приступа за неделю до того, как это случилось. Он тоже удивлённо посмотрел на меня. «Не понимаю, о чём ты говоришь, – сказал он. – Я тебе ничего такого не рассказывал». Прошли годы, и я поняла, что либо у Кенни было предчувствие, которым он поделился со мной, а потом подавил его в себе, либо предчувствие было у меня, либо оно было у нас обоих. Но рядом не было никого, кто мог бы нам это объяснить. (...)

По мере того, как я выросла, увеличилось количество подобных случаев. Когда я перешла в старшие классы школы, я решила разобраться, что же происходит. Я расспрашивала учителей о том, что всё это может значить, читала книги, которые они мне давали. Со временем я поняла, что я – ведьма.<sup>[33]</sup>

## Подстрочные тексты в деловой и обыденной жизни

Невозможно охватить в одной главе все возможные примеры работы подстрочных текстов, но можно описать и повторить основную стратегию их применения. **Если вы хотите привязать к себе клиента, пациента, покупателя, любимого человека, оставьте ему на память подстрочный текст**. И вообще, при любом подходе к повышению лояльности клиента он (клиент) в принципе не должен покидать вас с пустыми руками. В руках он должен уносить **ваш текст**: буклет, листовку, визитную карточку...

А любимый человек должен уносить в руках вашу записку. Самую незатейливую, которая будет воздействовать на него, тем не менее, ближайшие пять лет. Например, такую:

*«Милый, ты проснулся, а меня уже нет рядом с тобой – я ушла совсем рано, чтобы никому не попасться на глаза. Но я не могла уйти просто так, ничего не сказав тебе о том, как мне хорошо с тобой – и прошлой ночью, и каждый день, который я знаю и вижу тебя. И пусть этот листок из блокнота с моим неразборчивым врачом почерком, эти маленькие смешные буковки – пусть они ещё раз напомнят обо мне. Может быть, ты снова почувствуешь запах моих духов, который так тебя возбуждает, когда ты гладишь мои волосы и целуешь мне шею.*

*Люблю. Н.»*

## **Ваша визитная карточка как подстрочный текст**

К личной визитной карте лучше сразу относиться не как к простому кусочку информации о вас, а как к малой рекламной форме для вашей презентации и как к присоединяющему тексту. Привязывайте клиента к себе уже на самом первом этапе знакомства, до личного контакта; заставьте его купить само *ожидание* встречи с вами!

Конечно, визитка может быть откровенно рекламной – таковы, например, предвыборные визитки или карточки учреждений: магазинов, кафе и ресторанов, аптек, массажных салонов и прочая, и прочая. Что и как следует разместить на карточке? Этот вопрос всегда вызывает оживление аудитории на семинарах.

Я условно разделяю визитки на две группы: 1) аппаратно-чиновничьи и 2) свободно-художественные. Первые принадлежат государственным и муниципальным служащим и партийным функционерам, сотрудникам корпораций и предприятий, вторые – людям более свободных профессий. Такое разделение сразу определяет свободу манёвра, допустимую при оформлении карточки. Понятно, что для первой группы свобода манёвра в оформлении минимальна, она продиктована фирменным стилем учреждения и требованиями ближнего и дальнего руководства, для второй же свобода манёвра максимальна.

Что обычно понимается под фирменным стилем и требованиями руководства? На аппаратно-чиновничьей визитке должна присутствовать строго определённая символика: герб и/или флаг (территории, субъекта Федерации, муниципального образования), партийная эмблема. На визитке вольного художника может быть нарисовано и написано всё, что угодно: портреты, пейзажи, куклы... Да хоть приписка «Хороший человек» вместо должности!

Однако, независимо от художественных предпочтений носителя и предъявителя визитной карточки, есть в этих двух группах презентационных изделий нечто общее. Это общее называется так: *«блеск – не наш путь»* и *«закон первого имени»*.

### ***Закон первого имени***

По поводу блеска можно сказать кратко: если вы хотите, чтобы визитка выглядела дорого (пусть не подчёркнуто, не по-новорусски дорого, но всё же солидно), избегайте лишнего блеска в её оформлении. Исключение только одно: вы собираетесь предъявить её на цыганской свадьбе. Псевдо-золотые краски и глянцевая бумага – враг хорошего вкуса и ваш личный; бархатная и кожаная основа визитки – пижонство. Дорогой вид придадут карточке тиснёная бумага, обычные краски и шелкография. Нет, если вам очень уж нравится блеск, напечатайте на карточке какой-нибудь логотип фольгой с голографическим эффектом (с переливами цвета), но не более того.

А вот по поводу закона первого имени кратко сказать не получится, буду говорить пространно.

Сравните два описания:

- 1) Александр Сергеевич Пушкин;
- 2) Пушкин Александр Сергеевич.

В чём их разница?

Подумайте, проанализируйте, отметьте своё восприятие, потом сравним результаты.

***Лори Кэбот, «Сила ведьм»***

Если вы обратитесь к годам вашего раннего детства, то вы, вероятно, вспомните какой-нибудь случай, когда вы знали что-то, чего не знают другие, и знание это пришло спонтанно и интуитивно. Скажем, вы прочитали чьи-то мысли, поняли, что представляет из себя подарок ещё до того, как развернули его, добились исполнения невероятного желания. Вы могли явственно ощутить родство с природой, связь с животными и растениями, некую силу, идущую к вам от звёзд. Вы могли увидеть духов или гномов, или услышать ночью издаваемые ими звуки. Древние повести о богах и богинях могли задеть в вашей душе какие-то струны, и вы понимали, что древние мифы так же правдивы, как и надписи на стенах церквей.<sup>[34]</sup>

Так в чём разница двух восприятий одного и того же имени? В том, что в первом случае мы видим *личность*, во втором – *порядковый номер* в ведомости на получение зарплаты.

Ваше имя на визитной карточке должно быть *первым*, если вы хотите привлечь внимание к *персоне*, и может быть вторым, если вам достаточно обозначить свой *порядковый номер* в иерархии какой-то крупной фирмы или управленческой структуры – то есть обозначить свою принадлежность к такой фирме или структуре.

Таблица 1: ВИЗИТНАЯ КАРТА

Логотипом может быть фирменная эмблема, герб территории, ваша личная символика.

Не делайте ✘	Делайте ✔	
Фамилия, имя, отчество	Логотип	Имя, отчество, <b>ФАМИЛИЯ</b>
Должность	Должность	
Телефон, e-mail	Телефон, e-mail	
	Оставьте свободное место для дописывания дополнительных реквизитов от руки	

### Обратная сторона

Если вы делаете визитную карту учреждения (магазина, кафе, ресторана, мастерской и т. п.), помните, что у карты есть обратная сторона – имеет смысл проложить на ней маршрут для клиента. Напомню, что мужские и женские описания маршрутов различаются, поэтому определите заранее, для кого вы собираетесь прокладывать маршрут.

Мужское описание маршрута – это географическая карта местности со стрелочками-указателями. Женское описание – яркие и крупные внешние ориентиры; и боже вас упаси употреблять слова «направо-налево», женщины запутаются. Это не сексизм и не мужской шовинизм (хотя автор и относит себя к мужским шовинистам), это научный факт: женщины хуже мужчин ориентируются на местности, поэтому *не ориентироваться на местности – очень женственно*.

Даю подсказку по женскому пикапу: если вы увидели на улице мужчину своей мечты, но знакомиться первой вам кажется неприличным, подойдите к нему и спросите, как пройти... *неважно куда*. Скажите буквально следующую фразу: «Ой, извините, меня одолел пространственный кретинизм! Скажите, как пройти...» – и назовите что-то, что находится в двух шагах *по направлению движения* выбранного вами мужчины. Внимание мужчины вы получите с гарантией в 146 %, и ваша дальнейшая задача – нагрузить его гипнотическими формулами приворота, что совсем уже легко.<sup>[35]</sup>

Двухсторонними визитными карточками учреждения можно также сопровождать рекламную кампанию. Так, Московский центр НЛП в свое время успешно продвигал терапевтический курс «Стоп аллергия» – в основном именно визитками учреждения, которые во время акции выдавались посетителям.

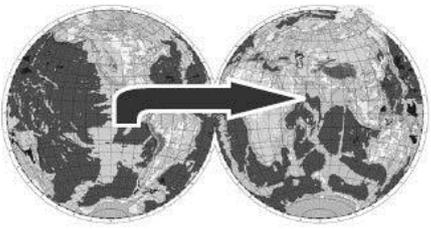
На лицевой стороне визитки был изображен бледный цветок и надписи: «Подари другу свободу от аллергии!» (крупно) и реквизиты Центра НЛП (мелко). На обратной стороне была

нарисована яркая красная роза и надписи: «Дари настоящую радость!» (крупно) и «На этом месте может быть настоящий цветок» (мелко). К изображению розы крепилась яркая красная ленточка, которая зрительно увеличивала цветок в размере.<sup>[36]</sup>

Здесь надо пояснить: методами НЛП действительно можно убрать аллергию, поскольку самая настоящая аллергия – неподдельная, клинически выраженная, не симуляция и не невроз – зачастую содержит мощные психологические компоненты. Наличие таких компонентов доказывается очень легко: есть масса людей с аллергией на апельсин, но без аллергии на лимон или грейпфрут; равно как есть масса людей с аллергией на собачью шерсть, но без аллергии на кошачью, и т. п.

Логично было бы размещать информацию об акции «Стоп аллергия» в местах скопления аллергиков (в аптеках, например) – но подобные попытки вызвали тогда резкое противодействие со стороны аптечных сетей. Центр НЛП провёл кампанию посредством малых рекламных форм, что вызвало, в свою очередь, благоприятный информационный поток «сарафанного радио». Удачно получилось, в общем: двое моих знакомых получили свободу и от аллергии, и от таблеток по поводу аллергии, хотя сам я узнал о лечении аллергии методами НЛП из тех самых визитных карточек. Бывает и у живых классиков такое...

**Таблица 2: Визитная карта учреждения**

Лицевая сторона	Маршрут для мужчин	Маршрут для женщин
<p>Ресторан (кафе, магазин) «Три поросёнка»</p> 		<p>Напротив входа в магазин «Ткани».</p>

Сходные функции (с таковыми у визитных карточек) могут выполнять маленькие календари – так называемые, карманные. Их полезное отличие от визитных карт состоит в том, что их обычно не выбрасывают, поскольку они имеют самостоятельную ценность. В политических кампаниях меня поначалу удивляло, что город с населением в сто тысяч жителей легко принимает миллионный тираж агитационных календариков, и лишь при превышении этого тиража календари появляются в уличных урнах.

В качестве политтехнолога я скажу более категорично: если вы никому не нужны и не известны – выпускайте карманный календарь! Но выпускайте их не по одному, а *сериями*, провоцируйте их *коллекционирование*. Делайте их привлекательными не для взрослых, а *для детей*: их намного легче подвигнуть на коллекционирование, а вам какая разница, кто именно принесёт в свой дом вашу рекламную продукцию? Выпустив календарик, любое заштатное ПАТП может начинать гордиться: не было бы у меня их календаря, я бы вообще не знал, что они существуют...

Почему все эти простые тексты автор относит к присоединяющим, подстроечным, предгипнотическим, по сути? Потому что, разговаривая с клиентом на его языке, вы продолжаете эффективно создавать *гипнотический раппорт*. А гипноз – это не то, что вы думаете.

### **Подстройка/присоединение к ценностям**

Эту тему я почти не раскрывал в первой книге, хотя она важна и при общении с одним человеком, и при общении с массами. Подстройка к ценностям (или разделение ценностей)

универсальна: видите вы собеседника (или потребителей пропаганды/рекламы), не видите его/их – неважно, она всё равно работает.

Присоединение к ценностям выполняется предельно просто: **одобряйте то, что одобряет ваш собеседник**, ваш клиент, ваш покупатель, ваша целевая аудитория, ваш электорат. И возмущайтесь тем, что возмущает их. В итоге они сделают покупку просто потому, что вы им симпатичны.

Вы сразу же спросите: с одним собеседником всё понятно, а что делать с массами? Ведь в массе могут быть разные ценности у разных людей! И что делать с теми, кто не согласен с остальной массой? И я сразу же отвечу: **ориентируйтесь на большинство и подстраивайтесь к большинству** – желательно подавляющему; меньшинство же следует игнорировать вплоть до полного пренебрежения и его мнением, и самим фактом его существования.

Тут вы снова спросите: а как я узнаю, что там себе думает большинство, что оно одобряет, а что не одобряет? И я снова парирую: в природе существуют (и давно описаны наукой) социологи, дайте им задание узнать мнение масс.

Присоединение к ценностям одного человека особенно важно в краткосрочном пикапе – в быстром соблазнении человека в режиме «секс на первом же свидании». В этой сфере само описание подстройки к ценностям можно дать лаконично: **не будьте педагогом, будьте любовником. Вы хотите перевоспитать женщину – или хотите переспать с ней? Вам нужны лавры Антона Макаренко – или Джакомо Казановы? Если выбран первый вариант, то зря вы обратились ко мне, я этим не занимаюсь. А вот со вторым вариантом подскажу – одобряйте всё, что думает и делает женщина: что она читает или смотрит, как одевается, какой диеты придерживается. Именно так вы достигнете конечной цели!**<sup>[37]</sup>

В политических и рекламных текстах присоединение выполняется ещё и имитацией мужского и женского мышления – правда, разные тексты приходится рассылать разным целевым аудиториям, но это чисто техническая деталь, нам неинтересная.

Вот примеры политической рекламы, распространявшиеся через прямую рассылку адресатам (direct mail).<sup>[38]</sup>

### **Текст 1. Обращение к избирательницам пожилого возраста.**

\* \* \* \* \*

**Здравствуйте, дорогая Валентина Петровна!**

*За окном холодный осенний день, а так хочется тёплых, душевных, человеческих слов...*

*Хотел бы встретиться с Вами лично и разделить Ваши заботы и чаянья. А пока я (**имя, фамилия выделены жирным шрифтом**) пишу Вам.*

*Обращаюсь к Вам в трудное время. Да и было ли оно для Вас когда-нибудь лёгким? Ваше поколение опалила война, и много ли заботы Вы чувствовали в своей сложной жизни? Наверное, Вы, как и моя мама, всю жизнь терпели и говорили себе: «Вот ещё немного – и будет полегче...»*

*Я родился летом 1956-го. Жил с родителями в деревянном доме в духоте, тесноте, неустроенности. Мама и папа много и тяжело работали и меня к труду приучали: с шести лет дрова колот, воду носил. А летом, в деревне у бабушки, копнил, лошадей в ночное гонял. Там и первые деньги заработал в 12 лет на сенокосе. До сих пор помню запах свежескошенных трав...*

*Я рано потерял родителей и привык всего в жизни добиваться своим трудом. Окончил строительный техникум, работал мастером на заводе ЖБИ. Потом Пермский политехнический институт. Стройотряды – путь от рядового бойца до командира.*

*С тех пор я многое успел: возглавлял производство, построил новые дома в Перми. Превратил убыточный завод ЖБИ в прибыльное и рентабельное предприятие «Стройиндустрия». Работа строителя тяжела: только три года назад я снял телогрейку и кирзовые сапоги, когда одержал победу, превратив завод в предприятие мирового уровня.*

*У меня есть дом, большая семья, достаток. Я люблю уральскую природу и охоту. В моей жизни были испытания и удары судьбы, но я преодолевал их. Есть много сил и желания сделать жизнь пермяков иной: лучше, краше, современнее. Я считаю, что город – это большой дом,*

которому нужен крепкий хозяин. В этом доме надо наводить порядок, потому что у Перми большое будущее.

Мне 44 года. Я выучился и набрался опыта. Я сделал все, чтобы вытащить из разрухи наше предприятие. Но многие заводы города ещё «лежат». Пора поднимать и их, поднимать промышленность. Без этого не станет легче жить ни нам с Вами, ни детям, ни внукам нашим.

Мне тесно в кабинетах, и есть сила для борьбы и созидания. Я знаю, как сделать город прекрасным домом, удобным для жизни, для любви, для людей. Поэтому я принял решение бороться за пост главы города. Мне нужна Ваша помощь. И я приглашаю Вас на выборы 3 декабря, чтобы Вы и на этот раз проголосовали за будущее своих детей и внуков.

Желаю здоровья и счастья Вам и всем, кого Вы любите.

С уважением и признательностью к Вам лично —  
(**имя, фамилия выделены жирным шрифтом**),  
кандидат на пост главы города П.

Выходные данные.  
\*\*\*\*\*

## Текст 2. Обращение к избирателям-мужчинам пенсионного возраста.

\*\*\*\*\*

**Здравствуйтесь, Виктор Петрович!**

Я – простой строитель и не умею писать сладкоречивых писем. Хотел бы встретиться с Вами лично, но если этого не произойдёт, постараюсь разъяснить свою позицию в этом письме. Обращаюсь к Вам по зову сердца, хоть и честно говорю, что письмо – агитационное. Самая строгая оценка для меня – это суд отцов, совет старшего поколения.

Я (**имя, отчество, фамилия выделены жирным шрифтом**) родился в Перми в семье простых, порядочных людей, которые сами работали честно и меня учили тому же. Жил в деревянном одноэтажном доме № 46 по улице Попова. Привычные для пермяков неустроенность и теснота, насмотрелся всякого... С шести лет дрова колот, воду носил. Потому и решил стать строителем: хотел и хочу, чтобы пермяки жили хорошо и светло.

Пермь – по-настоящему красивый город, и люди у нас замечательные, крепкие, трудолюбивые. Но в каких условиях они живут? Я знаю, что всё ещё мало в городе красивых и удобных домов. Помните, как выросли целые кварталы и микрорайоны для людей... А теперь?

До какого состояния довели российскую экономику и наш прекрасный народ! Основа основ России – отцы и матери – остались без материальной и духовной поддержки. Трудовые люди, гордость страны Советов, едва сводят концы с концами, теряют веру... Вы жили в тяжёлых условиях и не требовали наград. Вы построили нашу страну и сделали всё, чтобы она стала великой Державой.

Разве о таком будущем вы мечтали в те годы, в буднях великих строек? Разве не пришла пора молодому поколению исполнить свой долг?

Сегодня я вступил в предвыборную борьбу за пост главы города. Не ради себя я это делаю, но потому, что не вижу среди претендентов сильного Хозяина, способного наладить достойную жизнь. Я уже многое успел сделать: возглавлял производство, построил новые дома в Перми. Превратил убыточный завод ЖБИ в прибыльное и рентабельное акционерное общество «Стройиндустрия». Считаю, что город – это огромное предприятие, которое должно работать, как часы. Городу нужны новостройки!

Город надо поднять! И для этого сегодня мне остро необходима Ваша поддержка. Став главой города, я клянусь служить Отечеству и Перми!

Мне доверили продолжать строить новую Пермь, и я уверен в победе. Построим!

(**Имя, фамилия выделены жирным шрифтом**),  
кандидат на пост главы города П.

Выходные данные.  
\*\*\*\*\*

## ***Подстройка/присоединение к ценностям для формирования осознанного доверия***

Напомню: гипнотический раппорт – это состояние *подсознательного доверия*. Но, как уже было сказано в первой книге, доверие может создаваться и осознанно, как некий статистический итог: пять раз не обманули – значит, и на шестой раз говорят правду. Построение осознанного доверия – более долгий путь, но его тоже применяют.

Вот, например, как описывает этот подход в своём интервью человек, принёсший НЛП в Россию – политтехнолог № 1, Алексей Петрович Ситников.<sup>[39]</sup>

**Когда мы для ЛУЖКОВА создавали ЦРМ-систему, я консультировал этот процесс, и к тому моменту, когда он уходил, у нас в базе данных была информация про каждую квартиру в Москве по 1200 позициям. И когда ЛУЖКОВ писал письмо – поздравление с 8 Марта женщинам Москвы – у меня компьютер печатал 400 тысяч индивидуальных писем в день. В каждом письме было 32 сменные позиции.**

То есть письмо: «Уважаемая Марья Ивановна, поздравляю с 8 Марта» – это общее для всех. Единственно, вставлено «Марья Ивановна», написанное его почерком синей ручкой.

А потом – внимание! – *«Марья Ивановна, я знаю, что такого-то числа месяца назад у Вас родилась внучка Наташа. Ваша дочь Оля родила в таком-то там роддоме, который мы построили всего лишь в прошлом году. Новое современное здание – тра-та-та-та с лучшими операционными условиями для новорожденных... Марья Ивановна, я хочу обратить внимание, что Ваша внучка Наташа по месту рождения и прописки приписана к таким-то яслям и такому-то детскому саду. Я Вам очень рекомендую, Марья Ивановна, Вы встаньте там в очередь. Если будут какие-то проблемы, вот по этому телефону ИВАНОВ Сергей Сергеевич отвечает за то, чтобы Ваша Наташа, внучка, в этот садик ходила.*

*Марья Ивановна, вы писали жалобу в ЖЭК такого-то числа о том, что в Вашем доме протекает крыша, если все-таки еще эта проблема не решена, вот номер телефона, пожалуйста, это человек, который в Вашем округе отвечает за ремонт крыш, если он не справится, вот телефон такого-то.*

*Марья Ивановна, Ваш отец Иван Сергеевич, ветеран войны, имеет право на такие-то льготы, вот этими он пользуется, а вот этой льготой он еще ни разу не воспользовался. Спросите его, пожалуйста, знает ли он о ней. Если нет, позвоните по этому телефону.*

*Марья Ивановна, Вы и жители Вашего дома писали пожелание, чтобы автобус № 35 останавливался ближе к Вашему дому. Градостроительный совет на эту тему состоится такого-то числа, мы Вас известим о результатах».*

32 сменных поля, подпись. Мы ему это сделали еще в 90-х. Компьютер печатал сам, подбирая этот текст, 400 тысячам адресатов одновременно.

Понятно, что на сбор информации о клиенте и рассылку информации клиенту уйдёт сравнительно много времени и средств, но, как видите, эта схема тоже жива и работает.

## **Универсальная текстовая подстройка**

Только что я привёл пример того, как создатели манипулятивных управляющих текстов имитируют свою похожесть на аудиторию – максимально подробно, слово за словом, с молекулярной точностью. Так принято при маркетинговом подходе к текстам: разделите аудиторию на несколько групп и дайте каждой группе такой текст, который максимально соответствует мышлению именно этой группы.

Это путь вполне работающий, им активно пользуются в рекламе и пропаганде, но в конце его вас как создателя текстов ждёт тупик: делить массу на группы можно до бесконечности, а в идеале придётся составлять гипнотические тексты для каждого отдельного индивидуума из этой массы. И хотя этот результат тоже *не* невозможен, он всё же требует очень хорошей технической оснащённости и огромной базы данных по массовой аудитории.

Можно пойти другим путём, не настолько маркетинговым. Можно присоединиться к массе посредством **максимально неопределённого** текста, сверхобобщающего. Текста, который учитывает и содержит в себе универсальный опыт почти любого человека. Текста, который является очень широкой рамкой для переживаний любого человека – и мы не будем мешать человеку вставлять его *уникальные переживания* в эту рамку.

Об этом я тоже начинал писать в первой книге – когда говорил, что речь гипнотизёра весьма *неопределённа*.

Гипнотизёр не скажет: «Представьте себе, что вы находитесь на каменистом пляже в Анапе 30-го июня при температуре воды +24°, температуре воздуха +30° по Цельсию и скорости ветра 5 метров в секунду».

Нет, он скажет: «Представьте себе, что вы находитесь в удобной позе около водной поверхности, когда вокруг вас уютно, комфортно и тепло. Можете мысленно услышать звук, издаваемый волнами. Дело в том, что даже при слабом дуновении воздуха на воде всегда есть какие-то волны... А на волнах играют солнечные зайчики... И это уютное тепло вокруг вас, и эта игра солнечных зайчиков на водной поверхности заставляют вас как-то сосредоточиться и делают вас спокойнее... И может быть, вас удивит это сочетание покоя и сосредоточенности... Когда нет ничего, что вы должны были бы делать, а есть только то, что вы можете делать... или нет... ***Всё самое важное и интересное происходит сейчас с вами и внутри вас***».

Видите? Гипнотизёр пользуется не названием конкретного предмета или явления – он использует название *класса* предметов или явлений. Скажите сверхнеопределённое «водная поверхность» вместо тоже весьма неопределённого «морская поверхность» – и ваш слушатель сможет представить себе и реку, и океан, и бассейн или ванну, наполненную водой. Да хоть корыто!

Сверхообщающими словами для универсального присоединения могут быть слова «важно», «интересно», «комфортно», «уютно», «спокойно». Подстроечный текст в чистом виде, без особо обозначенной внушающей цели, тогда выглядит примерно так:

(1). «И если сейчас ***мы с вами продолжаем общаться*** посредством текста, и если ***вы видите буквы***, с помощью которых я доношу до вас некий определённый и важный смысл, и если ***вы держите эту книгу в руках*** самым удобным для вас способом, на комфортном для зрения расстоянии, и вы, конечно, ясно представляете то, что мы с вами сейчас обсуждаем, и вы видите, что ***ваш интерес возрастает*** и что усиливается ***ваше желание*** понять всю важность того, что вы прочитали, то это, конечно же, может помочь вам прийти к самостоятельному решению, которое будет следствием сделанного вами правильного выбора и легко позволит ***добиться нужного вам результата***.

И вы можете легко почувствовать охватывающее вас ***состояние пристального внимания***, быстро или медленно, хотите ли вы того или не хотите. И вы можете, ***продолжая читать дальше*** или временно остановив свой взор в одной точке – там, где его удобно остановить, – ***почувствовать моё присутствие*** рядом с вами (или не почувствовать, потому что откуда бы я там взялся, рядом с вами?), продолжая видеть то, что находится у вас перед глазами, или не видя этого. И при этом вы можете понимать или не понимать, что ***вас всё сильнее охватывает желание узнать больше***, и вы, пожалуй, уже замечаете, что ***ваш интерес проявляется всё ярче*** и что каждое моё слово внятно и чётко говорит вам о ***важности того, что вы только что прочитали***».

Навыком неопределённой присоединяющей речи владеют не только гипнотизёры – им несколько не хуже владеют проповедники разного толка. Пожалуйста, вот кусочек условной подстроечной проповеди:

(2). «И ***все мы как община***, как собрание человеческих существ, созданных в любви и благоволении по образу и подобию Господа нашего, ***способны осознать***, что каждый думающий человек неизбежно примет во внимание и смирении своём, что ***Господь любит вас*** и нас всех и что вы прощены Господом ровно в той мере, в какой способны раскаяться и сожалеть о своих нечестных поступках в греховном прошлом».

Вот что я сейчас сказал? Что в первом случае и что во втором? Да ничего! По смыслу – абсолютно ничего, но каждый читатель смог бы найти в этих речах свой сокровенный смысл, если бы мы с вами оба этого захотели. Если же воспринимать этот текст ***на слух***, то каждый ***слушатель*** точно бы нашёл сокровенный смысл!

Кстати, во втором фрагменте есть важный кусочек, который даёт мне возможность порассуждать попутно об одном нэлперском термине.

## Метапрограммы

В чём разница между «Господь *любит вас*» и «*вы прощены* Господом»? Или скажу проще: в чём разница между «я рад *тебя видеть*» и «я рад, что *ты зашёл*»? Разница – во **внешней и внутренней референции**.

Есть такое понятие в НЛП, и обозначает оно, что для некоторых людей важно, что о них думают окружающие, а для других важно, что думают они сами. Одни люди ориентируются на чужие ценности, другие – на свои, только и всего. Одни говорят «хочу, чтобы ты меня любил», а другие говорят «я люблю тебя». Даже в песнях есть существенные различия: I wanna be loved by you (это я Мэрилин Монро вспомнил в фильме «В джазе только девушки») и I love you, baby (что в школьном переводе может означать «я люблю вас, бабы» – Элвис Пресли, конечно). Такой способ мышления, такая вот метапрограмма.<sup>[40]</sup>

Метапрограммы – что это за зверь такой? Это всего лишь предварительные, или базовые, фильтры восприятия человека. Попросите двух людей рассортировать какие-то предметы – карандаши, например. Один разложит их в кучки по цвету, другой – по длине, третий – по фабрике-изготовителю, четвёртый – по степени заточки. Выбор человеком критерия для распределения однородных предметов, явлений, событий по кучкам/группам и есть метапрограмма данного конкретного человека.

А **фильтром** восприятия метапрограммы называют потому, что именно они **предварительно определяют**, что из предложенного человеку он вообще станет оценивать и сортировать. Возможно, что в соответствии со своей метапрограммой человек принципиально откажется распределять именно карандаши и именно по кучкам.

И если вы по каким-то причинам исходите из необходимости молекулярной подстройки к ценностям потребителя внушения (рекламы, пропаганды и т. д.), то вам придётся учитывать его метапрограммы при составлении текстов. Мне, как вы поняли, ближе более универсальный подход с универсальными текстами внушений, о котором я только что рассказывал. И, хотя это не наша тема, список самых распространённых метапрограмм я тем не менее приведу в следующей таблице как справочный материал.

Таблица 3. СПИСОК МЕТАПРОГРАММ

Название метапрограммы	Описание метапрограммы
Мотивация К/ Мотивация ОТ	Мотивация приближением или избеганием. Человеку важнее движение к приятному или избегание неприятного?
Мотивы	Что человека больше мотивирует: власть, причастность, достижение или безопасность.
Референция внутренняя/внешняя	На свои или чужие ценности человек ориентируется при выборе.
Активность/ Рефлексивность	Нужна ли человеку дополнительная мотивация для начала действия? Он «заводится с полоборота» или ждёт дополнительного разрешения?
Размер разбивки (размер обобщения)	Фокус внимание направлен на частное или общее?
Способ мышления	Как человек обрабатывает информацию: укрупняет, разукрупняет или ищет аналогии?
Предпочитаемая модальность	Что ему больше нравится при воспоминании/представлении опыта: видеть, слышать или чувствовать?
Ориентация во времени	Человек живёт в прошлом, настоящем или будущем?
Во времени/вне времени	Человек более склонен ассоциировать/включать себя в ситуацию или диссоциировать/отдалять себя от неё?
Фокус сравнения	Что важнее: сходство или различие?
Сортировка мира (врата сортировки)	Ценностные ориентиры человека: люди, процесс, ценности, вещи, время или место.

### Глава 3 Ведьмы мы или не ведьмы?

*Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Основной талант, который требуется при гадании на картах или рунах, – это хорошее знание символов. Мы считаем, что любое знание доступно, поскольку оно проявляется посредством

символов и метафор, которые служат своего рода ключом к огромному царству информации, находящемуся в подсознании<sup>[41]</sup>3.

## Подстройка к почерку и неопределённые инструкции

Как только что было сказано, я предпочитаю работать с *неопределёнными* инструкциями. Расскажу, как я практиковался в их составлении – и, боюсь, вам станет понятнее, почему я заслужил высокое звание интеллектуального отморозка.

Я начал гадать по письмам – дал объявление в газету, что могу предсказать ближайшее будущее клиента, когда получу его собственноручно написанное письмо и рисунок на тему его проблемы. Рисунок мог быть любым, хоть детские каляки-маляки (не все же художники!), но во время рисования клиент должен был усиленно думать о проблеме. В тексте же клиент должен был изложить если не всё содержание проблемы, то хотя бы свои опасения и ожидания: что именно он хочет узнать о будущем, в чём конкретно ему нужна определённость? Я получил тогда за пару месяцев около сотни писем (на этом и закончил эксперимент) – и всего одну рекламу, в которой говорилось, что я ничего не умею и вообще шарлатан.

Что же, какие навыки я тренировал на самом деле? Их было два: подстройка к почерку и составление неопределённых инструкций.

Подстройка к почерку – вымирающий жанр, люди сейчас практически перестали писать что-то от руки; в переписке нас заменили компьютеры и принтеры (так и до восстания машин недалеко). Но если вы будете, поставив перед собой задачу расслабленного восприятия, двигать рукой с тупым карандашом по линиям почерка другого человека, вы можете очень точно уловить его эмоциональное состояние (с рисунком – то же самое). Попробуйте сами, если не верите, это не сложно!

И тогда, уловив эмоциональное состояние пишущего, нужно составить для него неопределённую инструкцию в жанре гадания. Инструкция составляется по строгой формуле. Записывайте формулу, пока я добрый: *2/3 приятно, 1/3 неприятно*.

## Нагадай мне что-нибудь хорошее

Эту формулу для неопределённых внушений я взял у голливудских сценаристов, только сильно её доработал. У них, в Голливуде, было совсем наоборот: две трети фильма герою не везёт и его бьют, а оставшуюся треть ему везёт и бьёт уже он. В клинической практике такой сценарий внушения оказался неприемлемым, инструкции получались слишком жёсткими (в сухом остатке – вредящими), и я от этой пропорции очень скоро отказался.

Попробовал другое соотношение: 50 % приятного, разрешающих внушений, а 50 % неприятного, предостерегающих внушений. Результат был уже лучше, но предостережения в такой дозировке всё равно воспринимались как источник избыточной тревоги. И лишь пропорция 2/3 плюсов на 1/3 минусов давала отличный эффект, причём в следующем оформлении: «У вас получится вот это, и вот это тоже получится, но избегайте вон того, иначе всё может рухнуть».

Итоговый текст (для вас конкретно, именно *для вас* – да, да, вот *вы, читайте дальше, не отворачивайтесь!*) может быть примерно таким:

«И если мы сейчас с вами общаемся посредством этого текста, и вы видите эти буквы, несущие строго определённый смысл... А если мы с вами где-то встречались, то вы буквально *слышите мой голос*, читая эти слова... И ясно *представляете* то, о чём мы с вами сейчас *говорим*... И вы *видите*, что ваш интерес возрастает, и что *усиливается* ваше желание *понять* всю важность того, что вы только что *узнали*, и это, конечно же, может помочь вам *прийти* к самостоятельному *решению*, которое будет следствием сделанного вами *правильного* выбора и *легко* позволит добиться нужного вам результата.

И теперь вы можете *легко почувствовать* охватывающее вас состояние *большого внимания*, *быстро* или *медленно*. И вы можете *чувствовать* моё присутствие или не *чувствовать*, *видеть* то, что у вас перед *глазами*, или как бы не *видеть* этого, продолжая *видеть*. И при этом вы можете *понимать* или не *понимать*, что *интерес* проявляется всё *ярче*, и каждое моё слово *говорит* вам о важности того, что вы *узнаёте*... Если на убывающей луне вы чётко

отследите, чьи слова и взгляды могут навредить вам, поскольку они со всей очевидностью являются вредящими... Если вы сможете игнорировать их, то у вас всё задуманное получится. По крайней мере, две трети задуманного *получится совершенно гарантированно!* Или *две трети получатся*, как правильно? Они *получатся или получится?* Я что-то слегка запутался...

И ещё одна деталь – это уже чисто для вас, и только *вы знаете*, что это означает... Тот человек, *вы помните*... Он говорит, что был неправ тогда... Ну да, в той истории с украшением... Или как это лучше назвать – с той ценной вещью... Он признаёт, что *правы были вы!*

И если уж вы были правы *тогда*, то *сейчас у вас тем более всё получится!*».

## Разные подходы к инструкциям-гаданию

– Кукушка-кукушка, сколько мне жить осталось?

– Ку!

– А почему так ма?..

© *анекдот*

Тема инструкций в жанре гадания, как вы понимаете, в принципе была мне близка долгое время. При работе с подростками, например, прямое внушение встречает сопротивление пациента в 90 % случаев, а такое же точно внушение, оформленное как заключение гадалки, не встречает сопротивления почти никогда. У взрослых – абсолютно та же история, разве что прямым внушениям они сопротивляются меньше. Взрослые люди более послушны.

На семинарах я часто демонстрирую почти мгновенное наведение транса, замаскированное под процесс гадания. И мне интересно бывает наблюдать мимику участников демонстрации, условных клиентов прорицателя. Понимаете, на семинары приходят люди подготовленные, давно занимающиеся психотерапией и гипнозом, мастера и тренеры НЛП... Так вот, уход в эзотерическую плоскость пробивает даже их скептическое тренерское сознание! Причём половина мимики остаётся скептической (даже не знаю, как мимику можно разделить на половинки, но это происходит), а вторая половина – это мимика зачарованности, выражение лица маленького мальчика или девочки, которым рассказывают страшноватую, но безумно увлекательную сказку о том, чего не может быть.

Для большей технологичности использования я в своё время классифицировал гадание на две основные модели: восточную и западную. Восточная – это некий гуру-брамин с кармой, аурой, чакрами и колесом сансары; западная – это гадалка по руке или на картах Таро. Если вы харизматик и сразу обладаете для клиента высоким авторитетом личности (или способны быстро такой авторитет создать), вам будет удобнее использовать восточную модель. Если предпочитаете более постепенные интервенции, ступенчатые, то удобнее применять западную.

### *Восточная модель гадания*

Я её не придумывал, я её смоделировал с поведения шаманов, дервишей, суфиев, духовных учителей и прочих харизматиков Востока в большом ассортименте. Она очень проста: на первые три вопроса ученика (какими бы они ни были) надо ответить ругательством, а на четвёртый – приятием, одобрением. Настоящий духовный учитель в качестве реакции на первые вопросы не просто скажет ученику, что тот глуп, а побьёт его – просто для убедительности и построения дополнительной харизмы. Зато на четвёртый вопрос ученика не просто одобряют, но и обнимут, дав самые радужные инструкции на будущее (не в том смысле радужные, в каком нынче понимают это слово проповедники толерантности к сексуальным меньшинствам).

Сводя подобные процедуры к простым формулам, позволяющим поставить процедуру на поток, на конвейерное воспроизводство, я бы сделал всё же два важных акцента на её (процедуры) компонентах. Первый акцент: **чёткость** итоговой инструкции, её однозначность (только да или нет, никаких колебаний, никаких «может быть»). Второй акцент: **повторность** инструкции и достаточное **время** для воздействия на клиента.

Бывают, конечно, случаи (если авторитет прорицателя *запредельно* высок), когда достаточно получасовой беседы, чтобы алкоголик бросил пить на два ближайших года. Но это всё-таки редкость... Рассчитывайте примерный срок своего воздействия на клиента сообразно долгосрочным целям этого воздействия.

Чтобы клиент охотно взял у вас какую-то брошюру и *обязательно* прочитал её дома (неважно, религиозную, рекламную или пропагандистскую), достаточно 2–5 минут воздействия на него. Чтобы завербовать волонтера-энтузиаста, который будет бесплатно работать в вашем храме или партийном офисе, нужно 1–3 месяца воздействия.

На то, чтобы подготовить террориста-смертника, кладите в планы хотя бы полгода. Нет, я их никогда не готовил, Боже упаси, но почему-то именно ко мне и к В. В. Жириновскому обратился за комментариями телевизионный канал RenTV,<sup>[42]</sup> когда делал документальный фильм о подготовке обычных московских студентов, домашних мальчиков и девочек, на роль смертников ислама. Была пара нашумевших историй на эту тему – ну вот, они решили сделать предостерегающий фильм. Мне показали исходные видеоматериалы (так называемые исходники) с рассказами студентов о их вербовке, и в исходниках телеканала я увидел и описанный мною только что шаблон, и примерно эти сроки.

О том, как вербуют новых участников религиозных сект, я расскажу в одной из следующих глав.

### *Западная модель гадания*

Если рассматривать поведение гадалки с точки зрения гипнотизёра, то многие моменты выглядят до боли знакомыми.

#### **1) Фиксированная поза и фиксированный взгляд клиента.**

Врач размещает пациента-гипнотика так, чтобы тому было удобно сидеть, но неудобно менять позу. Для гипнотария (помещения для сеансов гипноза) подбирают специальные мягкие кресла, которые ненавязчиво фиксируют тело, ограничивая его подвижность, и невольно вынуждают пациента смотреть только прямо перед собой. У гипнотизёров классического толка есть различные приспособления, на которых пациент фиксирует взгляд (блестящие шарики, лампочки, метрономы и прочее). Фиксации внимания пациента способствует спокойная негромкая музыка.

Гадалка берёт клиента за руку, фиксируя её положение, и водит своим пальцем по ладони клиента, фиксируя его взгляд на его собственной ладони. Кроме того, гадалка обычно носит блестящие украшения, зажигает свечу, на пламени которой взгляд человека фиксируется самопроизвольно. Медитативное музыкальное сопровождение также возможно.

#### **2) Гипнотическая речь.**

Врач пользуется правилами гипнотической речи: неопределённая, приятная, конструктивная, без отрицаний (говорить следует о том, что *надо* делать, а не о том, чего делать *не надо*).

Гадалка пользуется этими же правилами, только помещает их в другую рамку: «Тысячу слов скажешь – обязательно на правду попадёшь».

#### **3) Раппорт/доверие.**

Психотерапевт проводит разнообразные пробы на внушаемость/гипнабельность, тем самым формируя и усиливая подсознательное доверие пациента к своим словам.

Гадалка старается угадать что-то самое простое в самом начале сеанса с той же целью (например, сказать человеку с чемоданом в руке, что ему предстоит дальняя дорога). Кроме того, гадалка обращается к клиенту на «ты», и это также способствует большему доверию при общении.

#### **4) Гипнотический контекст.**

И в классическом гипнозе, и в гадании есть ряд ритуалов, которые обозначают начало сеанса *особого* общения: вот только что мы разговаривали просто так, а теперь начинается что-то *особенное*, не бытовое, не рядовое. И в кабинете психотерапевта, и на сеансе гадания внимание пациента/клиента обращают на него самого, на его собственные мысли, ощущения, переживания, а не на явления внешнего мира.

#### **5) Калибровка.**

И врач-гипнолог, и гадалка внимательно отслеживают реакцию пациента/клиента на то, что они говорят: согласен ли он с их словами, следует ли их инструкциям, приятно ли ему это следование внушениям, легко ли оно ему даётся? Для удобства и большей надёжности калибровки первые слова гипнотизёра или гадалки касаются каких-то крупных форматов. Например, каковы невербальные проявления того, что клиент согласен с вашим утверждением (или того, что он не согласен): он непроизвольно кивает головой, едва заметно улыбается, чуть расширяет глаза?

Обычно всех этих ритуальных деталей бывает достаточно для того, чтобы получить гипнотический транс средней глубины спонтанно, без дополнительных внушений, направленных на углубление трансa. Поэтому первые внушения обычно ориентированы на вызывание самых минимальных изменений. Например, пусть клиент почувствует тепло или тяжесть в расслабленной руке (он их и так почувствует, если просто сосредоточит внимание на тонких ощущениях – когда рука расслаблена, кровеносные сосуды в мышцах расширяются, кровь приливает к руке и она действительно становится тяжелее и теплее).

### *Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Почему ведьмы являются хорошими прорицателями? Кто угодно может «гадать» на картах, но вполне заслуженная репутация ведьм имеет свои причины. Одна причина – историческая: после того как христианская церковь запретила своим верующим заниматься предвидением будущего (...), искусством предсказания продолжали заниматься только ведьмы и цыгане, поскольку они были выведены за рамки цивилизации и их сознание не было закреплено довлеющими тогда идеями. (...) Для того чтобы предвидеть грядущие события по картам, рунам или чайным листьям, требуется несколько отстранённое мироощущение. Есть ещё одна причина – это умение ведьм хорошо пользоваться символами: в ритуалах, заговорах и спиритических сеансах.<sup>[43]</sup>

## **Практика гадания**

Возьмите партнёра за руки (или только за одну руку): аккуратно, мягко, большим и указательным пальцами в области запястья или нижней трети предплечья. Задайте ему несколько вопросов для калибровки реакций согласия/несогласия. Подойдут любые вопросы, самые простые: «Я правильно запомнил, что тебя зовут Миша? Ты приехал сюда из города N? Ты учишься в такой-то школе? Любишь мороженое? Когда-нибудь прыгал с парашютом? А хотел бы?» – и т. п. Внимательно следите за тем, как партнёр *телом* (наклоном или отстранением тела, мимикой, движениями глаз и век, поворотом головы, микрожестами) отвечает «да» или «нет».

Руку партнёра периодически немного перемещайте вверх-вниз для привлечения внимания. Свои дальнейшие инструкции корректируйте с учётом бессознательных ответов клиента – то есть тех сведений, которые вы только что получили при калибровке.

В конце сеанса дайте инструкции на забывание. То, что вы сказали партнёру в его изменённом состоянии сознания, должно оставаться с ним и действовать подсознательно, а на уровне сознания – это лишняя информация. Если кто-то спросит партнёра, о чём вы с ним говорили на сеансе, он должен искренне ответить, что ничего толком не помнит: так, что-то приятное на тему «всё получится»...

### *Примерный текст в процессе гадания*

#### **А. Подстройка и калибровка.**

• Глядя на линии твоей руки, я отчётливо вижу по этим линиям, что в жизни у тебя уже произошло одно довольно важное событие.

• Оно было не очень давно. (Хотя давно или нет, это относительно, тебе может казаться, что это было уже давно.)

• Кажется, связано это событие было с женщиной. (Нет, я теперь вижу более отчётливо – с мужчиной, посмотри сам на эту линию, она всё говорит ясно, ты и сам легко можешь это увидеть.)

- Он был старше тебя. (Впрочем, нет – кажется, он был моложе. Да, точно, он был моложе.)
- Кажется, это был довольно близкий тебе человек. (Впрочем, нет, это был дальний знакомый. Хотя... В то время, когда произошло это событие, вы, кажется, могли быть вообще незнакомы... толком.)

- Он был выше тебя. (Или почти такого же роста. А, нет, он был ниже.)
- Его волосы были светлыми. (Или они такими показались... Нет, они были тёмными.)
- Он тебя знал довольно хорошо. (Но недостаточно хорошо, чтобы ты сам так считал.)
- Событие, о котором я говорю, произошло, когда было тепло. (Но тебе тогда было холодно.)
- Было довольно светло. (Но не потому, что был светлый день.)

### **Б. Возбуждение интереса, интрига, ожидание внушения.**

• И именно тот человек – в то время, когда произошло это важное событие, – очень хотел сказать тебе одну очень важную вещь. Но он так и не сказал её вслух. И я не знаю, знаешь ли ты это уже или нет, но в то время, как я говорю это тебе, а ты глядишь на свою руку и слышишь мои слова, ты уже начинаешь понимать, что знаешь примерно, что тогда хотел сказать тот человек.

### **В. Внушение.**

• И я должен сказать, что через некоторое время в твоей жизни произойдёт ещё более важное событие. И это событие может коренным образом изменить твою последующую жизнь.

• *Это изменение будет в лучшую сторону.* Но при условии, что ты учтёшь слова того человека, который хотел тебе сказать нечто важное при том важном событии, которое уже было, но который так их вслух и не сказал, но ты уже понял, что он хотел тебе сказать.

• И если ты примешь эти слова к сведению, то очень важное событие, которое обязательно произойдёт через некоторое время, коренным образом изменит твою жизнь к лучшему. Я не знаю, насколько ты удивись тому, *что через какие-то две недели твоя жизнь разительно изменится. У тебя изменится круг друзей,* и прежние занятия, которыми ты заполнял время, станут тебе абсолютно неинтересными, *а интересным станет совсем другое!*

• И это послужит тому, что то, о чём ты мечтаешь, безусловно, исполнится, и та цель, которую ты перед собой поставил (или ещё поставишь), в ближайшее время будет достигнута. И при этом проблемы, которые могут быть у любого, будут разрешены с лёгкостью. И я не знаю, знаешь ли ты уже теперь, что ты и так знаешь о том, что будешь знать, как легко разрешить эти проблемы. Потому что в тот момент, когда это будет необходимо, ты это сделаешь сразу, как только вспомнишь необходимые тебе слова. И жизнь твоя будет долгой и счастливой при условии, что ты будешь избегать явных опасностей, которые ты уже и так научился избегать, просто не всегда *делаешь то, что надо делать и о чём тебе говорят люди, которые заботятся о тебе.* И держись подальше от злобы и зависти, и стремись к открытым и весёлым людям.

### **Г. Протяжка в будущее, инструкции на забывание.**

• И знаешь, не надо *забывать* все свои ошибки, потому что ошибки – это наш опыт, который мы можем использовать. А сильно любить тебе следует тех, кто тебя искренне любит, и заботой, и любовью этой надо дорожить и её беречь. А в самом ближайшем будущем произойдёт событие, которое подтвердит то, что я тебе говорю, и ты снова убедишься в том, что всё, что ты слышал и понял, верно и справедливо.

• Но это интересно: люди очень *легко забывают* некоторые вещи. *Забывают* дома телефон, *забывают* взять на экзамен шпаргалки, которые специально к экзамену и готовили – правда, блестяще сдают экзамен безо всяких шпаргалок. Однажды я прочитал в каком-то журнале, что в бюро находок метрополитена принесли живого крокодила. Прикинь, забыть в метро крокодила – **апокрифично!**

### ***Примечания к практике гадания***

По поводу последнего слова в предыдущем абзаце: я часто специально привлекаю внимание в конце сеанса к непонятному слову, которое наверняка запомнится и значение которого клиент постарается выяснить. Пусть выясняет, лишь бы забыл слова внушения.

Самое трудное в такого рода сеансах – не рассмеяться в самом значимом месте внушения, валять дурака надо «на полном серьёзе». Устанавливать первоначальный раппорт помогают так называемые «фразы-убедители»; люди часто их применяют в обыденной жизни, когда хотят убедительно соврать. Что это за фразы? «А вот это – **на самом деле!** Да **реально**, так и будет. Да **это я** тебе говорю! **У кого хочешь** спроси. Будет именно **так**».

Кстати, вот два похожих речевых оборота: «в самом деле» и «на самом деле» – в чём разница между ними? Нет, они не полностью идентичны. Первый употребляют, если собеседник был изначально с вами *согласен*: «Нам обещали показать фокус, и в самом деле показали фокус». Второй – в случае вашего изначально *несогласия*: «Говорили, что фокусник ничего не умеет, но он на самом деле показал фокус».

В замаскированных гипнотических сеансах я эти приёмы тоже применяю. Если клиент достаточно скептически относится и к гипнозу, и к гаданию, я посмеюсь вместе с ним над излишне доверчивыми согражданами. А потом добавлю: «Да, кругом сплошное шарлатанство... Правда, я **на самом деле** умею гадать по линиям руки. И не как все, а по трудам Гермеса Трисмегиста – о них мало кто знает». Изменения в мимике клиента – разительные...

И вам тоже признаюсь по секрету: я **на самом деле** имею прямой канал связи с Космосом, поэтому ясно вижу ваше будущее. Да-да, именно ваше! Не отворачивайтесь и не делайте вид, что я не угадал, – я ведь точно знаю, что вы это прочитали. Видите ли, Космос большой, а человек маленький. И если Космос захочет, он человека, как песчинку, раздавит, а захочет – возвеличит...

## Глава 4 Как стать и остаться святым

*Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

И всё же наша профессия – это не столько красивые аксессуары, сколько живые люди, проживающие свои земные жизни. Кто – легко и безоблачно, а кто – в трудах и борьбе.<sup>[44]</sup>

### Как стать святым?

На пороге – сосед Дима. С вопросом:

– Алексей, вы клятву Гиппократова давали?

– Давал! (?)

– Тогда дайте мне две таблетки аспирина!

«Аспиринизация» Димы прошла удачно.

© *Алексей Дериев, «Купи меня», Новосибирск, 1997 г.*

Иногда участники семинаров интересуются, откуда взялась у меня в речи околорелигиозная риторика, которая, не скрою, частенько проскакивает. Отвечаю: да просто интересна мне была в своё время тема религий и сект, даже публикация соответствующая есть.<sup>[45]</sup>

И был в моей жизни безумно давний эпизод, связанный с разработкой концепции Христианской Экуменической Церкви. Мне тогда захотелось проверить, справедливо ли утверждение, приписываемое основателю дианетики (которая сайентология). По слухам, Лафайет Рональд Хаббард (чаще его именуют просто Рон Хаббард) сказал: «Хочешь разбогатеть – придумай свою религию». Я и решил проверить – не получилось, правда, но риторика сохранилась до сих пор.

На самом деле меня приглашали как политтехнолога: разработать общую концепцию, стратегию продвижения, схему вербовки неопитов (новичков)... И только потом спросили: «Слушай, а может, ты сам у нас святым станешь? Говорить умеешь, перед микрофоном и видеокамерой не смущаешься».

Я уже почти готов был согласиться. Привлекали даже не белые одежды, целование моих рук, творимые мною гипнотические чудеса и возможные толпы прихожан, нет... Привлекала запись в трудовой книжке, которую я буквально видел наяву, с галлюцинаторной ясностью: место работы

– Церковь, должность – *Святой!* К счастью, эта галлюцинация не заслонила мой разум, и я быстро понял, что придумывают там не новую религию, а новую схему ухода от налогов и что карьера моя будет столь же яркой, сколько и короткой. Через месяц (или чуть больше? не помню уже...) я поставленную мне как технологу задачу решил, свою работу закончил – и навсегда распрощался с возможной карьерой пророка, создателя новой религии. Но навык остался, он пригодился мне потом при создании новых партий и подготовке их к выборам – обращайтесь.

Осталось у меня в итоге и твёрдое мнение, в справедливости которого я всё больше убеждаюсь с каждым годом. Вот оно, это мнение. Законспектируйте и поместите в красивую толстую рамочку.

Все новые партии и новые религии хороши только до тех пор, пока не пора начинать что-то *делать* – либо за ними стоит грандиозное мошенничество.

### Как остаться святым: вербовка новичков

В третьей главе я обещал вам рассказать, как вербуют новичков в религиозные секты. Далее я буду рассказывать именно об этом, причём **в качестве предостережения**: увидели подобное – знайте, что кто-то охотится за вашей бессмертной душой; будьте осторожны (а параноикам вообще ни на минуту расслабляться нельзя).

Но меня же всё равно неправильно поймут – чего доброго, в экстремизме обвинят, – поэтому проведу вакцинацию общественного мнения, усилю акцент на профилактической составляющей. **Я не виноват, что будущих членов оппозиционных политических партий и волонтеров из числа молодёжи** в разнообразные общественные и политические движения (и не только политические, и не только молодёжные) **вербуют так же**. Аналогичными способами привлекают сравнительно юный и неустойчивый народ в другие кружки по интересам: криминальные, наркоманские...

Я лишь описываю действие законов природы. *Любая идея и любое движение живёт своими последователями: нет последователей – нет ни идеи, ни движения.* «Идея становится материальной силой, когда она овладевает массами» – это сказал Карл Маркс,<sup>[46]</sup> и у меня сегодня нет настроения спорить с ним. Принцип манипуляции группами и массами, строго говоря, один: сведите людей в группу или толпу. **Группа думает не так, как личность, а толпа – иначе, чем группа.** Точнее, толпа вообще не думает: толпа в целом глупее, чем самый глупый её участник.

Но вернёмся к главной теме. Основа набора новичков (с любыми целями, куда бы то ни было) – работа «на проходе». Уличный религиозно-партийный вербовщик не в службе внешней разведки работает, у него нет нужды чётко намечать конкретную и заранее утверждённую «жертву» и обрабатывать именно её. Его задача намного проще, поэтому он просто раскидывает вербовочную сеть и ждёт, кто туда попадётся; потом отсортирует попавшихся. В научном пикапе принят тот же подход, кстати: раскиньте невод в нужном месте, немного подождите и оцените тех, кто в нём запутается.

Что значит «работа на проходе»? Если излагать совсем просто, то в людном месте, где много прохожих, ставят стол с листовками и буклетами на нужную тему (тему продвигаемой *Идеи* – я и дальше это слово буду писать таким же шрифтом), обвешиваются флагами и логотипами и включают музыку погромче. Если речь идёт о вербовке в религиозную секту, могут хором псалмы попеть или там «Харе Кришна» с танцами исполнить. Обязательно есть набор литературы для *бесплатной* раздачи прохожим: самые незатейливые буклеты, газеты, листовки, календарики (везде есть реквизиты для связи с вербующей структурой).

В ритуале массовой уличной вербовки обязательно присутствуют:

- **Умеренный этаж в одежде** при внешне демонстрируемой доброте участников вербовочной группы (сектанты носят белые или оранжевые балахоны, одинаковые головные уборы, имеют странные причёски или вообще обриты наголо; политические вербовщики носят белые, чёрные, красные банты или крупные значки и т. п.);

- **Нестандартное поведение** на грани социальных норм (пение или хоровое выкрикивание лозунгов на улицах; однотипные действия – подпрыгивание, физические упражнения и т. п.);

• **Сверхэмоциональность** проповедей или политических выступлений (в которых логика находится на заднем плане либо вообще отсутствует).

Вербовщик не пристаёт ни к кому конкретно с вопросами, желает ли тот поговорить о Господе нашем или о недостатках внутренней/внешней политики; приставанием он отпугнёт людей. Нет, вербовщик просто ждёт тех, кто подойдёт к нему *сам* – вот с ними и будет заниматься углублённо.

Как и чем заниматься? Он расскажет, чем политическая партия или религиозная секта помогла *лично ему* (нет, ну совсем *всё-то* он не расскажет – только то, что *красиво звучит*), а между делом изложит и саму **Идею**. В ходе этой беседы на заданную тему ему и нужно выбрать потенциального новичка, будущего волонтера или члена секты. Это работа поштучная, её производит лично лидер группы или его ответственное доверенное лицо – где-то интуитивно, где-то на основании конкретных оценок поведения. Тех, кто сразу не подходит, безжалостно отсекают. Не надо тратить на них время, надо дать брошюрку и отправить домой; заниматься следует только теми, кто сразу подошёл, и заниматься надо по описанным далее принципам.

Вербовщик ищет у свежетобранных кандидатов **общие качества**:

• **Сверхвнушаемость**: насколько легко человек соглашается, насколько он склонен принимать чужую точку зрения на события, которые он только что оценивал иным образом.

• **Сензитивность, гиперэмоциональность (повышенная чувствительность, впечатлительность, слезливость)**: вербовщик проводит диагностический «массаж болевых точек» (я чуть позже подробнее о нём расскажу), выясняет, был ли у собеседника суицидальный опыт (если был, то это подходящий человек).

• **Разного рода несостоятельность**: социальная (трудности с работой, учёбой, жильём), личностная (человек не может себя найти в этом мире, обладает невыразительной или слегка смешной внешностью, нелепо одет), коммуникативная (с трудом общается, не может связно выразить свою мысль, подходит к людям с опаской).

В будущем совокупность этих общих качеств даст лидеру секты, к примеру, особую возможность управлять поведением носителей качеств в неформальной группе (в частности, через различные ограничения и регламентации). На этом этапе вербовщик выбирает индивидов, которые будут вполне довольны как сколь угодно диктаторской структурой организации, так и жёсткой регламентацией своей жизни. И не сомневайтесь, он всегда найдёт людей, которые жаждут подчиняться. Про них даже песня есть: «Мы бедные овечки, никто нас не пасёт».

### ***Новички: зачем это им?***

Отобранные новички будут подчиняться лидеру не потому, что они его полюбили или им понравилась **Идея**, а потому что им это позволит удовлетворить целый ряд их собственных глубинных потребностей.

Во-первых, **потребность в утешении**. В толпе отобраны люди (*сейчас умных слов наговорю, потерпите*) с разбалансированным механизмом понижения значимости травмирующего фактора. Их психика, подвергаясь стрессам, не может быстро вернуться в нормальное «успокоенное» состояние и нуждается в **особых** способах воздействия, работающих по принципу вытеснения. Такими вытесняющими факторами становятся бессмысленные и бесконечно повторяемые религиозные/партийные ритуалы, прослушивание речей/проповедей лидера, участие в выездных мероприятиях секты/партии (уличные демонстрации, акции протеста, миссионерские выступления) с декламацией лозунгов и/или мантр и песнопениями, аскетизм вплоть до самоистязания и т. д. Всё это способно создать новый доминантный очаг возбуждения в коре головного мозга, который будет способствовать торможению прежних очагов. В рамках религиозного или партийного культа новичок освобождается от постоянного сдерживания отрицательных эмоций, он разряжает этот эмоциональный заряд посредством агрессивных или аутоагрессивных действий.

Во-вторых, удовлетворяется **потребность в компенсации эмоционального голодания**. В условиях жизни в большом городе, при значимых переменах в жизни общества, на фоне

экономических, семейных и личных кризисов человек испытывает усиливающуюся потребность в эмоциональной подпитке. Эмоционально насыщенные межличностные отношения в группе, куда он вступил (в секте, криминальной группировке или партии), полностью удовлетворяют эту потребность.

В-третьих, удовлетворяется *потребность в общении*. Мегаполис, как ни странно, создаёт бешеный дефицит общения; вас никто не хочет слушать. Любая сплочённая группа (секта, криминальная группировка или партийная ячейка) способствует растворению индивидуального в групповом, общественном, и в кругу обрётённых единомышленников новичок *физически реально чувствует свою принадлежность к группе*, а потребность в общении удовлетворяет сверх меры.

В-четвёртых, удовлетворяется *потребность в самоутверждении*. Эта вполне нормальная человеческая потребность в группах (религиозных, криминальных, наркоманских, младопартийных) предстаёт гипертрофированно, в виде обострённого самолюбия. Реально низкий социальный статус человека отступает перед иллюзорной принадлежностью к группе «избранных, посвящённых», что для рядового новичка уже вполне достаточно. К тому же собственная иерархия сплочённой группы позволяет новичку в обозримом будущем стать младшим лидером, личным другом лидера, любимым учеником лидера, наставником новичков, лучшим проповедником-миссионером и т. д.

Исходя из перечисленных потребностей, удовлетворяемых принадлежностью к неформальной группе, становится особенно понятным, почему эти группы по составу преимущественно молодёжные. Молодость – время самоопределения, самоутверждения, повышенной потребности в общении с себе подобными. Неформальной группе обычно свойственны любимые молодёжью небольшой эпатаж, экзотичность, особый язык, некая скрытность, таинственность и т. п., и это привлекает не просто молодых, но *инфантильных личностей*, позволяя им жить в пространстве группового или самостоятельно созданного *мифа, лучшего для них, чем реальная жизнь*.

### *Качества лидера*

**Чтобы новички могли удовлетворить в группе перечисленные ранее потребности, лидер должен создать для этого условия и показать эталон поведения. Или скажем проще: чтобы новички получали, лидер должен давать; чтобы новички продвигались, лидер должен показать направление. Лидер демонстрирует личностные свойства, которые в небольшой степени копируют, но по большей части дополняют личностную характеристику рядового новичка.**

Что это за свойства?

- *Абсолютная уверенность в своей правоте* (честолюбие на грани психопатологии или даже за гранью).

- *Повышенная энергичность*, высокие волевые качества (гипербулия) с постоянной демонстрацией «внутренней силы».

- *Принятие всей ответственности на себя* в обмен на абсолютное подчинение (принятие на себя отцовской роли и наименование группы семьёй).

- *Хорошее владение языком и идеями массового сознания* (декларируемая лидером идея совпадает с невысказанными потребностями его реальной и потенциальной паствы, причём идея излагается языком паствы, что для рядового новичка сплошь и рядом имеет форму «личного озарения»).

### **Долгосрочное воспитание фанатиков**

Хорошо, человек заинтересовался вами, вы заинтересовались человеком; он подходит вам, вы подходите ему. Что дальше?

Дальше надо сделать его *фанатиком Идеи*. Фанатики – это *необходимый расходный материал* любого процесса, связанного с продвижением идей: религиозных, партийных, маркетинговых. Они действительно быстро расходуются, без них трудно обойтись, поэтому их

запас надо пополнять. Запас можно пополнять экстенсивно, за счёт притока новичков, и интенсивно, за счёт воспитания пришедших.

Чтобы воспитывать их быстро и экономно, лет 50 назад придумана и хорошо отработана технология «**промывания мозгов**». Она применялась в разных странах как методика работы с военнопленными и «внутренними врагами» в концлагерях и как методика воспитания политически выдержанной молодёжи в пионерских и комсомольских лагерях, и т. д. Состоит из простой суммы воздействий, приведённых в таблице.

Таблица 4. КОМПОНЕНТЫ ПРОПАГАНДИСТСКОГО «ПРОМЫВАНИЯ МОЗГОВ»

1. Изоляция (физическая и географическая).
2. Отторжение от привычной группы.
3. Управление информацией.
4. Монополия на время, в том числе:
  - изменение ритма и распорядка жизни;
  - ограничения в питании;
  - лишение ночного сна.
5. «Вымывание» прежней системы мировосприятия.
6. «Закладка» новой системы понятий и ценностей.
7. Полное подчинение.

Понятно, что применить технологию в концлагере достаточно просто, но как это делается в обыденной жизни?

Допустим, новичок заинтересовался *Идеей*, но колеблется в её полном принятии – никто не будет на этом настаивать, ему всего лишь порекомендуют прекратить общение со всеми окружавшими его ранее людьми. Родные, друзья, коллеги объявляются теперь чужими, любые проявления внимания с их стороны трактуются только отрицательно: как корыстные, меркантильные, вредительские. Даже проживая дома, всё свободное время новичок должен проводить в новой группе.

Напомню, что речь идёт о предварительно отобранных кандидатах: эмоциональных, внушаемых и в чём-то личностно несостоятельных. Попробуйте понять такого человека: он уже обдумывал свои многочисленные трудности, он уже не нашёл для себя решения, его переживания достаточно болезненны... Ему нужна только «точка кристаллизации» в виде **кого-то**, кто красиво излагает любую *Идею*. Если идея уже приходила в голову к этому индивиду, к нему приходит и чувство озарения: «я ждал мессию, и он пришёл!» И тогда человек **готов добровольно** уйти из привычного окружения и принять довольно жёсткие ограничения, строгую регламентацию своей жизни. Добровольность – это хитрая ловушка; ведь если бы ограничения были навязаны извне, человек бы сопротивлялся.

Пункт «**управление информацией**» подразумевает, что новый член группы никогда не останется один – его всё время будут окружать люди, трактующие все явления окружающего мира с позиций *Идеи*. Любые разговоры на бытовые темы, просмотр телепередач, слушание радио, чтение неодобренной литературы – запрещены. Пункт «**монополия на время**» означает, что свободного времени у новичка не останется – он всегда будет чем-то занят в группе (службу в армии никто из читателей не вспомнил?).

Распорядок дня новичка резко меняется: ранний подъем под любым предлогом, постоянная занятость в группе, время сна сокращается до 4–5 часов в сутки. Питание урежается до 1–2 раз в

день, тоже под любым предлогом (диета, необходимость сбросить лишний вес и т. п.), и обставляется какими-то ритуалами (строевой шаг, молитва, физические упражнения и т. п.). Пища углеводная: каши, пресные лепёшки, овощи, фрукты, картофель, сахар (безбелковая диета ослабляет как иммунитет в целом, так и сопротивляемость внушениям). Вся система перемены мировоззрения проходит в условиях жёсткого диктата «старших», полного подчинения и неотвратимого наказания для отступивших от правил, что существенно ускоряет усвоение *Идеи* новичком.

Добавьте к этому ежедневные общегрупповые ритуалы (религиозные или пропагандистские) и запрет на секс – и вот он, готовый фанатик, причём сформированный добровольно. Он будет автоматически «гасить» любую противоречащую *Идее* информацию на входе, до начала её осмысления. Он станет невосприимчивым к логическим противоречиям, его невозможно будет разубедить.

## Как остаться святым: резюме

Так вербуют и затем воспитывают не только на улице, посреди толпы, так делают и в Интернете (об этом я расскажу в следующей части книги). С этих несложных и внешне невинных шагов начинается отбор и подготовка будущих «героев» политической оппозиции и террористов-смертников. При наличии подходящего мистического учения или оппозиционной политической платформы (а имея высшее образование и/или способности от природы, таких учений и платформ можно в день придумывать штук по пять) создание армии фанатиков любого толка можно поставить на конвейер.

«А зачем это мне? – спросит законопослушный читатель. – Я не собираюсь выращивать ни террористов-смертников, ни партийных лидеров, я всё больше по торговле промышляю». А затем, отвечу я, что у вас есть маркетинг, который должен заниматься, помимо прочего, воспитанием лояльного покупателя и формированием ажиотажного спроса. И если в вашем арсенале воспитания потребителя не было описанных методик, то вам есть куда расти.

Так что воспитывайте лояльного потребителя на будущее, всего лишь согнав/заманив его в группы и соблюдая: а) **систему отбора новичков**; б) **демонстрацию лидерских свойств**; в) **удовлетворение психологических потребностей** социальных дезадаптантов. А в свободное от основной работы время **промывайте им мозги!**

## Часть II

### Потом был контекст

### Глава 5

### Экономим в рамках

Начинающие специалисты по НЛП обычно чересчур углубляются в *теорию* вопроса – настолько, что на практике у них получаются вещи совершенно невразумительные. Им кажется важным, чтобы в любом тексте содержались *все* положения, описанные в учебнике, и они забывают, что читать текст будет обычный человек, не обременённый познаниями в области НЛП и не способный оценить все универсальные квантификаторы, предикаты модальностей и прочие умные слова, включённые в простую рекламную листовку. И, что самое главное, этот обычный человек не имеет *обязанности* читать ваши тексты! Ему ваша листовка вообще не нужна, если уж быть совсем честным – вот и ответьте на вопрос: почему он всё-таки станет её читать?

Сам я на этот вопрос отвечу чуть дальше, а пока приведу пару примеров.

Пример номер один. В истории рекламы были случаи (не единственный случай!), когда отдельный рекламный продукт о товарах какой-то фирмы удостоивался наивысших наград на различных фестивалях, но счастья фирме это не приносило. Допустим, рекламный ролик о товаре фирмы получает «Grand Prix» на фестивале рекламы, а фирма к моменту получения награды разоряется. Вроде бы и сценарий великолепный, и исполнение выше всех похвал... Почему фирма-то разорилась? Потому, что *контекст* не учтён.

Пример номер два. Мой ребёнок однажды узнал, что холод в уличных тележках с мороженым обеспечивается сухим льдом (это замёрзший углекислый газ). И ребёнку срочно понадобился сухой лёд, как это обычно и бывает у детей: утром ему рассказали про сухой лёд – утром же

вынь да положи ему сухой лёд, он опыты делать будет с сухим льдом! Ребёнок попросил сухой лёд у пяти встреченных им подряд мороженщиков – и получил пять отказов.

Чего не учёл ребёнок? Правильно, он не учёл **контекст** просьбы. Я сказал ребёнку: «Не проси сухой лёд утром, мороженщику ещё целый день работать. Спрашивай в конце дня, тогда им больше на сегодня сухой лёд уже не нужен – охлаждать нечего, а завтра тележку новым льдом заправят». Сделана новая попытка, в результате на пять просьб получено четыре порции сухого льда (у пятого мороженщика лёд кончился).

Между прочим, сами дети при общении с родителями очень тщательно выбирают момент внушения. Раппорт с родителями присутствует у детей постоянно, и всё же дети не просят что-то важное для них просто так, с налёта, они выбирают момент родительского **благодушия**: когда родитель хотя бы чуть-чуть расслаблен, а в идеале ещё и находится в совсем добром расположении духа (сыт, пьян и т. д.).

Став взрослыми, мы делаем примерно то же самое, когда устраиваем деловые обеды – заложить основу для будущей сделки легче, если предварительно привести делового партнёра в благодушное состояние.

## Учитываем контекст, привлекая внимание

Может, это и грубовато прозвучит, но вот фраза, которую мне часто приходится говорить в ходе натаскивания учеников на решение конкретной задачи: «Нэлпер и идиот – **не** синонимы». Прежде чем создавать текст (гипнотический, внушающий, рекламный, пропагандистский), ответьте на вопрос: почему человек его прочитает? Что заставит человека прочитать ваше обращение?

Этот вопрос особенно актуален при работе в Интернете, где вас самого нет, а есть **только** ваш текст. Да, там есть и картинки, и видеоролики, но **текст первичен**. Нет живого собеседника и нет исходящей от него массы невербальных сигналов: вкрадчивый голос, мягкая улыбка, ленинский прищур глаз...

Впрочем, о меняющих сознание интервенциях в Интернете я расскажу дальше, а пока отвечу на свой же собственный вопрос: **человек прочтёт текст, если его внимание будет привлечено к тексту**. Как уже догадался вдумчивый читатель, гипноз – это не то, что вы думаете.

## Стопперы

Как-то раз на улице мне дали в руки рекламную листовку, и я её прочитал. Это была реклама какой-то стоматологической клиники, для меня на тот момент абсолютно неактуальная, но я её прочитал. Почему я её прочитал? Потому что она была напечатана на имитации купюры 5000 рублей.

Есть такое понятие: стоппер, чисто практический термин у рекламистов. Stopper, или eye-catcher, – фактор, который останавливает взгляд потребителя рекламы. Это и есть ответ на вопрос: «Почему человек вообще посмотрит в сторону рекламной продукции?»

Поскольку в политической рекламе и в торговой рекламе используются одни и те же технологии (баннеры, радио – и телереклама, газетная реклама и т. д.), у меня была возможность исследовать эффективность стопперов.<sup>[47]</sup> Чем я и занялся, составив классификацию, в которой расположил основные стопперы в порядке убывания их действенности.

**На первом месте** среди факторов, привлекающих внимание, стоит **любое движение в поле зрения**. Вот одно исследование: рядом друг с другом расположены два торговых ларька (совсем рядом, чуть ли не в метре друг от друга – если помните, в 90-е годы из таких ларьков чуть ли не улицы образовывались). Их оконные витрины оформлены светящимся шнуром из лампочек (его часто называют «дюралайт»). На одном ларьке освещение динамичное, огоньки движутся, а на другом освещение статичное, шнур ровно светится. К тому ларьку, где освещение динамичное, подходит в полтора раза больше покупателей, чем ко второму.

Почему? Потому, что движение в поле зрения – это эволюционно обусловленный фактор для привлечения произвольного внимания. Движение означает либо возможную опасность, либо возможную добычу, поэтому мы запрограммированы **реагировать на динамические перемены в поле зрения**. Те, кто не реагировал, вымерли в ходе эволюции, поэтому мы всегда невольно

посмотрим туда, где что-то движется. Если человек идёт через центр какого-то зала, то ему кажется, что все на него смотрят, – но ему не кажется, все на него действительно смотрят, потому что он *движется*.

То есть любая динамичная реклама лучше, чем статичная: в смысле привлечения внимания и увеличения числа просмотров (при прочих равных условиях, конечно). Можете поставить эксперимент над собой – и вы поймёте, что непроизвольно идёте туда, где огоньки *бегают*. Вот и я при помощи огоньков дюралайта завлекал людей на выставках в такие закутки, куда иначе люди никогда бы не пошли.

*На втором месте* моей классификации – *обнажённая женская натура*. Совершенно непонятно, почему обнажённая натура должна быть именно женской, но она привлекает и женское внимание, и мужское. Да, добавлю: обнажённая натура или её элементы. Необязательно показывать в рекламе полностью обнажённую фигуру целиком: можно показать часть фигуры либо можно использовать обтягивающую одежду (вплоть до латекса), прозрачную одежду.











*На третьем и четвёртом местах* (с незначительной разницей) находятся две группы образов: *дети* и *деньги*.

К пункту «дети» я должен сделать примечание: согласно законам о рекламе, детские образы можно использовать только в рекламе товаров, предназначенных для детей. Так вот, мы с одним творческим коллективом выяснили, что изображение детёнышей животных точно так же привлекает внимание, как и изображение человеческих детей.

Деньги в качестве стоппера – здесь не обязательно использовать образ тех реальных денег, которыми каждый день расплачивается обычный человек; они могут быть деньгами другой страны, фантастическими или несуществующими. Есть некий набор компонентов изображения, который позволяет нам идентифицировать бумаги как *ценные*: большое количество тонких, буквально волосяных, по-особому извивающихся параллельных линий; специфические узоры на пересечении тонких линий; особый рельеф; водяные знаки. Даже если мы никогда в жизни не видели какую-то валюту и не знаем язык, на котором сделаны надписи, мы всё же говорим: «Это – *деньги*», и их изображение тоже привлекает наше произвольное внимание.



## Марксизм – не догма, а руководство к действию

- Мама, кто такой Карл Маркс?
  - Ученый. Экономист.
  - Как наша тётя Циля?
  - Нет, наша тётя Циля – старший экономист.
- © фольклор.

Вы – люди сугубо практические, и в этом месте вы спросите меня: да, всё это, конечно, интересно, но какой выход эти теоретические выкладки дают на практике? В чём будет состоять наша выгода, когда (и если) мы начнём подстраиваться к массовому сознанию по описываемым правилам? И я вам отвечу; да, разумеется, я отвечу вам: «Прочитайте заголовок выше. Даже по поводу величайшей экономической и философской теории современности один из величайших умов той же современности сказал, что это – не догма, а руководство к действию. Неужели про НЛП я скажу что-то другое?»<sup>[48]</sup>

Одна из задач, которую мне однажды довелось решить, состояла в том, чтобы изменить текст на продающем сайте...

Нет, на самом деле задача была иной, просто мне её так сформулировали: *надо изменить текст на сайте*. В реальности же надо было привлечь клиентов в офис компании.

Условия задачи: московская фирма что-то продаёт, а хочет продавать ещё больше. Был (он и сейчас есть) продающий сайт – хороший, удобный для клиентов, весьма успешный в смысле продаж. Клиенты с удовольствием просматривали его, звонили по указанным телефонам, писали на указанную электронную почту, оставляли заказы – но сами в офис не приезжали. А начальство захотело, чтобы они лично приезжали в офис, потому что начальство вознамерилось показать им на пальцах свою клиентоориентированность и увеличить лояльность клиентов к фирме. Для этого начальство пожелало установить личные контакты с клиентами – и в итоге выйти уже на VIP-клиентов, увеличив объёмы продаж в разы. И удобнее же устанавливать личные контакты, если клиенты приезжают к начальству, а не наоборот – ведь правда?

Чтобы решить эту задачу, я даже не стал писать новый текст – я поправил уже существующий, сделав его *подстрочным*, исходящим из модели мира клиента (с учётом *контекста*). Прямых гипнотических внушений там, считай, и не было почти – я просто поправил текст, и клиенты поехали лично. Начальство осталось немного недовольным: фирма не справилась с потоком клиентов. Пришлось создать новый отдел, нанимать персонал, чтобы через полгода открыть дополнительно девять офисов в Москве...

### *Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Если уж на то пошло, ведьмы – тоже люди. Мы не являемся бесплотными, фосфоресцирующими белым светом существами, мы не живём в блаженном состоянии астрального счастья. Мы смеёмся, плачем, страдаем. Мы должны знать, как жить. Мы должны уметь жить в земном мире, а не между небом и землей.<sup>[49]</sup>

Решая задачи присоединения к индивидуальному, групповому или массовому мышлению, учитывайте *контекст* вашего общения и будьте экономны в своих внушающих воздействиях. Вы подстроились к группе или к массе? Вы построили раппорт посредством текста?

Но люди не читают тексты, люди читают *заголовки*. И подзаголовки. И подписи к фотографиям. И надписи в «пузырях» из комиксов. Поэтому экономно внедрять основные тезисы внушения в личное или массовое сознание следует через заголовки...

## **Глава 6**

### **Подсказки о ведении**

На пороге – сосед Дима. С вопросом:

– Алексей, а почему вы не спрашиваете, как завёлся автомобиль?

– Дима! Что случилось, как завёлся автомобиль?

– Автомобиль завёлся с первого раза! Спасибо, что вы поинтересовались!

© *Алексей Дериев, «Купи меня», Новосибирск, 1997 г.*

Разумеется, успешное воздействие внушающего текста не исчерпывается одной только подстройкой, пусть и качественной. После создания раппорта нужно клиента куда-то вести – куда-то к вашей конечной цели.

И если бы я хотел ранжировать компоненты гипнотического вмешательства, как-то распределить их по степени важности, то на первое место я бы поставил *контекст*, в котором даётся внушение. Это уже было здесь сказано, и я это, собственно, уже делал и делаю:

позаботьтесь о том, чтобы ваше внушение было для клиента **комфортным**. Пусть клиенту будет удобно вас видеть, слышать, чувствовать, воспринимать.

И не давите на гипнотика (читай, на клиента), не форсируйте внушение, **дайте человеку время** для изменения под влиянием вашего внушения. Усилия начинающих нэлперов (особенно в сочетании с их щенячьим восторгом от действительности только что познанных ими методик) вызывают лично у меня такую живую картинку: вы не просто дали клиенту таблетку, но и тут же начали с энтузиазмом пропихивать её в желудок! Не надо этого делать, конечно. Простите, отвлекся...

А на второе место я бы поставил улавливание внимания: **привлеките и удержите внимание** клиента, иначе он просто не примет ваш внушающий сигнал.

Промежуточной – но стратегически важной – ступенькой в ведении гипнотика представляется мне отношение автора рекламных и пропагандистских текстов к ним в целом как к терапевтическим (меняющим) метафорам, структуру которых я описал в первой книге. Это значит, что в рекламные и пропагандистские тексты следует, помимо прочего, включать **инструкции** читателю: как ему каждый конкретный текст надо воспринимать, как он должен на текст реагировать.

Например, в торговой рекламе недостаточно просто выдвинуть условный лозунг: «Это – хорошая вещь!»; а надо выдать примерно такую текстовую конструкцию: «Когда я вижу (*слышу, ощущаю, держу в руках*) этот товар, у меня сердце бьётся чаще, я начинаю чаще дышать, мои глаза расширяются, я продолжаю с восторгом смотреть на этот продукт и у меня подрагивают руки от нетерпения немедленно обладать им!» – и тому подобное.

Историческая иллюстрация к этому положению – знаменитая фраза «когда я слышу слово культура, моя рука тянется к пистолету».<sup>[50]</sup> Это как раз и есть предложенное пропагандистом читателю краткое описание его, читателя, реакции на пропагандистский текст (вместе с самим пропагандистским тезисом).

Впрочем, есть и более хитрые шаблоны обращения с сознанием масс, я про них сейчас расскажу.

## **AIDA: формула продажи и обмана**

### *Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Ведьмы, работающие в торговле, часто кладут в свои кассовые аппараты зёрна горчицы, чтобы они принесли им деньги. Можете носить несколько таких зёрен в своём бумажнике.<sup>[51]</sup>

Как продать человеку ненужный товар, вы никогда не задумывались? А между тем этому посвящена целая наука под названием «Поведение потребителей». Есть у неё свои колледжи и учебники, экзамены и дипломные работы; есть свои профессора и магистры. Продавец ненужного – тонкий психолог, хотя чаще всего применяет достаточно толстые приёмы.

Обычно в продажах используют базовый шаблон «AIDA». Это не женское имя, это аббревиатура из английских слов Attention, Interest, Desire, Action – Внимание, Интерес, Намерение, Действие. Раскладывается шаблон на составляющие совсем просто: **действие** – это покупка, а для того, чтобы человек сделал покупку, надо предварительно сформировать у него **намерение** что-то купить, для чего, в свою очередь, следует привлечь **внимание** покупателя и вызвать у него **интерес** к товару.

Как привлекают внимание? В столовых самообслуживания, например, где вы сами набираете на поднос еду с прилавка, *на самом первом прилавке* поставят десерт, затем – салаты. И то, и другое выглядит красиво, издаёт приятные запахи и возбуждает аппетит. Правда, и тем, и другим не наешься, а посетитель столовой всё равно собирался взять первое и второе блюдо – но к первому прилавку он подошёл голодным, поэтому купил лишнее, то, что он не съест.

В магазине привлекают внимание покупателя самой выкладкой товара. То, что находится на полках на уровне глаз взрослого человека, и есть то, что ему хотят продать; там же будут находиться товары со скидкой. Детей спровоцируют на покупку уже перед кассой, где стеллажи устроены иначе – они предназначены для детских глаз, товар на них лежит ниже. Взрослый

постесняется спорить с ребёнком о покупке в присутствии очереди, да и лежат на полках мелочи (крупные конфеты, мелкие шоколадки, жевательная резинка) – значит, покупка будет совершена.

Есть и другие способы привлечь внимание: яркие выносные рекламные ценники на стеллях (воблеры), выкладка мелкого товара «навалом», цветные ценники...

Почему они цветные, кстати (чаще всего жёлтые, красные, оранжевые)? Во-первых, сочетание цветов «чёрный по жёлтому» лучше всего читается и видно издалека; именно поэтому его используют в дорожных знаках и разметке, чтобы обозначить трудные и потенциально опасные участки. Во-вторых, в магазине цветной ценник не только привлекает внимание, но и формирует условный рефлекс «самое выгодное – здесь». Иногда и выгоды-то никакой нет, скидка на товар отсутствует, цена прежняя... Но, если условный рефлекс сформирован, люди тянутся к цветным ценникам и покупают товар по инерции, неосознанно считая свою покупку выгодной. Жадность – это универсальный фактор; якобы крупная скидка и якобы низкая цена всегда вызывает интерес к товару.

В магазинах для рекламных ценников чаще используют жёлтый цвет, но встречаются и оранжевый, и красный. По символике цвета оранжевый, по сравнению с жёлтым, несёт некую долю агрессивности, нападения, а красный – это уже явная агрессия. Чёрный шрифт на оранжевом фоне тоже хорошо различим издалека, а вот на красном – режет глаз. Есть специальные исследования на тему символики цвета и формы, желающие их найдут.<sup>[52]</sup>

Мы с вами сейчас отправимся дальше, по направлению к гипнозу, но вы же всё равно спросите: как *противостоять* подобным манипуляциям продавца? Ответ есть.

Во-первых, ходите в магазин сытым: обычно в супермаркетах есть отделы выпечки и прилавки с курицей-гриль, запах еды из этих отделов разносится по всему залу и провоцирует голод – и ненужную покупку.

Во-вторых, заходить в магазин следует именно за тем, что вам **нужно** купить, избегая долгих перемещений по торговому залу. Пришли за хлебом – идите в хлебный отдел, пришли за молоком – в молочный. Заметьте, что выкладка товара как раз провоцирует путешествие покупателя через весь зал, потому что самые нужные товары (хлеб, молоко) находятся в конце зала.

## AIDA: формула рекламы и политики

Как строится реклама товара? Привлечение внимания к товару – процесс запоминания торговой марки – решение потребителя попробовать – продажа товара с раскрученной (уже известной потребителю) маркой.

Как делается «звезда» в шоу-бизнесе? Скандал (привлечение внимания) – запоминание клипа и исполнителя и интерес к ним – намерение (сознательное или бессознательное) слушать иногда эти мелодии – продажа компакт-дисков.

Как делается политик? Та же известная нам теперь схема: привлечение внимания – интерес к политической идее и запоминание идеи – намерение воплотить её в жизнь – действие (вовлечение в работу многих добровольных помощников и выборы политика, выдвинувшего идею). Или другими словами: ярко/заметно пришёл – заинтересовал – запомнили и готовы быть рядом – действуют.

Что в политике, что в маркетинге схема одна: товар выводится на рынок с яркой рекламой – эта реклама шаблонизируется (иначе говоря, её клише входит в сознание избирателя: если «свежее решение», то «Ментос» и никак иначе), жёстко запоминается – и затем закрепляется наличием товарного ассортимента (или наличием множества политических идей, высказываний, инициатив) и с помощью дополнительных рекламных приёмов.

Политик точно так же, как и товар, «выходит на рынок», где, если он сумел привлечь к себе внимание, формируется интерес к нему со стороны будущих избирателей. Следующий шаг: запоминание его публикой, в процессе запоминания политик неустанно мелькает в СМИ. После того как политика запомнили, нужно закрепить эффект. Следующий этап продвижения политика (побуждение избирателей к голосованию) начинается накануне выборной кампании, когда у политика в руках остаётся самое действенное оружие – предвыборные обещания.

Важнейший фактор реализации шаблона AIDA в политике (как и в гипнозе, собственно) – предельная *серьёзность* исполнителя. Какую бы нелепую на первый взгляд политическую идею

вы ни выдвинули, насколько бы она ни оказалась впоследствии бредовой, валять дурака надо со всей серьёзностью и до конца кампании.

Помню, в 2009 году мой тогдашний клиент выпустил постановление о запрете финансово-экономического кризиса на территории отдельно взятого района. Нет, называлось оно иначе, да и смысл у него был вполне разумный, но восприняли его именно так: товарищ Такойто Сякойтович *запретил на территории возглавляемого им района экономический кризис*. Разумеется, постановление заинтересовало журналистов, они кинулись за разъяснениями (напомню, смысл у постановления был вполне разумным, и давать разъяснения было тогда крайне выгодно) – но... Мой клиент поговорил с представителями трёх федеральных СМИ (четвёртой была западногерманская газета «Зюддойче Цайтунг») – и перестал давать интервью. Напрочь. Наотрез. От слова «совсем».

Жалею об этом до сих пор, всё-таки не каждый день придумываются идеи с таким широким размахом. В 2008 году, например, я, ради продвижения одной фирмы в сфере ЖКХ, запустил в эфир чемпионат по игре в нарды на приз Берии. Всё было честно, у меня действительно был тогда хороший знакомый по фамилии Берия (может, даже родственник тому самому), и на такой знаковый чемпионат тоже должны были клюнуть журналисты, но... Внезапно начался грузино-абхазский вооружённый конфликт, и проект не пошёл. То есть чемпионат состоялся, но писать о нём почти никто не стал.

Чего я не смог предугадать? Правильно, о мой вдумчивый читатель: меня подвёл изменившийся *контекст*. Начало войны я совсем не мог предсказать, я не бабушка Ванга.

Правда, изменившийся контекст не одного меня подводит. В одной из политических кампаний очень молодой и технически подкованный выборный штаб решил разместить призыв голосовать за кандидата на светодиодной ленте в виде бегущей строки. В целом красиво, динамичненько этак: лента крепится на заднее стекло автобусов, которые ходят по маршрутам избирательного округа, и на машины штабистов и добровольцев. Динамичная надпись привлекает внимание, автобус всё время в дороге, охват избирателей – да просто бешеный! Закупили 50 таких световых табло, после чего выяснилось, что автобусов по нужным маршрутам ходит всего 10, а машин у штабистов и волонтеров всего 5. И тут... сюрприз – в студию! Владельцы автобусного парка отказались размещать предвыборную рекламу.

«Эх, – говорили потом молодые штабисты, – какая роскошная была *фишка!*» Куда они потом засунули светодиодные ленты, мне неизвестно... *Фишка*, говорите? Старый умный Сергей Анатольевич мог бы сказать, если бы его спросили, что информационная и политическая кампания фишками не делается, фишками делается КВН. А *гипноз – это не то, что вы думаете*, я говорил уже, нет?

## AIDA: формула гипноза

Никто и никогда не рассматривал гипнотические процедуры с позиции шаблона AIDA, я буду первым. И вообще, я, похоже, опережаю своё время – не столько направлением исследований, сколько находками, полученными по пути к совсем другим исследованиям. Это хреново, товарищи, – как и всякому опередившему своё время, мне придётся помирать под забором в нищете, чего так хотелось моей первой жене... (*Автор демонически хохочет.*)

Итак, про шаблон. Шаг первый в любой гипнотической интервенции: *получите всё внимание клиента* или хотя бы наибольшую часть этого внимания. Шаг второй: *возбудите интерес к тому, что вы говорите*. Шаг третий: вызовите *намерение перейти в другое состояние сознания*. Бизнесмены называют это «продать встречу до встречи», а мои дети говорили: «Вот апельсин. *Сейчас я его есть буду!*» Да, намерение и предвкушение – это в данном случае одно и то же. Шаг четвёртый: *разрешите клиенту перейти в гипнотическое состояние*. Именно так: не приказывайте, но разрешите.

Первые шаги – получить внимание и интерес – вовсе не означают, что вокруг вас должна быть гробовая тишина и абсолютный покой – нет, вы можете получить всё внимание партнёра, клиента, собеседника среди шумного бала, случайно, под звуки перфоратора, в металлургическом цеху. Вы получите его внимание и интерес, если окажетесь самым внимательным и интересным в его окружении, только и всего.

Внимание и интерес собеседника начинаются там, где начинается сам собеседник. Правило простое, его сформулировал еще Дейл Карнеги: говорите с человеком о нём самом.<sup>[53]</sup> Я бы добавил к этому правилу такой пункт-акцент: больше слушайте, чем говорите, тогда ваши слова приобретут особый вес. А моя матушка в детстве сделала мне подарок, наиважнейшее дополнение к правилу Карнеги. Она говорила: «Помолчи, за умного сойдёшь!» Как в воду глядела...

И вы тут же спросите: а как говорить о человеке, с которым я увиделся впервые в жизни и с которым до этого не был знаком? Что для него окажется интересным, **о чём** я с ним буду говорить? Я же его совсем не знаю!

Этот вопрос я легко парирую встречным вопросом: а как же гипнотизёр (доктор Горин, например) ухитряется разговаривать с огромными аудиториями, в которых каждый считает, что я обращаюсь именно к нему и рассуждаю исключительно о его личных и тщательно скрываемых проблемах? И тут же дам ответ: я делаю то, что называю термином **«массаж болевых точек аудитории»**.

Есть универсальные темы для начала подобных разговоров. Именно при затрагивании этих тем внимание полностью переключается на говорящего – на **вас**. Это и есть массаж болевых точек. Вот эти темы:

- деньги и их нехватка (такой разговор даже Рокфеллер охотно поддержит);
- отношения мужчин и женщин (все мы – либо те, либо другие и друг друга не особо хорошо понимаем);
- отношения родителей и детей (опять же, мы – либо те, либо другие).

Первую из перечисленных тем я долго считал русской народной – под влиянием строки Владимира Высоцкого «у них денег куры не клюют, а у нас на водку не хватает». Потом понял, что она всемирная народная, так как в 1980 году Рональд Рейган стал президентом США с предвыборным слоганом **«Вы сегодня живёте лучше, чем 4 года назад?»**. Народ решил, что при президенте Джимми Картере он стал жить хуже, и Рейган выиграл. Вторую и третью темы я даже комментировать не буду – просто попробуйте. Затроньте их в любом нейтральном разговоре и оцените полученную реакцию.

Есть ещё одна достаточно универсальная тема – личное здоровье. Правда, её удобно поднимать, если вы решили навести порчу на собеседника. Делается это примерно так... Я сейчас приведу тот вариант, который однажды применили ко мне.

Опаздываю на встречу, тороплюсь, последние метры практически бегу, появляюсь запыхавшийся и с испариной на лбу. Собеседник внимательно на меня смотрит и очень проникновенным голосом, вдумчиво и с расстановкой спрашивает: **«А чего запыхался-то? *Может, с сердцем что-то?*»**

Сразу же дарю защиту от таких манипуляций: с собеседником надо, не раздумывая ни секунды, согласиться (что я и сделал тогда): **«Да, что-то с сердцем»**. Если хоть на пару секунд запоздаете, потом месяц не избавитесь от мысли: а что же такого случилось у вас с сердцем?

## Отвлекаемся на терапию

Мне до сих пор легче рассуждать о психотерапевтическом применении гипноза, хотя от терапии я отошёл уже достаточно давно. Импринтинг, знаете ли, запечатление первого увиденного образа...

Так вот, однажды, ещё на заре врачебной карьеры я обнаружил, что в среднем на одного пришедшего в мой гипнотарий мужчину приходится две-три женщины. Такой гендерный дисбаланс меня остро заинтриговал, и я поставил перед собой вопрос: **зачем мужчины и женщины в принципе обращаются к психотерапевту?** Недели две я занимался тем, что – вместе с терапией и вместо терапии – искал ответ. И я его нашёл!

Мужчина приходит, чтобы **решить проблему**. Более того, самим фактом своего обращения к врачу мужчина признаёт, что сам он проблему решить не может: он пытался, он старался, у него не получилось. Поэтому само обращение к стороннему специалисту заставляет мужчину принять подчинённую роль – и работать с ним поэтому становится проще. Далее следует ряд условий, которые надо исполнить, чтобы тебя признали хорошим специалистом: мужскую проблему надо

решить так, чтобы не больно, не долго, не горько и не жевать. Быстрое решение – вот мужской критерий успешного врачебного вмешательства.

Женщина приходит не для этого, и боже вас упаси сразу решать её проблему – она и сама знает, как её решить. Женщина пришла, чтобы:

- А. **Выговориться**. Во-первых, женщины часами готовы рассказывать, что их никто не слушает. Во-вторых, даже близкой подруге женщина далеко не обо всём готова рассказать, а я гарантированно связан обетом молчания.

- Б. Ей нужна (умное слово такое) **деанонимизация**. Пациентка привыкла, что дома у неё есть имя и роль: мать, дочь, жена, сестра, невестка, тёща, золовка и т. д. На работе у неё тоже есть имя-отчество и должность: ведущий специалист, начальник отдела, ткачиха, повариха и т. д. Причём, помимо формальной функции, есть еще и социальная роль: женщина с трудной судьбой, жена алкоголика, лучший нарезчик салатов и т. д. Но между домом и работой она анонимна: никто, бегущий по переходам метро среди таких же статистов. Непорядочек, неаккуратненько – и ко мне в кабинет она приходит, чтобы и здесь получить имя и функцию для промежутка между домом и работой.

Это в чём-то похоже на обряд инициации: имя и роль для пребывания в толпе ей может дать либо священник, либо психотерапевт.

- В. Теперь самое главное, решение проблемы. Женщина приходит, чтобы я **одобрил то решение, которое она уже приняла**.

Когда я это понял, мне стало очень легко работать. С мужчинами я по-прежнему решал их проблемы, но теперь уже не искал точных формулировок для лечебных внушений по поводу *женских* проблем. Всем женщинам я говорил на прощание одну и ту же гипнотическую инструкцию: **ступай и больше не греш!** Знаете, им *очень* помогало. А гипноз – это не то, что вы думаете...

### **Формула массового гипноза**

Здесь нужно сразу разделить разные понятия: массовое внушение и массовый гипноз. Внушить массе какую-то идею, убеждение не сложнее, чем эту же массу загипнотизировать, но времени уходит больше. А с массовым гипнозом трудностей по времени нет: покажите массам, как реагирует (читай, **должен** реагировать) на гипнотические внушения один человек – и у него в изобилии найдутся подражатели. Лучше именно **показать**, а не рассказывать: наглядно, на видео. Но можно и описать желательную для вас реакцию в тексте.

Примерно это происходило в СССР на телевизионных сеансах Анатолия Михайловича Кашиповского. Там ещё и про чудеса рассказывали: седые волосы темнеют, дескать, а рубцы как раз рассасываются, ну и мёртвые из гробов восстают, опять же... Впрочем, нет, мертвые – это не у него, это кто-то другой воскрешал.

Что такое «чудо» с точки зрения математики? Чудо – это событие с вероятностью 1/1 000 000, одно на миллион. Но в СССР в те годы проживало 200 миллионов человек, и все они смотрели телесеансы – значит, мы можем получить 200 чудес после каждого сеанса просто по теории вероятности.

### **Другие формулы массового внушения**

Пропаганда – это монолог, который ищет не ответа, но эха.

**Уистен Хью Оден**

В массовом внушении самое главное – временной фактор и административный ресурс.

Информационные кампании по глубокому изменению убеждений и предубеждений в массовом сознании планируются как минимум на 20 лет (оптимум – 40–50 лет), и все эти 20 лет рука, лежащая на кнопке «старт», не должна дрожать. Тогда через 20 лет подрастёт новое поколение, которое будет воспринимать как норму то, что родители считали ересью и непристойностью; тогда можно будет выбрать чернокожего президента США, а англиканская церковь будет освящать гомосексуальные браки.

Много времени – это понятно, скажете вы, но при чём тут административный ресурс? А при том, что для изменения установок массового сознания не столь важно, *как*, в каком направлении люди будут обсуждать предложенные им темы, поддерживать или осуждать их. Главное – *что именно* люди будут обсуждать, какой набор тем и тезисов будет на уме и языке у народных масс. А набор этот, как вы сами понимаете, ежедневно задаёт тот, кто держит руку на кнопке.

О важности факторов времени и повторности воздействия я уже говорил в первой книге, когда описывал индивидуальные гипнотические сеансы, один на один. Как гласит американская поговорка, «кнутом можно загнать лошадь в реку, но кнутом нельзя заставить её напиться» – так мы же никуда не торопимся, нам этого и не надо; лошадь рано или поздно напьётся сама, когда её посетит жажда! Как говорил Милтон Эриксон, «загипнотизировать человека очень легко: надо сказать ему *«спите!»* – и подождать достаточно долго...».<sup>[54]</sup>

Следующим по важности фактором следует считать *механизм постепенных уступок*. Революционные перемены людям не нужны, люди их не принимают, сопротивляются, а вот поступиться в мелочах готовы, да и не заметят этих мелочей. Обычно этот механизм называют *«синдром лягушки в кипятке»*. В основе названия лежит научный эксперимент, якобы реально проводившийся в XIX веке: если лягушку поместить в кипяток, то она выпрыгнет и убежит, но если её поместить в холодную воду, которую будут медленно нагревать, то лягушка не воспримет опасность и сварится, сама того не заметив.

Технология, которая используется для запуска механизма постепенных уступок, известна под названием *«окна Овертона»*.<sup>[55]</sup> Суть технологии в том, что в массовом сознании любая самая дикая идея может быть проведена от абсолютно невыносимой и непристойной к действующей норме (или варианту нормы) всего за 6 ступеней при помощи общественного обсуждения. Ступени такие: невыносимые идеи – радикальные – приемлемые – разумные – стандартные – действующая норма.

Я не буду подробно останавливаться на этой технологии, она сейчас в моде, о ней есть масса популярных публикаций, загляните в Интернет. Я думаю немного о другом... Нет, я вообще ни о чём не думаю и вопросов не задаю, просто я замечаю мелочи. В отличие от той хрестоматийной лягушки я, наверное, стал чувствовать повышение температуры на один градус.

На заре советской власти, если на плакате изображали семью, то в ней было трое детей. В 60-е годы на семейном плакате осталось двое детей. В наше время – один или ни одного. Демографическая справка: для простого воспроизводства населения (численность населения в стране неизменна) необходимо, чтобы в семье было в среднем 2.2 ребёнка; для расширенного воспроизводства (население страны растёт) – 2.8. Если нормой для общественного сознания становится наличие одного ребёнка в семье, коренное население вымирает. Интересно, почему из политической риторики уже пару лет назад напрочь исчезло слово «русский»? Наверное, случайно совпало...

Другие мелочи, ещё плюс полградуса температуры в кастрюле: вот, например, в моду вошла неопрятность в одежде, в причёске, в поведении. А неопрятность с точки зрения психиатра в приёмном покое больницы – первейший признак психического заболевания...

Остановлюсь на этом, не люблю обсуждать слишком масштабные темы. Воистину, некоторые современные находки информационной политики, *кажется*, придумывает и претворяет в жизнь непосредственно Князь тьмы. Сам враг рода человеческого, без посредников.

Впрочем, возможно, так только *кажется*: ведь вопреки многим слухам обо мне, я так и не знаком с этим Князем, никто нас друг другу не представлял. Увы, мой двойник из сплетен живёт гораздо более интересной жизнью, чем я. Особенно если учесть, что половину этих сплетен придумал я сам...

### *Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

На вашем алтаре всегда должен стоять защитный отвар.

Для приготовления отвара я использую следующие ингредиенты: 2–4 чашки родниковой воды, 1 столовая ложка железных опилок, 1 чайная ложка вербены, 2 столовые ложки морской соли, 2 столовые ложки мирры, 2 столовые ложки ладана, 1 щепотка волчьей шерсти, снятой с живого, линяющего волка.<sup>[56]</sup>

## Часть III

## Интервенции в Интернете

Что можно сказать о меняющих сознание интервенциях в Интернете? Они, разумеется, значительно отличаются от терапевтических и иных интервенций в реальной жизни, и изменённое состояние сознания там качественно иное. Не лучше и не хуже, не глубже и не поверхностнее – просто иное. В привычных нам гипнотических грациях можно было бы назвать его сосредоточенностью и вовлечённостью. Но с ним тоже можно успешно работать – так же, как если бы вы работали с живыми людьми.

В ходе виртуального общения вы не увидите гипнотических трансов – просто потому, что вы *вообще не видите своего собеседника*. Вы не получаете мгновенную обратную связь, поэтому всегда в той или иной степени *угадываете* последствия вашего вмешательства (выражаясь умными словами, вашей интервенции). Тем не менее вы можете твёрдо рассчитывать, что вызовете радость и интерес, злость и агрессию, зачарованность и сексуальное возбуждение... Да много что можно там вызвать, и успешно работать с этими состояниями тоже можно – точно так же, как если бы вы работали с мгновенной обратной связью.

К слову, невозможность мгновенно получить обратную связь (например, получить в лоб в ответ на неосторожно сказанное слово) *очень портит людей* в интернет-общении...

В 2004 году я прочитал в каком-то сетевом издании статью в жанре «фильм ужасов». Автор гневно осуждал интернет-общение как таковое – невзирая на то, что сам написал своё творение именно для распространения в Сети, – и призывал ввести существенные ограничения для свободы слова в Интернете.

Но центральным эпизодом для запугивания вдумчивых читателей был пример, в который я всё-таки готов поверить (давно живу, многое видал): некий неискушённый пользователь Интернета лет 30 от роду зашёл на городской форум, провёл там в чате полчаса и покончил с собой. Если вы знакомы с шаблонами информационных войн,<sup>[57]</sup> то действительно ничего нереального или фантастического в статье не нашли бы.

К сожалению, некоторые вещи из арсенала интернет-манипуляций можно показать только в самом Интернете, в книге это не опишешь (или я не знаю, как это сделать). Наверное, со временем я создам какой-то обучающий ресурс, и на сайте [www.goin.su](http://www.goin.su) об этом будет сказано, а пока, увы... Дитя застоя. То, что можно рассказать в книге, расскажу.

## Глава 7

### Азбука виртуальных манипуляций

#### Виртуальное общение: текст

В Интернете нет невербального оформления речи, там есть *только* ваш текст. Там не видно, с какой интонацией и с каким выражением лица вы произнесли фразу, какие жесты при этом изобразили – там есть только *написанная вами фраза*. Нет, картинки и видеоролики в таком общении тоже есть, но невербальную окраску обыденной речи вы ими передать не сможете, даже не пытайтесь.

Отсюда проистекает **правило интернет-общения № 1:**

Если вас можно понять неправильно, вас поймут неправильно. Если вас невозможно понять неправильно, вас всё равно поймут неправильно.

– Как это может быть? – спросите вы. Да очень просто.

Предположим, вы написали: «**Мы с вами делаем это к такому-то числу. Понятно?**» Вам отвечают: «Понятно».

Вы сидите довольный какое-то время. Наступает такое-то число. Ничего не сделано.

Вы спрашиваете: «Почему не сделано?»

И получаете три варианта ответа:

А. «Я думал, что это сделаешь **ты**, а не **мы**».

Б. «Я думал, что это **делается само**, а мы только наблюдаем, чтобы оно **сделалось**».

В. «Я думал, что мы делаем **то**, а не **это**».

В повседневной жизни взаимное непонимание тоже присутствует, конечно. Вот совсем краткий пример: «Ты меня любишь? Почему ты ответил не сразу? На мои вопросы можно не отвечать, да? Я для тебя бессловесное существо, да? Я для тебя собака? Мама, он меня сукой

обозвал!» И всё же в реальном, а не виртуальном общении можно повторить всё сообщение или его часть, можно подчеркнуть что-то важное взглядом, жестом, интонацией, и если что-то сказано, а потом записано, то вероятность правильного понимания написанного значительно выше, чем если нечто просто написано в интернет-общении.

Таким образом, ваш **текст и первичен, и окончателен** в оценке вашего воздействия, поскольку инструкции (гипнотические или для логического осознания) вы передаёте именно текстом, но **контекст** вашего воздействия или общения – та рамочка, то обрамление, которыми вы оформляете виртуальное общение, – тоже крайне важен.

И всё же чем проще и однозначнее ваш текст, тем он понятнее и действеннее. Поэтому пишите для пользователей Интернета так же, как писали бы для слегка дебильных детей, в глубине души желающих быть послушными: подлежащее, сказуемое, изредка определение, и боже упаси, никаких деепричастных оборотов и вводных конструкций, никаких сложносочинённых и сложноподчинённых предложений. И пусть вас не смущает, что читателями могут оказаться люди с двумя высшими образованиями – они вообще ничего не понимают (я точно знаю, я сам такой). Руководствуйтесь следующим принципом: написанное для дебила поймёт и академик, а вот обратное неверно.

Есть такой показатель при оценке текста, «**уровень образования**», он показывает, на какого читателя рассчитана сложность текста. Ваш максимум при составлении текста – уровень ученика 8-го класса. Ваш оптимум – уровень ученика 4–6-го класса, ваша конечная цель – уровень ученика 3–4-го класса.

Ваш идеал: «Мама мыла раму».

## Виртуальное общение: контекст

Партия – рука миллионопалая, сжатая в один громящий кулак.

© **Владимир Владимирович (Маяковский, конечно. Поэма «Владимир Ильич Ленин»)**

Контекст вашего воздействия крайне важен, повторюсь. К примеру, для повышения известности и популярности информационного интернет-ресурса (далее я буду использовать термин «*продвижение*») гипнотические техники могут оказаться совершенно не нужными, всё решает контекст общения.

И не только для продвижения ресурса в Интернете он важен, конечно. У политтехнологов есть особый термин – **отработка контекста**. Перед выборами новой власти в регионе в массовое сознание сначала забрасывают мысль **о фоне**, на котором будет проходить выборная кампания. Фоном становится обсуждение некоторых весьма общих вопросов, помещаемых в одну рамочку: то ли вокруг всё хорошо и надо сделать ещё лучше, оставив прежнюю власть; то ли кругом всё плохо и надо сделать ещё хуже, выбрав новую власть? *Шутка. Дебильные ток-шоу приучили к тому, что под каждую шутку надо подкладывать соответствующий звукоряд: аплодисменты и хохот зала.*

В первом случае говорят, что политтехнологи отработывают **положительный контекст**, во втором случае их инструментом становится **отрицательный контекст**. Могу указать признаки, которые свидетельствуют об отработке определённого контекста на территории. Если идёт отработка положительного контекста, вы увидите массу статей и репортажей про кулинарию (кулинарные шоу на ТВ, рецепты в газетах) и долгожителей, по чьему-то недосмотру имеющихся на данной территории (и про секреты их долгой жизни, конечно). При формировании отрицательного контекста в СМИ будут усиленно обсуждаться темы ЖКХ. Знаете, в брежневском Политбюро, если хотели уволить значимого товарища, его ставили на сельское хозяйство – понимали, что порученное направление работы он провалит. Теперь, как я заметил, перспективного для увольнения человека ставят возглавлять ЖКХ...

Но наша связанная с контекстом тема несколько уже, поэтому мы и не будем её расширять, вернёмся к продвижению информационного ресурса в Интернете. Случай из практики: мне довелось продвигать довольно специфичную страницу на Фейсбуке. Когда я туда пришёл, там за 3 года существования уже собралось 75 000 подписчиков. Основным инструментом продвижения была периодическая платная реклама на том же Фейсбуке (это недорого, кстати).

Рекламу убрали, и... Через полгода на странице было 150 000 подписчиков, через год – 300 000. Вы спросите, что я добавил вместо рекламы? А добавил я всего три инструмента, причём не гипнотических, а политехнологических:

- А. брендинг,
- Б. перекрёстное цитирование,
- В. интерактив.

Что это за инструменты?

**Брендинг:** в почти каждом опубликованном материале (в заголовках текста, на картинках и фотографиях) стало упоминаться название страницы.

Раньше это считалось излишним: люди и так читают материалы, заходя *на страницу*, – зачем же дублировать название? Но довольно длинное и специфичное название страницы запоминалось плохо, не с первого раза, и на этом страница теряла возможных подписчиков. А после брендинга запоминать стало легче за счёт повторов названия, и процитированные кем-то материалы (теперь уже с включённым в них брендом) вели новых читателей к источнику цитат, побуждая их стать подписчиками.

**Перекрёстное цитирование:** я создал совсем небольшой поначалу конгломерат из трёх (позже – из пяти) страниц абсолютно разной направленности, которые периодически цитировали друг друга. *Совсем* разной направленности: как, например, психиатрия, кулинария и филология.

Привлечённые в конгломерат ресурсы имели не самый высокий охват, поэтому им было выгодно повышать свою известность за счёт более высокотиражной страницы. А странице с высоким тиражом выгодно было повышать свою популярность на тех площадках, куда она ранее даже не пыталась попасть.

**Интерактив:** я поставил на поток переписку с читателями, сделал её постоянным явлением.

Раньше они присылали какие-то материалы, которые казались им подходящими для публикации, и видели только итог: материал либо публиковали, либо нет. Я стал объяснять подписчикам, почему материал подходит или не подходит странице, и обозначать примерную дату публикации, если материал подходит. Я говорил людям спасибо за письма – впрочем, я и ругался с ними тоже, но в интернет-общении поощрением, положительной обратной связью является *сам факт ответа* (просто потому, что в интернет-общении не получить ответ на вопрос так же нормально, как и получить ответ, а инструментов принуждения к ответу нет).

В чём же состоял в этом примере *контекст*, о важности которого я всё время говорю? В чём состояла та крайне важная рамочка, которой я оформил тогда виртуальное общение? Отвечу: и в жизни, и в Интернете люди страдают от собственной анонимности и никому не нужности (есть хорошее слово «*никомуникабельность*», вот от неё и страдают). Своим политехнологическим вмешательством я, по сути, признал за неизвестными мне людьми их право на имя и на признание их заслуг, даже минимальных. Так что *говорите людям спасибо* просто на всякий случай – вам всё равно, а им приятно!

Перечисленные три инструмента я до этого применял в реальных предвыборных кампаниях. Они позволяют создать абсолютно бесплатно и на ровном месте действенный пропагандистский кулак, бьющий в цель с разных сторон, поэтому я рекомендую их к использованию и в Интернете, и в реальной жизни. *А гипноз – это не то, что вы думаете;* я уже говорил, кажется.

## Глава 8

### Манипуляции с группой

#### Группа живая и виртуальная

Группа без дисциплины – это не группа, а толпа.

© *Я и ещё кто-то умный*

Меня часто спрашивают о работе гипнотизёра с группой, имея в виду группу терапевтическую, в первую очередь; собранную для улучшения самочувствия её участников. Ранее я описывал работу только с реальной группой, с собранными в одном месте живыми людьми; здесь опишу работу с виртуальной группой при удалённом управлении ею. То, что я

расскажу далее, пригодится ведущим не только терапевтических гипнотических групп; последующие принципы точно так же применимы и для любых рабочих групп (для эффективного управления персоналом офиса, например, они тоже пригодятся).

Подготовка к **ведению** группы – **подстройка** к группе.

В первой книге было рассказано про подстройку к группе **по ритму**: вы предлагаете группе некий ритм как универсальный внешний фактор, к которому присоединяетесь вы сами в роли ведущего группы (или гипнотизёра) и к которому спонтанно присоединяется группа. Носителем ритма может быть музыка, метроном, барабан, ходьба группы (марширование) в ногу, групповые физические упражнения, и не только.

В последующих работах я описал присоединение к группе **по ценностям, по эмоциям, по разделяемой реальности, по шаблону «5–4–3–2–1»**.<sup>[58]</sup>

Здесь я хочу раскрыть некоторые детали работы с дистанционно управляемой группой в Интернете, сохраняя в описании часть нюансов разговорного языка, свойственных именно Интернету. Говорить я буду просто *о группе*, имея в виду, что в Интернете она организуется и живёт по тем принципам, которые я далее опишу и по которым работает любое терапевтическое сообщество или группа по интересам (кружок макраме или волонтеры-агитаторы политической партии, неважно). Народно-хозяйственное значение таких виртуальных групп я тоже вот-вот раскрою – в следующей части книги, потерпите 6 абзацев.

Группу с директивным ведущим, чётко обозначенной целью обучения/исцеления/натаскивания, прозрачной иерархической структурой и жёсткими правилами главенства/подчинения (каковой и является гипнотическая группа) обычно называют **дидактической**. Обозначу две особенности любой дидактической группы – с точки зрения ведущего, ориентированного на гипнотические методы работы.

Во-первых, группа – это не арифметическая сумма личностей, это отдельный организм, новая совокупность, **новая самостоятельная сущность**.

Во-вторых, группа всё время стремится к **динамике**. Каждый её участник хочет выяснить, кто есть кто в его окружении и что с ними, с окружающими, можно делать. Окружающие, в свою очередь, хотят выяснить то же самое в отношении каждого участника – и в отношении вас как ведущего. (Увы, группе гораздо интереснее хором морально бить ведущего, чем работать над собой.)

Динамику следует видеть и чувствовать заранее, избегать её и пресекать, она – главная опасность для дидактической группы. Поэтому ради сохранения жизнеспособности группы нельзя допускать даже малейших сомнений в авторитете ведущего, в его лидерской роли, в его единоначалии. Позаботьтесь о собственном гипнотическом мифе и бренде личности, пригодится в любом случае.<sup>[59]</sup>

Я рекомендую ведущим гипнотических групп обязательно делать **предварительный отбор** участников. **Убирайте всех внушаемых, оставьте просто послушных**. Инструментами предварительного отбора могут быть правила группы, ограничения для отдельных категорий участников при приёме в группу, постоянный конкурс на приём в группу. И помните про фактор, который всегда выступает на вашей стороне (и который известен каждому педагогу, но не каждому гипнотизеру): *любовь к предмету начинается с любви к преподавателю*.

Впрочем, обо всём по порядку и в деталях.

Лори Кэбот, «Сила ведьм»

Зависть – это зеленоглазый монстр, который может испортить даже самый хороший заговор. В магии для неё нет места. (...) Завистливые люди могут нейтрализовать или ослабить нашу магию, и то же самое может сделать наша собственная зависть. Не распространяйтесь о ваших достижениях. Не хвастайтесь.<sup>[60]</sup>

## Книга в книге

### Терапевтическая группа в интернете: учебник для чтения в супружеской постели холодными и долгими зимними вечерами ©

Вы пришли в Интернет, чтобы что-то продавать. Или чтобы продвигать какую-то политическую идею. Или чтобы повышать собственную известность и авторитет. Но просто слепить сайт, на котором будут написаны ваши цели, цены и телефон – позавчерашний день; сейчас все идут продавать и рекламировать в социальные сети. Целая отрасль появилась:

продвижение в социальных сетях, СММ (Social Media Marketing, SMM – процесс привлечения внимания к бренду или продукту через социальные платформы).

А что следует создавать в социальных сетях? Обычно люди заводят страницу – и не знают, что с ней делать дальше. Как привлекать подписчиков, как направлять их к продажам товара, идеи, человека? Неужели до бесконечности показывать эти самые товар, идею, человека? Многие так и поступают – и пропадают в безвестности.

Я вам скажу, что делать – организуйте ваших читателей, подписчиков и т. д. не в обычную толпу, а в сообщество, напоминающее *виртуальную группу, построенную по образцу терапевтической*. Тогда любая ваша цель будет достигнута: продажа, продвижение, повышение известности... Постройте особое интернет-содружество, притягательное для людского потока, *подстройтесь* к нему – и *ведите* его туда, куда вам нужно, управляйте им и направляйте его. Позвольте людям обсуждать то, *что важно для них самих*, а товар, идея, человек пусть будут для них просто постоянным (и не всегда очевидным) *фоном* обсуждения.

Несмотря на то, что вы не видите этих людей (подписчиков вашей страницы или группы в Интернете) и никогда их не увидите, вы можете, тем не менее, ими управлять и направлять их. Потому что есть обычные методы СММ, а есть методы гипнотические.

Естественно, у вас возникнет следующий вопрос: а как это сделать? И почему к вашей группе будут примыкать всё новые и новые люди, почему они захотят каждый день читать то, что вы написали о продаваемых вами товарах, идеях или о себе? Сейчас я расскажу вам то, что вы всегда хотели узнать о группе, но стеснялись спросить.

**Примечание.** Тексты Интернета всегда кратки, разбиты на более мелкие части подзаголовками и обильно снабжены картинками – по большей части забавными или дурацкими, а также фотографиями котов в разных эмоциональных состояниях (в Интернете их называют просто «котики»). Такие картинки подписчики сохраняют себе и охотно ими делятся («крепостят», в переводе на интернетный язык), заодно распространяя ваш текст. Будем считать, что термины интернет-общения («пост» – развёрнутое сообщение, статья, объявление; и «комментарий» – краткое сообщение под постом) вам тоже откуда-то известны.

Всё хорошо в группе у Горина, кроме самого Горина.

© не помню чьё, лет 30 назад



Если бы меня попросили кратко изложить суть работы терапевтической группы, которую я призываю вас создать в ваших сугубо практических целях, я бы привёл метафору со стиральной машиной. И да, я её скоро приведу... А если бы меня попросили кратко изложить суть работы ведущего такой группы, я бы сказал, что ведущий использует всего три инструмента. Или три принципа. Или три источника и три составные части. Вот они:

**1. Раздели группу по любому признаку.** Неважно, по какому: мужчины – женщины, старше 30 лет – младше, блондины – брюнеты, сидящие справа от меня и сидящие слева... По *любому!* Но каждый участник группы должен и чётко понимать, к какой именно подгруппе он принадлежит, и очень точно ощущать себя представителем своей подгруппы.

**2. Дай группе уверенное действие.** Действие тоже может быть любым: мусорить или убирать мусор, готовить еду или поесть её, разбрасывать камни или собирать камни... *Любое!* Но каждый участник группы должен чётко понимать: то, что он делает, верно – именно этого от него ожидает группа и ведущий, именно *за это* его будут поощрять, а за *не это* его будут ругать.

**3. Смотри, что получилось.** Хотел поставить смайлик, но передумал, а то вы решите, что я шучу. Нет, именно так и вполне серьёзно, ибо в группе что-то всегда получается и с этим приходится что-то делать, как-то корректировать, усиливать или ослаблять.

А что, собственно, там может получиться и на что нужно смотреть? Точнее будет сказать, за чем присматривать... За направлением обсуждений: *группа жива только до тех пор, пока её участники обсуждают то, что их объединяет*. Если начали обсуждать то, что их разделяет (обычно в этой роли выступает национальность, вероисповедание, партийная принадлежность и прочая) – группа умерла, но пока не знает об этом. Вместо слова «группа» можете смело ставить «любое сообщество», «общество в целом».

## II

Теперь метафора про терапевтическую группу. Почему они работают в реальной жизни, группы эти; почему люди их охотно посещают и, что самое странное, действительно меняются по мере посещения? Про отреагирование, проработку комплексов и прочее закрытие гештальта не будем, а простыми словами так...

Представьте себе стиральную машину. Представили?



Есть твёрдая ёмкость (закрытый объём) с одеждой разной степени загрязнения. Есть водная среда, благоприятная для очищения, и есть самый существенный компонент – катализатор очищения, моющее средство.

Вещи трутся о стенки ёмкости и друг о друга и теряют свою грязь. Если совсем точно, то они обмениваются загрязнениями, но в благоприятной среде и в присутствии катализатора они всё же больше теряют, чем обмениваются.

В итоге вещи выходят из стирки чище, чем были, а задача прачки – подобрать для стирки в одной ёмкости вещи, близкие по цвету и по степени загрязнения, а для отобранных вещей – подобрать подходящий режим стирки. Ну, чтобы не случилось такого, что в одной ёмкости окажутся вместе замасленная спецовка и белые кружевные трусики: и спецовка останется грязной, и трусы испортятся в процессе стирки.

### III

Это и есть исчерпывающее описание *основ* работы группы и её ведущего. Теперь я расскажу о важных добавлениях к этой основе.

Значит, ёмкость для стирки... пардон, для духовного очищения, есть. Участники очищения тоже есть, тщательно отобранные причём. Катализатор очищения тоже есть – это вы, ведущий группы. Тот самый катализатор, без которого не обойтись, но который всем мешает, и ему постоянно напоминают об этом по классическому шаблону: «Всё хорошо в группе, кроме ведущего». Некоторые в группу-то ходят только ради того, чтобы напоминать, но остальные – ради взаимного трения.

И значит, участников надо стимулировать к взаимному трению – как? Во-первых, вы каждый день будете предлагать им темы для обсуждения, где они и будут сталкиваться, но не только. Потому-то, во-вторых, есть у вас для их стимуляции и вспомогательные инструменты.



#### **А. «Каждый суслик – агроном, или Все – эксперты!».**

Люди будут высказывать и отстаивать в дискуссиях свою точку зрения, если чувствуют себя экспертами в обсуждаемой теме. Абсолютно все чувствуют себя *непревзойдёнными* экспертами в политике, медицине, воспитании детей и сельском хозяйстве. И ещё в кулинарии: тот, кто за всю свою жизнь не приготовил ни одного бутерброда с колбасой, будет истово и с полной

убеждённости в своей правоте учить профессионального повара готовить слонятину в ананасах.

Предлагайте такое оформление основной темы, в котором участники группы почувствуют себя экспертами, и пусть каждый отстаивает правильность только своей точки зрения – это очень стимулирует группу.

**Б. «Live and let live, Живи и дай жить другим».** Этот принцип очень любят Анонимные Алкоголики (АА), он многое для оптимального поведения участника группы объясняет.

«Не требуй от других, чтобы они немедленно бросили пить, – говорят АА, – ты ведь не борешься за вселенскую гармонию, а просто завидуешь им: они-то могут пить понемногу, не уходя в запой, а ты нет».

В роли ведущего группы я обычно немного перефразирую АА: «Будь самим собой и позволь другим оставаться самими собой там, где это лично тебя не касается и тебе не мешает». Или так: «Широко пользуйся своим пространством личной свободы – до тех пор, пока она не нарушила границу личной свободы другого». Или так, для интернет-общения: «Не наезжай, да ненаезжаем будешь».

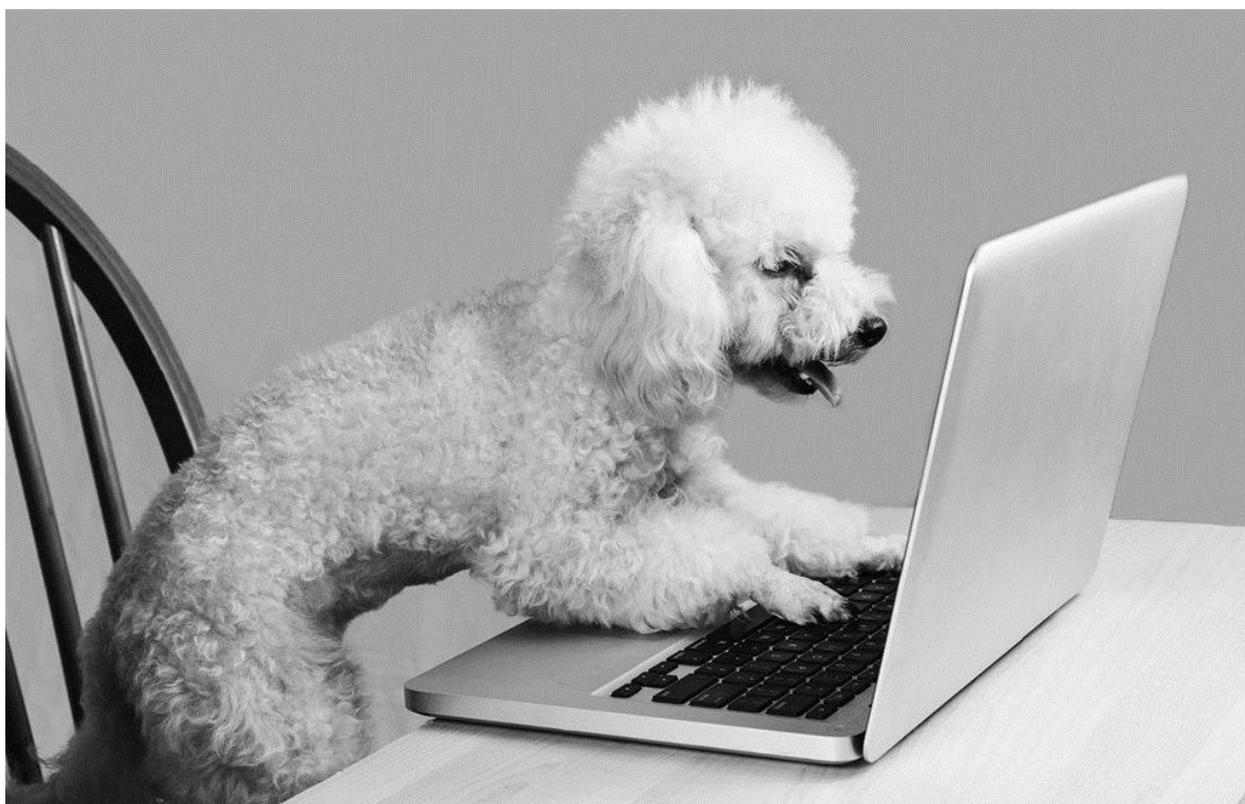
Этот принцип ведущий всё время будет напоминать участникам.

#### IV

**В. «Закон дура, но он суров»:** соблюдай явные, открыто прописанные правила сообщества, в котором ты трешься о других, ибо люди пристально за этим следят. Особенно пристально они следят при жёсткой регламентации поведения в группе, при директивном ведущем, при *сильной власти*. Такова общая закономерность: *в условиях диктатуры люди не столь чувствительны к нарушению их собственных прав, сколько к тому, что кто-то ДРУГОЙ нарушает общие для всех ограничения.*

Функция ведущего – наказывать за нарушение правил, и не столько жестоко, сколько неотвратимо. «Я не добрый и не злой, я последовательный!» – вот девиз ведущего.

**Г. Самый дорогой инструмент – эмпатия.** В детстве мы чувствуем, что нужны всем: родителям, бабушкам-дедушкам, дядям-тётям, многочисленным друзьям. Став взрослыми, мы наконец-то с удивлением обнаруживаем, что за пределами своей семьи ни капли никому не нужны! Люди не хотят подвинуться на миллиметр ради нашего удобства, не хотят пожертвовать одну-единственную собственную молекулу на наши нужды. «А зачем я буду для тебя это делать? Нет, ты мне чужой» – вот самые частые их ответы на наши просьбы и даже на мольбы.



«Помер Максим, да и хрен с ним. Положили его в гроб, да и мать его!» – вот реальный девиз любого человеческого сообщества. Но в семье не без отклонений: примерно 30 % людей в той или иной степени поражены альтруизмом и готовы сделать что-то для ближнего просто так. Это «просто так» (и не только в интернет-пространстве) сводится обычно к простейшим вещам: готовность выслушать и готовность посочувствовать.

И даже такие простейшие вещи искренне поражают людей уже на входе в терапевтическую группу, когда участники приветствуют новичков. Казалось бы, самое логичное – сказать при входе «Здрасьте», но нет: новички и сами не говорят, и от сказавших шарахаются...

Показывайте (не испытывайте, но именно **показывайте, демонстрируйте!**) избыточную эмпатию, выдавайте её по две суточные дозы на каждого. Комментируйте высказывания участников, словесно поощряйте их и сочувствуйте им.

## V

Действуют в терапевтической группе ещё некоторые феномены, к самой группе отношения, строго говоря, не имеющие. То есть они могут быть в группе, а могут и не быть. Или скажу иначе: они есть не в каждой группе, даже если группой считать двух человек.

### • Феномен «Эффект попутчика».

Иногда мы облегчаем душу, рассказав много своих тайн **абсолютно незнакомому** человеку, с которым **никогда больше не встретимся**. По сути, мы исповедуемся без лишних ритуалов и бюрократических заморочек: рассказали тайну – выплеснули накопившееся – освободились от кошек на душе. Критически важно, чтобы попутчик был готов нас **сочувственно выслушать** и чтобы потом можно было с ним **не встречаться**.



Интернет, в котором перетасован миллиард народу, как раз и предоставляет нам попутчиков в большом ассортименте. Эффект анонимности рассказчика и слушателя здесь сохраняется – ибо, несмотря на то, что в социальных сетях мы вроде как пишем свои имена:

- имя может быть не настоящим,
- всё равно никто ничего не докажет,
- от всего можно отпереться,
- слишком болтливого попутчика можно заблокировать в любой соцсети, навеки отлучив от себя, и *никогда больше с ним не встречаться*.

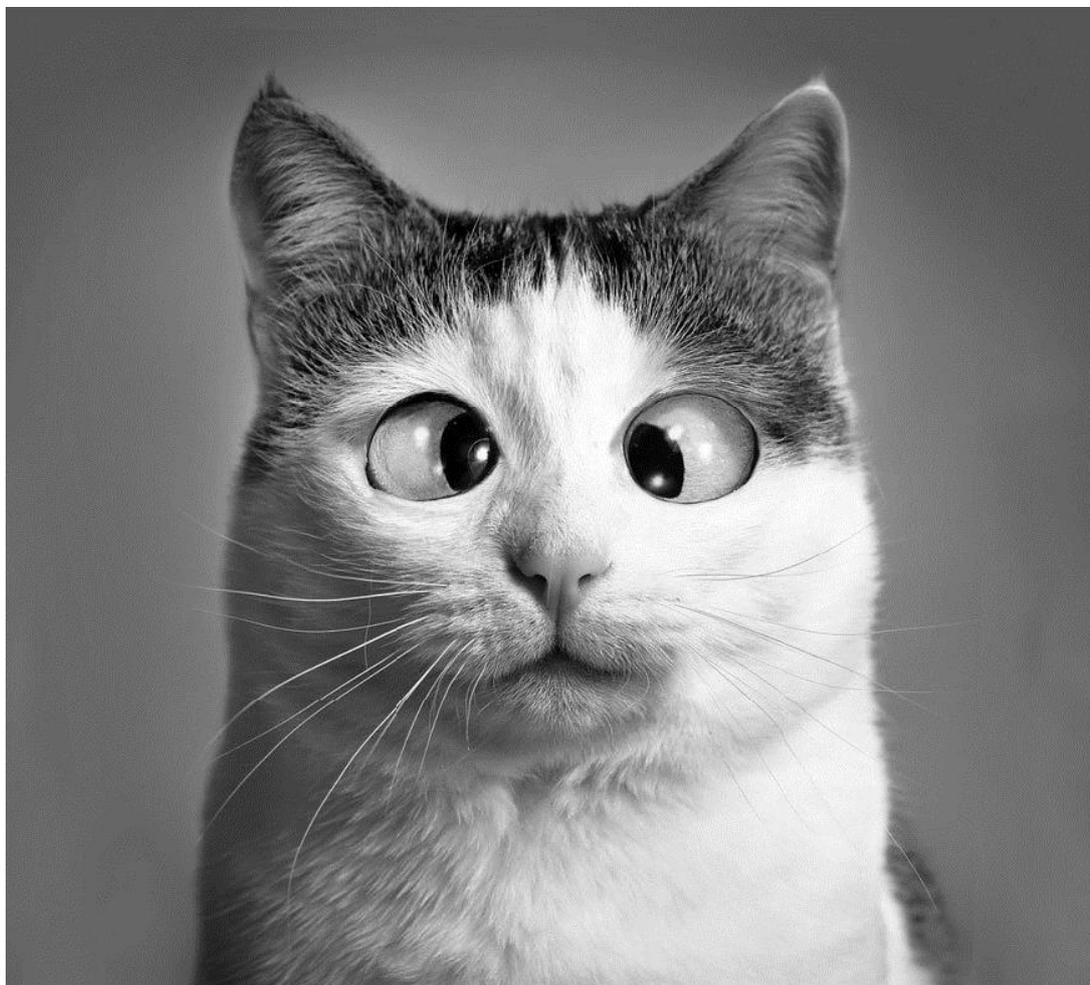
Либо после вашего рассказа попутчик становится другом, но это уже другая история и другой феномен, а ведущему группы имеет смысл хотя бы согласно кивать головой, слушая рассказы участников.

## VI

### • Феномен «Расторможенность под маской».

Люди, надевшие маску, чтобы скрыть лицо, ведут себя иначе, чем люди с открытым лицом. Об этом прекрасно знают устроители балов-маскарадов, свингерских вечеринок и акций протеста.

На самом деле Интернет давно уже не делает нас анонимными, но ощущение скрывающей маски даёт. И мы ведём себя свободнее – иногда настолько свободнее, что сами себе удивляемся – и, что самое главное, *чувствуем себя свободнее* и легче. А удивительного-то ничего нет, всё известно и давно описано в научной литературе.



Меня гораздо больше удивляет, как люди в упор не видят собственную *закрепощённость* в обыденной жизни. Вам с детства говорят: «Ты девочка, ты не можешь так себя вести!». Не

можешь ругаться, не можешь почесаться, не можешь пить, курить, высморкаться от души – список легко продлевается. Нам с детства говорят: «Ты мальчик, мальчики не плачут!». Даже если больно и обидно, не плачут. И вообще не показывают свои эмоции. И сохраняют предельную серьёзность – что на работе, что в постели с любимой женщиной. И не матерятся при девочках – нет, не для связки слов и не по бедности словарного запаса, а чтобы даже так не показать свои эмоции. И что в итоге? Вырастает человек, который привык подавлять свои эмоции и *желания*, даже жизненно важные, заменяя их чужими, но называя эти чужие «требованиями морали и нравственности».

Нет, требования морали и нравственности существуют, я их не отрицаю, *но не настолько же!* А жить-то когда? Когда съесть то, что хочется, а не то, что положено (*кем* положено)? Или спать с тем, с кем хочется (и тогда, когда хочется), оградив окружающих людей от ненужных им подробностей, но *себя-то* зачем ограждать?

Внимание, вопрос на засыпку: кто из нас в детстве не мечтал о шапке-невидимке, «и уж тут я оттянусь во весь рост»? Вот то-то же: Интернет даёт терапевтический эффект шапки-невидимки. В роли ведущего не торопитесь срывать маску с участников группы без острой необходимости (разоблачить мошенника, например), пусть чувствуют себя в безопасности.

## VII

### • Феномен «Приятие, замеченность, оценка».

Вы – участница группы. Дома у вас сидит голодный муж. Он сидит и громко думает: «Вот придёт моя дура, накормит. Потом ляпнет какую-нибудь глупость, так я хоть поржу с неё». А в терапевтической группе сидит виртуальный ведущий, который не стесняется тихо прокричать: «Вот придет сейчас умная женщина (поставьте имя), скажет пару слов, и мы все наконец-то поймем, как это загадочное бланманже по-научному поесть надо! Она, и только она, нам объяснит, что эту самую бланманжу не ножом и двумя вилками жрут, как лохи, а дрелью и пассатижами, как порядочные люди в лучших домах Лондона!».



И вы тихо так, по-женски скромно, раскидываете мозгами: «С мужем, конечно, интереснее – он нет-нет, а и сиську мне покрутит. По часовой стрелке. До щелчка. А с ведущим группы душевнее, он меня *понимает и принимает*, хотя сиську ни разу не крутил. Он мне ставит пятёрки в виртуальный дневник. И там есть еще другие люди, они меня тоже по голове глядят иной раз. Они все там ко мне *хорошо относятся*, наверное». Еще что-то надо пояснять?

У сытого и более-менее здорового человека есть потребность духовного самовыражения © Абрахам Маслоу. Но вам, людям, мало иметь возможность выразить себя и пространство для комфортного самовыражения, вам надо, чтобы это вот самовыражение кто-то **заметил, принял и оценил**. Если бы это было не так, то вы не ходили бы в Интернет и не искали там общения, а сидели бы по углам, записывали бы кулинарные рецепты в тетрадку, а мысли глубокие – в личный дневник. «Ах, милый дневничок, я уже неделю не делилась с тобой событиями, а у меня так всё в жизни завертелось!» И знала бы лишь подушка, девичья подружка, чего вы уже достигли, а к чему только стремитесь...

Нам надо, чтобы нас заметили. Неважно даже поначалу, как именно заметили, одобрили или осудили – важно, чтобы **заметили**, признали наши суждения ценными, а нас – живыми. В пространстве общения неприятие, **игнорирование** – **наивысшее наказание** (а подражание, **отражение** – **наивысшая награда**). Понятно, что в реальной жизни список наказаний и поощрений больше, но в Интернете есть только эти.

Ваш краткий комментарий, даже ваш смайлик, ваша бессловесная отметка «нравится» – это и есть сигнал для самовыражающегося участника группы: «Я тебя заметил, принял, оценил. Я признаю, что ты старался, и я это ценю, мне нужен твой креатив. **Я признаю, что ты живешь!**». Безо всяких шуток, так оно и есть.

В роли ведущего группы оставляйте признаки замеченности в сообщениях участников.

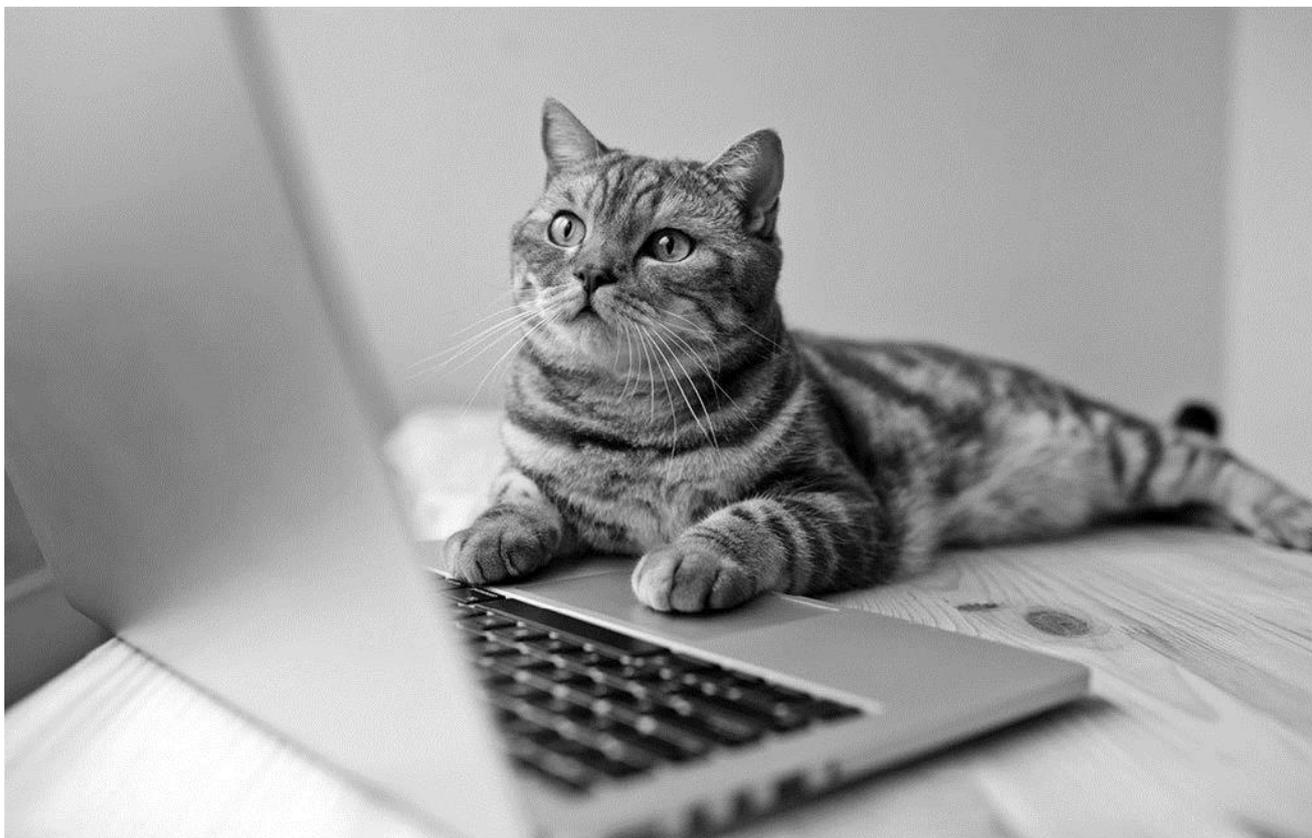
## VIII

### • Феномен «Фиксация на личных отношениях».

Вообще-то, это невротический феномен, признак невроза: «Мне всё равно, что ты умеешь делать, я хочу понять, как ты *на самом деле* ко мне относишься!» Но это он у мужчин невротический, а у женщин сплошь и рядом сопутствует норме. И в терапевтической группе **всегда** что-то происходит в сфере личных отношений. Здесь люди всё время определяют меру любви или неприязни друг к другу, против кого-то дружат или за кого-то враждуют... Всё как в жизни: людям только волю дай – и они кинутся выяснять отношения. Но мнения о группе при этом высказывают позитивные: «Интересно тут у вас, живенько так, динамично...». Можете назвать это социометрией по Дж. Морено.

В роли ведущего группы не мешайте людям устанавливать отношения, если это не переходит в хамство и ругань.

И хватит пока о феноменах, о них и не расскажешь всего.



- **Динамика группы.**

Наиболее частое мнение, которое вы можете услышать в любом сообществе по поводу самого этого сообщества, не обязательно терапевтического: «Эх, группа стала *не та!* Вот раньше, помню...»

Вынужден обрадовать сторонников этой точки зрения: терапевтическая (или рабочая) *группа меняется постоянно*. Она каждый день не та, что была вчера: приходят новые люди, появляются новые темы и стили общения. Поэтому сожаления о том, что когда-то в вашей группе был элитный клуб интеллектуалов, а теперь его нет (читай, «ведущий разломал»), лишены оснований; эти сожаления – признак того, что людям стало нечего сказать.

Любой клуб, хоть интеллектуалов, хоть гопников, в терапевтической группе не может быть постоянным. Он бывает только *временным*, эфемерным, преходящим! Это как счастье – оно либо в прошлом, либо в будущем; люди всегда говорят «тогда я был счастлив» или «тогда я буду счастлив», но никогда не скажут (искренне, я имею в виду) «*сейчас* я счастлив». На каком-то временном срезе; когда группе делать больше нечего, её участники меряются интеллектами. Но совсем по-детски: «Покажи мне ты, а я покажу тебе свой».

Более того, попытки создать подобный клуб интеллектуалов на постоянной основе обречены на неуспех: людям надоест постоянно казаться кем-то лучшим, чем они есть, и надоест обсуждать одни и те же темы с одними и теми же людьми. Впрочем, несогласным с этой аксиомой я всё-таки искренне пожелаю удачи и скажу вслед с добрым ленинским прищуром над верхней губой: «Пилите, Шура, пилите, они золотые!».

Ещё одна аксиома: группа *по-настоящему* меняется только *со сменой ведущего*. И дело даже не в том, лучше она станет или хуже – просто она может стать *иной* только со сменой лидера, и никак иначе.

## IX

Материала о группах можно дать гораздо больше, я выделил основное – то, что наверняка понадобится ведущему в самые первые дни и месяцы жизни группы.

- **Неизменные роли в группе.**

1. «Скептик». В рабочем коллективе всегда есть нытик, который постоянно всё вокруг критикует, а для разнообразия ноет, что у вас ничего не получится. Его *ни в коем случае* нельзя

удалять! Почему? Потому что в группе (хоть для работы, хоть для досуга) действует **«закон сохранения скептика»**: если вы убираете явного скептика, на его место тут же встаёт другой участник коллектива (иногда – самый неожиданный). И лучше иметь дело с прежним *предсказуемым* участником, который честно играет свою роль.

**2. «Первый Заместитель».** В группе всегда появляется – как будто сам собой – первый заместитель лидера, «младший брат». За эту должность идёт постоянная борьба – не всегда видимая, но достаточно жёсткая. И если кто-то из участников группы внезапно и непонятно почему слетел с катушек, частой причиной может быть проигранная им схватка за эту роль.



**3. «Первая Красавица».** Название условное – это может быть и мужчина, и «лучший стряпчий пирожков», и «главный высказыватель комплиментов». Можно назвать роль так: «Самая заметная фигура, получающая наибольшее внимание противоположного пола». За должность тоже борются; мужчины – без остервенения, женщины – как придётся.

**4. «Массовик-затейник».** Тот, кто всех развлекает: рассказывает анекдоты, хохмит, отвлекает от дел. Чаще всего эту роль приходится исполнять ведущему терапевтической группы.

• **«Уходишь – счастливо, приходишь – привет!»**

Из терапевтической группы иногда уходят люди. Уходят те, кто решил свои психологические проблемы – и группа стала им не нужна, они её переросли, она исполнила свою функцию. Или люди так и не смогли решить свои проблемы – и ушли, потому что не доросли до группы. Уходят и по чисто бытовым причинам: некогда, чрезмерно заняты в реальной жизни, надоело, устали, сменилась сфера интересов... впишите сотню причин.

Наилучшее, самое оптимальное и наиболее эффективное отношение ведущего к уходу из группы описано в заголовке.

**X**

Когда о монархе говорят, что он добр, значит, он ни к чёрту не годится.

© **Наполеон Бонапарт**

Ещё немного о стратегиях ведущего терапевтической группы в Интернете и в терминах Интернета (хотя в реальной жизни – по сути, то же самое). Материал, как вы понимаете, спорный, но мне он представляется верным и работающим. Как всегда, вкратце, углубляться не буду.

#### **А. Конфликты в группе между участниками.**

Есть две базовые стратегии работы ведущего: или закрыть конфликт сразу, удалив конфликтогенное сообщение, или пусть все поругаются и как следует выругаются напроочь дня два, а там решите, удалять послание или нет. Может, захотите оставить в назидание народам древности... Я оставляю обычно, отключив возможность комментировать.

С одной стороны, такого рода конфликт лучше всего повышает активность участников и посещаемость группы. Так, я не видел постов на Фейсбуке, которые собрали бы 300 и более комментариев, если они не провоцировали *конфликт* участников. **Но!** Конфликт такого рода *должен быть управляемым*, иначе он может стать разрушительным для группы.

Что такое управляемый конфликт, я здесь рассказывать не буду, это тема для другой книги, а пока скажу так: увидели уголёк – подумайте, надо ли его раздувать. Может, согреется, а может, всё сгорит дотла, дело такое... Эмоции очень инертны: их достаточно трудно вывести на рабочий уровень, но и невозможно мгновенно остановить. Это как женская сексуальность, примерно: сначала хрен разогреешь, потом хрен погасишь.



#### **Б. Конфликты между участником и ведущим группы.**

Проведите диагностику: чего хочет участник группы? Есть две основные возможности: либо участник чего-то не понял и просит пояснить (может, не в самой вежливой форме, но *просит*, спрашивает, задает вопрос), либо он не хочет подчиняться распоряжениям ведущего. Уточните это, не рубите сплеча, не проецируйте на участника свои эмоции – спросите его и, если ему что-то просто непонятно, объясните.

На неподчинение ведущему следует реагировать максимально оперативно и максимально жестко. Я вам «адын умный вещь скажу, только вы не обижайтесь»: власть не бывает далекой от народа или близкой к народу, либеральной или деспотической – она бывает только *сильная или слабая*. Ведущий терапевтической группы – сильная власть.

## **XI**

#### **В. Критика и отношение к ней.**

Всестороннее принятие и всемерное одобрение, о которых я говорил в части VII сего креатива, могут создать у участника терапевтической группы иллюзию любви к нему. Ибо, как справедливо отметил не так давно товарищ Ватсыяна в своей «Камасутре»,<sup>[61]</sup> «три источника имеют влечения человека: душу, разум и тело. Влечение души порождает дружбу. Влечение ума

порождает уважение. Влечение тела порождает желание. Соединение трёх влечений порождает любовь». В группе участник находит обычно все три влечения, а некоторые – так даже и с избытком.

**Но!** Для терапевтической группы подобные иллюзии участников вредны, поскольку цель группы – *научить* человека чему-то и вследствие этого *усовершенствовать* его, а не отправить его в нирвану самолюбования и прочего эгоцентризма с нарциссизмом. **Чему** научить? Да хотя бы адекватному отношению к внешнему миру и к самому себе в этом мире. И тут я снова говорю: **но!** Запишите и обведите рамочкой: *человек учится, когда он терпит неудачу*; в случае постоянного успеха он просто воспроизводит прежнее поведение, действия, слова и т. д.

Человек учится, когда он терпит неудачу.

Критика не просто нужна участнику группы, она жизненно необходима. Это как с приправами: никто не ест одну соль, но еда без соли теряет вкус. Поэтому, если в группе вы ни разу не покритиковали ни одно из сообщений участников, над вами могут просто начать смеяться, как над деревенским дурачком: «Да ему/ей что ни дай, всё сожрет и похвалит!»

Не буду растекаться мыслью про такой шаблон, как «Обратная связь высокого качества» (ОСВК, нэлперы о нём слышали), скажу кратко: похвалы и критика в адрес сообщения (поста, комментария), с которым всё равно отождествляет себя участник, хотим мы того или нет, должны соотноситься в идеале как 7:1. Если вы на 85 % хвалите сообщение, то на 15 % можете указать его недостатки. Если вы ругаете сообщение, отвесьте в 7 раз больше комплиментов его автору. При этом, если вам в качестве сообщения предлагают явное гимно на палочке, не делайте вид, что это вкусно, – иначе вас начнут считать недоумком.

Если ещё короче, то так: будьте искренни в похвалах и критике, всё остальное сделает группа.

## XII

### Опасности для существования группы.

Как говорил товарищ О. Генри, «трест нельзя разрушить извне, он может лопнуть только изнутри».<sup>[62]</sup> Основными опасностями для группы – и, заодно, признаками лопанья изнутри – мне представляются следующие.

#### 1. Угроза какому-то большому сообществу.

Тут и пояснять особо нечего: если группа стала опасной для общества, её ликвидируют. Если она не опасна, но воспринимается как опасная, её тоже ликвидируют: хоть в жизни, хоть в Интернете. Если одна из групп Фейсбука систематически нарушает правила всего огромного сообщества, её безжалостно закроют. Поэтому в роли ведущего соблюдайте правила большого сообщества, в котором работает группа.



## 2. Эксплуатация альтруизма.

Я уже намекал, что в терапевтической группе собираются люди, в той или иной степени поражённые альтруизмом. И тогда группа становится лакомым кусочком для возможных эксплуататоров альтруизма. Поэтому ведущему следует жёстко пресекать любые попытки использовать группу, какими бы невинными они ни выглядели – пусть это даже будет сбор подписей для петиции.

Но! – так снова восклицаю я. Людей, уже вложивших немало своего труда в группу, ведущему следует всячески поддерживать и призывать к этому всю группу. Контрольный диагностический тест: в чём состоит интерес конкретного участника группы? Он озабочен тем, что группа может дать ему, или тем, что он может дать группе? Группа – это иной организм, это не простая сумма индивидов; она может многое дать, но она и требует. Если участник откликнулся на эти требования, группе следует заботами ведущего вернуть ему долг.

## 3. Нарушение баланса, растаскивание по норкам.

В группе внезапно появилась откровенная реклама чего-то – что это значит? Если её разместил не ведущий (и не с его позволения), значит, кто-то хочет использовать потенциал группы в своих целях, затащить общий ресурс в свою личную норку. Это – нарушение баланса сил, нарушение равновесия «отдано/взято». Баланс сил может нарушить и внешне безобидное «перетягивание одеяла» на себя, предложения из серии «давайте углублённо обсудим *мои* проблемы, с вашими-то мы и так справимся».

Следствие такого нарушения баланса: люди забывают, зачем они вообще собрались в группе. И забота ведущего – неумолимо соблюдать этот невидимый баланс сил. Чем ведущий и занимается, собственно.

## Послесловие, суперфинал

Хороша моя подруга  
И в постели горяча,  
Это – личная заслуга  
Леонида Ильича!

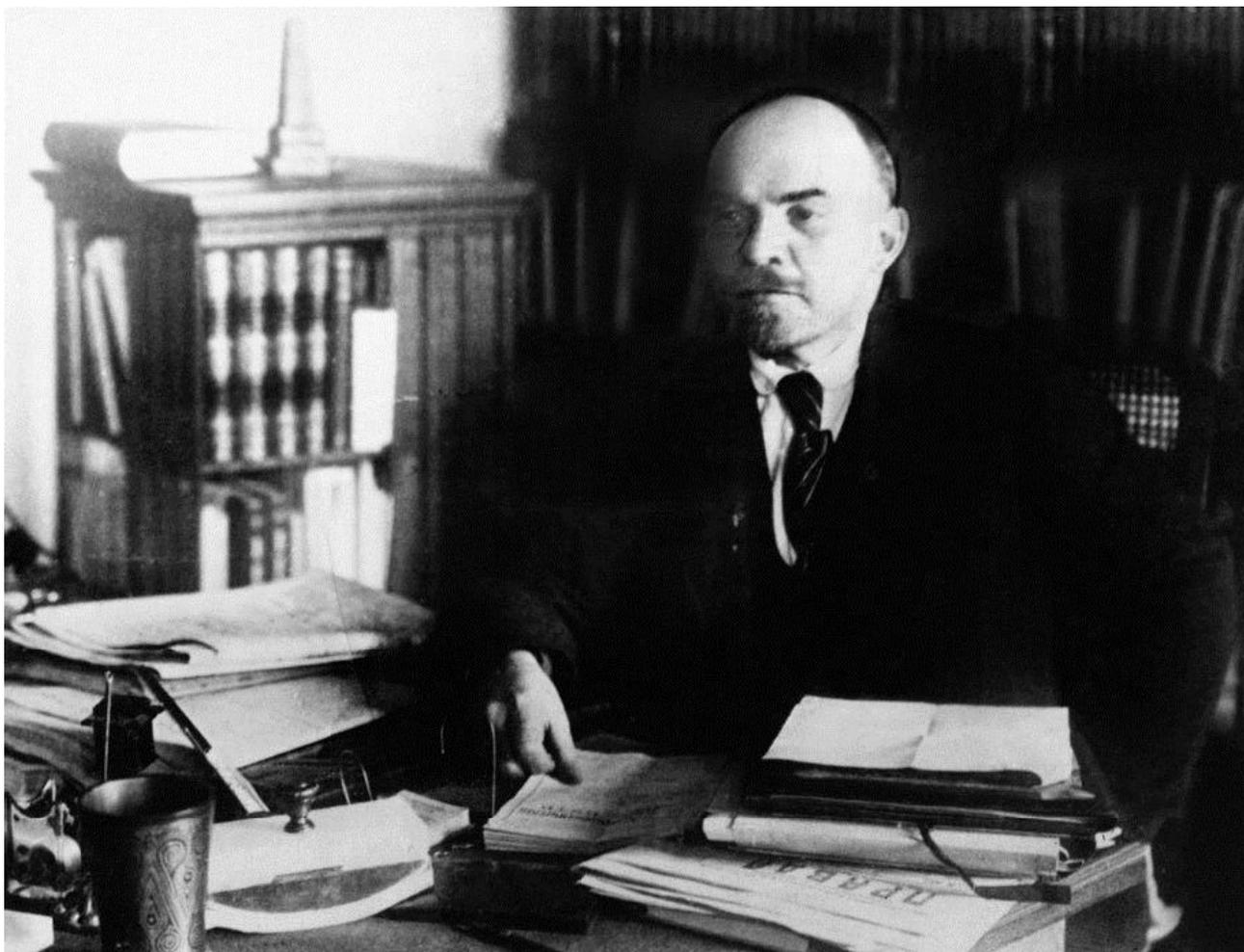
© народное

Как я уже сказал, вы пришли в Интернет, чтобы что-то продавать, или продвигать какую-то политическую идею, или повышать собственную известность и авторитет. Соответственно, вы и обсуждаете товар, идею, личность: *как* первое, второе или третье *влияет на жизнь участников* группы, *улучшая* её?

Обсуждение вы ведёте по правилам, которые вкратце выглядят так: «Вот это можно и нужно, вот это запрещено или категорически запрещено, а вот это допустимо; и да, мы обсуждаем темы, а не пользователей, тезисы, а не личность того, кто их высказал».

Но когда группа примет первый десяток участников, ведущий обязан делом ответить на главный и животрепещущий вопрос философии: «Где взрослый человек может от души *повалять дурака?*».

Действительно, даже в Интернете – где? Нормальных искренних женщин с зачатками интеллекта в группах начинают бить сразу (обычно – другие женщины), при первых симптомах валяния дурака: «Ой, милочка, да что же вы? Выжевать! (*именно так, слитно*) Ноблесс, знаете ли, оближ, так нельзя!»... Нормальных искренних мужчин тоже бьют и тоже женщины при малейших признаках интеллекта, раскрепощённости и чувства юмора в постах: «Да вы же озабоченный! Товарищи, вы же комсомольцы! Это пошлость! (*и крик раненой свиноматки а-ля «Конкорд» на взлёте*)».



В общем, забота ведущего – огородить площадку, на которой будет *можно валять дурака взрослым людям*. Правил станет больше, хотя суть их не изменится. Лично мне, что ни дай, а на выходе получаются две вещи: или пиар-проект, или терапевтическая группа...

Подведу итоги. Если бы я составлял политическое завещание, я бы сказал так: терапевтическая группа жива, пока в ней присутствуют следующие компоненты (каждый – строго обязателен).

- **Постоянный приток новичков после их предварительного отбора.** (Напомню аналогию со стиркой: цветное – к цветному, белое – к белому, спецовку и парадные трусы – в разных баках.)

- **Приветствие новичкам, их демонстративное приятие** (замеченность и оценка).

- **Возможность вертикальной карьеры новичков**, их приближение к ведущему, официальный статус помощников ведущего, и ротация кадров (приближение/удаление).

- **Строгое соблюдение правил и сильная власть.**

Собственно, всё на этом.

Не бойтесь показывать силу в роли ведущего. Не бойтесь искренности, не бойтесь быть самим собой при работе с людьми и не бойтесь удалять нарушителей ваших правил: один удалённый приведёт вам десять новых подписчиков, а лояльность оставшихся подписчиков увеличится. Именно так и создаётся, выражаясь политтехнологическим языком, «ядерный электорат» – фанатичные приверженцы вашего интернет-ресурса. Это примерно как с декоративным кустарником: если его не подрезать, вырастает хилый кустик, но если подрезать регулярно, он начинает мощно ветвиться.

Сам я как-то оставил в одной из групп следующий текст (привожу его в сокращении и исключительно ради придуманных тогда метафор), который дал очень хороший результат в смысле сплочения группы.

В ответ на невнятные претензии и предельно неконкретные пожелания по поводу общения в группе ответчу метафорой.

Вот пришли вы в магазин, выбираете пальто, а потом говорите продавцу: «Если бы это зелёное пальто было розовым, я бы его купила, и было бы круто. Перекрасьте!». А продавец вам отвечает: «Если зелёное пальто начать красить в розовый, то получится не розовый и не зелёный, а цвет детской неожиданности. Вы пришли-ушли; придёте завтра или нет, я не знаю, а такое пальто точно никому не понадобится. Так что не нравится вам зелёное, ну, и не берите его, а розового у меня нет».

Эта группа – такая, какая она есть, какой она исторически сложилась. Именно на ЭТИ правила, на ЭТОТ стиль общения, и даже, ласт бат нот лист, на ЭТОГО ведущего группы пришли сюда 5000 человек.

Любую группу можно изменить изнутри; и это очень просто, потому что группа меняется каждый день с приходом новых людей. Вам надо, чтобы группа была (впишите нужное): человечнее, бесчеловечнее, строже, эротичнее? Вы и будьте: человечнее, бесчеловечнее, строже, эротичнее! Критикуйте сообщения – группа будет жёстче. Хвалите сообщения – группа будет мягче. Все здесь взрослые люди, все умеют общаться, и нет ни одного, кто пришёл бы по приговору суда – все пришли по собственной придури. А я – не массовик-затейник, чтобы вам пятки щекотать, и не воспитатель детского сада, чтобы вам сопли утирать.

Всё на этом: я занят, я работаю, не отвлекайте. Все дальнейшие предложения из серии «Как нам обустроить группу» буду убирать; иногда – вместе с авторами. Хау! Я всё сказал.

Но так уж получилось, что в жизни мне всегда везло на интересных людей. И так уж получилось, что созданными когда-то лично мной группами до сих пор управляют альтруисты – люди, которым интересны другие люди. Для них фразы «роскошь человеческого общения» и «Бог есть любовь» наполнены глубоким внутренним смыслом.

Ибо каковы наслаждения любви? Два наслаждения души – причинение и терпение. Два наслаждения разума – влечение и отдавание. Три наслаждения тела – касание, трение и всасывание. Три дополняющих наслаждения – вкус, запах и цвет. Каково состояние, ведущее к любви? Напряжение и страсть. Каково состояние, производимое любовью? Облегчение и нежность.

Но это опять не я, а старый пошляк Ватсыяна с его «Камасутрой»...

*Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Отличить нашу профессию от сатанизма не так уж и сложно. Ведьмы носят пентакль остриём вверх. Сатанисты носят пентакль остриём вниз, точно так же, как они переворачивают вверх ногами распятие. Ведьмы никогда не носят распятие.<sup>[63]</sup>

## **Интервенции в Интернете (продолжение)**

### **Глава 9**

#### **Продающие ролики**

##### **Краткость**

Для продажи публике товара, продвижения идеи или личности нужна реклама. Популярным носителем рекламы в Интернете являются видеоролики.

Знаете, в чём проблема людей, которые рекламируют себя/товар/идею при помощи видеороликов в Интернете? Я вам скажу: проблема в том, то эти люди хотят в одном ролике сказать *очень много правды*, а их правда никому не нужна. У меня есть некоторые исследования на тему восприятия видеоматериалов,<sup>[64]</sup> а пока посмотрите следующую таблицу.

(Примечание к таблице: здесь приведены округленные и усредненные для разных контекстов цифры о вероятности просмотра/перепоста).

Таблица 5. ДЛИТЕЛЬНОСТЬ/ПРОСМОТРЫ ВИДЕОРОЛИКА.

Длительность ролика, минуты	Вероятность того, что пользователь Интернета начнёт смотреть ролик	Вероятность того, что пользователь Интернета просмотрит ролик до конца	Вероятность того, что пользователь Интернета поделится роликом в соцсетях (перепост, «вирусная реклама»)
Менее 1 минуты	Практически 100%	Практически 100%	Практически 100%
1–1.5			
1.5–3	95%	90%	
3–5	90%	75%	
5–8	85%	50%	75%
8–10	65%	30%	60%
10–20	15%	5%	20%
20–40	10%	1%	10%
40–60	5%	Стремится к 0%	Стремится к 0%
Более часа (если это не художественный фильм)	Стремится к 0%		

Так что же, спросите вы, неужели кратковременность ролика является единственным определяющим просмотра фактором? Совсем не показанный в ролике товар, не идея, не человек, не сценарий, не гениальное режиссёрское видение, не блестящая работа оператора и монтажёра – только время? Неужели люди настолько глупы, что вообще не оценивают важность, актуальность и своевременность показанного материала?

Да, отвечу я вам, они именно такие. Нас с вами, умных, примерно 10 % населения в любой стране мира. И если вы читаете эту книгу между делом, чтобы скоротать ожидание или дорогу, киньте взгляд на своего соседа в зале ожидания или в кресле самолёта. Вот вы читаете умную книгу, а он – глупый журнал авиакомпании; а многие вообще ничего не читают, просто тупо гоняют злых птичек по экрану планшета... Поэтому делайте ролики короткими, насколько это возможно.

В самой что ни есть рутинной пропагандистско-рекламной работе я делал действенные предвыборные ролики – и видел, как их делают другие – продолжительностью 10–15 секунд.

## Оформление

В главе о стопперах перечислены основные факторы, привлекающие внимание:

- движение в поле зрения,
- обнажённая женская натура,
- дети и деньги.

И действительно, на одном дыхании смотрятся двухчасовые фильмы, в которых есть все эти составляющие, фильмы в жанре «экшен» (action): секс, драки, погони, деньги. Но, вы будете смеяться, очень многие сам-себе-режиссёры, создатели роликов, не понимают, что видео – это движение в кадре, и делают содержанием ролика говорящую голову.

Голова, у которой в кадре шевелятся только губы, не является движением. «А что является?» – спросите вы. И я отвечу: перебивка планами, ракурсами, действие на заднем фоне. Правило из учебника: чтобы многочисленные перебивки не создавали утомительного мелькания, продолжительность одного кадра не должна быть меньше 5 секунд.

И ещё два элемента оформления ролика, о которых забывают чаще всего. Первый: в кадре должна быть музыка – сплошной музыкальный фон или мелодические акценты в значимых местах ролика. Второй: в начале и в конце ролика должны быть своеобразные позывные – логотип, заставка – которые будут свойственными только вам, вашему товару/идее/персоне. Заставка в конце ролика (в начале тоже можно) должна сообщать зрителю, как он может связаться с вами (телефон, электронная почта, почтовый адрес).

## Сценарий

Буду краток: что вы хотите сказать в своём ролике? Что все плохие, а вы хороший? Все – представители сексуальных меньшинств, а вы – Д’Артаньян? Ну, так *это и скажите!* И не стесняйтесь хвалить себя: *источник забудется, а информация останется.*

Ролик начинается со сценария, а сценарий – с той фразы, ради которой снимают ролик. Напишите эту фразу, она будет скелетом, на который нарастёт прочее содержание. Именно *напишите* текст, а не полагайтесь на речевую импровизацию в кадре, иначе ролик будет наполовину состоять из художественного мычания: «Ммм... эээ... я как специалист в общении... как бы... эээ... в общем, хотел бы... значит... выразить свою... так сказать... точку зрения на предмет, который уже... уже тоже... уже тоже пока нет... уже тоже пока нет ещё».

Наиболее частая ошибка создателей видеосюжетов – хождение в кадр с целью рассказать людям очень много правды о товаре/идее/себе, которая, как я уже говорил, никому, кроме вас, не нужна. Идите в кадр, чтобы произнести *тезис*, который и есть суть сценария, его смысловой стержень, и будьте кратки. Подводку к кадру сделают специалисты и за деньги, а критику от публики вы получите бесплатно, но на неё вообще не стоит обращать внимания.

## Пересечение потоков

Ваш ролик – не единственный в Интернете, есть и другие. Пользователь Интернета сможет увидеть их все (а может – все, кроме вашего), и в его голове они будут как-то пересекаться, сочетаться, складываться-отниматься и вызывать сложную результирующую реакцию. Иногда эту реакцию можно предугадать и спрогнозировать, иногда нет, но если её можно хоть как-то предвидеть и использовать, это надо сделать.

Вот, например, очень популярный ролик про «эпический шпагат» Жан-Клода Ван Дамма, снятый в 2013 году и набравший менее чем за неделю свыше 35 миллионов просмотров (легко находится на сайте [www.youtube.com](http://www.youtube.com) по словам «эпический шпагат», имеет массу подражаний и пародий). Оцените, как этот ролик воспринимают сегодня: никто не вспомнит, что это была реклама Volvo Trucks; все воспринимают это как рекламу самого Ван Дамма. Можно было это спрогнозировать и использовать? Можно. Правда, тогда на рубашке Ван Дамма следовало бы написать «Volvo Trucks» – так, чтобы надпись всё время была в кадре (еще лучше на лбу написать).

Вспомните недавнюю историю, возвращение Крыма в Россию. В новостных роликах Интернета (чаще всего, на том же YouTube) и в социальных сетях постоянно мелькала Джейн Псаки,<sup>[65]</sup> которая озвучивала американскую точку зрения на происходящее. Она делала много ошибок в истории, географии, элементарной логике, над её ошибками смеялись... С российской стороны ей противостояли в новостном пространстве два умнейших человека: Сергей Лавров<sup>[66]</sup> и Виталий Чуркин<sup>[67]</sup> – остроумные, эрудированные, обаятельные. Но в социальных сетях люди тиражировали её глупости, а не их умные речи – глупостями делиться интереснее. То есть, в конечном итоге, *в сухом остатке люди тиражировали её точку зрения* (это я

возвращаюсь к вопросу о 10 % умного населения). Можно было это спрогнозировать? Да тоже можно...

Было в недавней нашей истории такое весьма резонансное «дело Магницкого». Один из фигурантов дела обращался ко мне, чтобы построить свою защиту в информационном пространстве. Правда, обратиться-то он обратился один раз, но слушать меня в итоге не стал, а зря, это был хрестоматийный случай пересечения потоков.

Нападали на человека в Интернете несколькими 10-минутными роликами, разбитыми на краткие новеллы по 3 минуты каждая – очень динамичными, с простыми тезисами. А в его защиту я нашёл тогда в Сети один-единственный полуторачасовой ролик, в котором обвинения опровергали три говорящие головы. Это не единственная причина проигранной им информационной войны, конечно, но достаточно существенная.

Другая причина проигрыша того фигуранта состояла в том, что он закрыл все свои страницы в социальных сетях. И если бы, допустим, кто-то из журналистов захотел вдруг сделать положительный репортаж о человеке, то иллюстраций к такому репортажу взять было бы негде. Зато порочащие человека снимки были у противника в изобилии, и взяты они были с тех же самых его страниц в соцсетях, только раньше, до их закрытия.

В общем, учитывайте пересечение потоков и учитывайте окружение ваших материалов. Подберите красивые снимки, позволяющие красиво подать товар/идею/себя, и пусть они всегда будут доступными. Снова повторю: *гипноз – это не то, что вы думаете*, а краткий курс нападения и защиты в Интернете вы сейчас пройдёте.

*Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Мы никогда не пользуемся числом 666. Мы никогда не приносим в жертву животных. Мы никогда не оскверняем христианские обычаи. Мы не читаем божьи молитвы задом наперёд. Мы не устраиваем «чёрных месс» и вообще никаких месс. Мы не используем христианский инвентарь, поэтому нам нет нужды пробираться в христианские церкви. Ведьмы не используют детей в своих ритуалах.<sup>[68]</sup>

## Книга в книге

### Баллада о троллинге. Фрагмент лекции автора «Троллинг 80 уровня»

Чему учит нас, товарищи, капиталистический Интернет? Тому, что длинные тексты не читаются в принципе. Поэтому изначально я хотел составить простенькую одностраничную инструкцию по защите от нападения в Интернете (читай, по борьбе с троллингом) и опубликовать её в книжку.

**Но!** Вам тогда было бы понятно, *что* делать, и непонятно, *зачем* это делать, – всё равно остались бы вопросы, на которые пришлось бы отвечать. Поэтому я буду выкладывать сюда креатив с продолжением, мою любимую литературную форму для Интернета.

Для начала надо привести определение понятий «тролль/троллинг». Кину в сноске ссылку на Википедию,<sup>[69]</sup> там много букв, но желающие прочитают. Прочитают и что термин происходит не от тролля как сказочного существа, а от трала/траулера, от рыбной ловли на блесну этцетера; и зачем люди этим маются, тоже прочитают – там всё написано.

Я же буду краток: *интернет-тролль – это сущность, которая выполняет две строго определённые задачи.* (Да, именно сущность: троллем может быть живой человек, а может – компьютерная программа.)

Вот эти задачи: задача № 2 – вывести лично вас из себя; задача № 1 – разрушить сообщество, в которое тролль зашёл.

Выполнение обеих задач возможно только в диалоге с вами, и если нет диалога – троллю плохо, его задачи невыполнимы. Из этого проистекает **первое правило**, уже широко растиражированное на сегодня Интернетом: **не кормите тролля**, не вступайте с ним в диалог.

*Продолжение следует.*

## Продолжение 1

И тут необходимо отвлечься, чтобы поговорить об особенностях интернет-общения в целом.

В жизни мы оцениваем сообщение собеседника на 88 % по невербальной составляющей: на первом плане для нас стоят интонация, громкость, темп речи, взгляд и мимика; и только на 12 % нам интересен *текстовый смысл* сообщения. В интернет-общении же есть *только текст*, никакие смайлики и картинки не заменяют живой эмоциональности говорящего.

В этой связи мы склонны, будучи слушателями, заниматься проекцией эмоций – мы проецируем на говорящего *наши собственные* эмоции, мы приписываем их *ему*. Таким образом, общаясь в Интернете, мы всё время *галлюцинируем* по поводу эмоций собеседника – далеко не факт, что пишущий собеседник испытывает те же чувства, что и мы.

Поэтому **второе правило** Интернета: **читайте то, что написано в сообщении**, а не то, что сидит у вас в голове. Если, спрашивая о чём-то, собеседник не называет вас по имени – возможно (и даже скорее всего), вопрос адресован не вам. Если, начав ругаться, собеседник также не приводит имя обругиваемого – скорее всего, то же самое. Если вас напрямую не обзывают душой и т. д. – скорее всего, это не наезд на вас: человек может комментировать какой-то кусок прочитанного им поста, отвечать на чей-то другой комментарий, а про вас не думать вообще.

Если кто-то пишет, что в Интернете встречаются ненормальные климактерички, то он лишь высказал некую вероятность; но разве конкретно вы – ненормальная климактеричка? Пишущему, как и вам, тоже лень тыкать клавиатуру лишний раз, проясняя свою мысль; он тоже лентяй, как и вы. Нет имени – нет и перехода на личности!

К тому же то, что вы посчитали нападением на вас, может быть просто вопросом. Например, при обсуждении какого-то блюда человек спросил: «Как это есть?». Он не ругался, он вовсе не имел в виду, что это несъедобно, ему просто стало интересно, как это бланманже принято есть у приличных людей: вилок и ножом – или зубилом и плоскогубцами?

*Продолжение следует.*

## Продолжение 2

Из ранее сказанного очевидно, что больше всего в интернет-общении страдают женщины: и оттого, что их не понимают, и оттого, что не понимают чужих сообщений они. Тому есть объективные причины.

Во-первых, дамы слишком сильно ориентированы на невербальное общение, на язык тела.

Во-вторых, свой язык у них сильно опережает работу своего же мозга. И это не мой стёб, это объективный научный факт, таковы особенности женского мышления: женщина подразумевает гораздо больше того, что сказала, но в Интернете её подразумевания просто непонятны. Непонятны даже другим женщинам, что уж говорить о мужчинах! Таким образом, если тролль ставит перед собой именно такую цель, то выставить женщину душой в Интернете ему легче легкого.

Есть ещё такой искажающий электронное общение фактор, как эффект толпы. В обыденной жизни мы попадаем под влияние толпы достаточно редко и неглубоко, но в Интернете – сплошь и рядом, поскольку всемирная паутина и есть толпа сама по себе! А самое главное в психологии толп – то, что толпа в целом глупее, чем самый глупый её участник. Именно поэтому я и стараюсь всеми силами, чтобы в созданных мною сообществах была именно *группа, а не толпа*. А как конкретно стараюсь, это я и объясняю сейчас в книге.

# ЗАЕМЪ СВОБОДЪ



Вернёмся к троллингу. Помните, что при встрече с троллем вы общаетесь *не с человеком, а с функцией*. Он – это не он, как и вы для него – это не вы, а ваша *функция жертвы*. Он ничего не хочет узнать у вас и ничему не хочет научить вас; его бесполезно в чём-то переубеждать, он пришёл к вам не для этого; его единственная ближайшая задача – *вывести вас из себя*.

Поэтому снова приведу **правило № 1**, слегка его переформулировав: **прерывайте диалог** сразу после того, как вы поняли, что общаетесь с троллем.

*Продолжение следует.*

## Продолжение 3

Промежуточное уточнение, необходимый ответ на вопрос, поступивший от группы блондинок: что же все-таки такое интернетный тролль, о чем мы тут увлеченно рассуждаем и что одобряем уже три продолжения?

Для наших целей, не таких уж великих и всеобъемлющих, давайте примем следующее определение: *тролль* – это сущность (человек или программа), которая за каким-то (пи-и-и!) шарахается по Интернету с целью испортить всем настроение (и вам тоже), от чего получает кайф. В жизни тоже полно таких, кстати, тут нет ничего сверхъестественного. Я вот лично знаю

двух бабок, рядом с которыми в очередь у кассы магазина не встаю: они пришли в магазин поскандалить, и они-таки поскандалят.

И снова напомним, потому что это нуждается в повторении: тролль ничему не хочет научиться у вас и ничему не хочет научить вас; его бесполезно в чем-то убеждать и невозможно в чем-то убедить, он пришёл не для этого. Его *единственная* ближайшая задача – поскандалить и *вывести вас из себя*; а отдаленная задача – разрушить всё сообщество (группу), в котором вы общаетесь. Теперь компрене? Нуаля, продолжаем...

К счастью, нынешние тролли обленились и разучились ждать, им нужен быстрый кайф. Поэтому тролль проявляет себя практически мгновенно: с первого поста или первого комментария. И этот пост или комментарий может не быть агрессивным сам по себе, но он *обязательно* будет содержать в себе *конфликтогены*, средства для быстрого разжигания конфликта. Среди конфликтогенов есть универсальные, а есть специфичные, используемые именно в отдельных, профессиональных или заточенных под одну тематику, специфических форумах, группах и сообществах: кулинарных, любителей животных, любителей вязания и т. д.

Универсальные конфликтогены... Их много, возьму самые частые.

А) «Ты/вы *не понял/и*» при обращении по имени. «Ты» – чаще, чем «вы».

Б) Искажение имени, фамилии, никнэйма.

Специфичные. Ну, давайте возьмем для примера специфику кулинарных сообществ... Именно её и именно для примера – потому что это универсальная метафора, её поймут все, кто когда-либо заходил в Интернет, её легко перевести на язык любого профессионального сообщества.

*Продолжение следует.*

## Продолжение 4

Специфически кулинарные конфликтогены, для форумов и сообществ: «Поблевал, спасибо; помой, дерьмо». Напомним, что речь идет о самом *первом* сообщении (комментарии или посте) новоприбывшего.

Возможны варианты: например, «Я – защитник животных, поэтому все ваши мясные блюда – дерьмо и помой». Правда, защитники животных в кулинарных группах могут быть и просто запредельными веганами-проповедниками, но чаще это тролли.

Или такой вариант: «Хочу сварить спагетти на оливковом масле, потому что на воде – не по-пацански, а если вы не можете помочь мне дельным советом, то вы вообще ничего в кулинарии не соображаете».

Или новичок выкладывает явно тошнотные рецепты. Не обязательно он выложит хрестоматийный уже для Интернета «суп из младенцев», но что-то тошнотное – обязательно: торт в виде младенца, ну или просто крайне неудачное на вид исполнение какого-то традиционного рецепта.

Довольно редко в первом посте встречается вовлечение группы в треугольник Карпмана («жертва – преследователь – спаситель», не буду разворачивать объяснение): «Я всё сделала точно по рецепту, но у меня не получилось». Среди давних участников сообщества это – точно не троллинг, а попытка уточнения: возможно, автор рецепта просто упустил какую-то деталь, очевидную для себя, но неизвестную другому человеку; мало кто пишет исключительно подробные рецепты. А может, всё проще: из той же мучки, да не те же ручки.



Снова уточню: тролль это делает *в самом первом* своём комментарии или посте, а если вы видите вопрос от участника с большим стажем или не знаете, самый первый это пост или нет, **проведите диагностику**, уточните его запрос. Это было **правило № 3**.

Довольно часто тролли ходят парами, или один человек заводит два профиля и общается в группе с обоих, создавая эффект массовости. Мы с Тамарой ходим парой, мы с Тамарой – понятые...

*Продолжение следует.*

## Продолжение 5

Так, на чём мы остановились? Ах, да: **проведите диагностику**, это было **правило № 3**.

Для экспресс-диагностики вполне достаточно агрессивной первой реплики – *самой первой* реплики новичка. Примерно 80 % троллей прокалываются именно на этом. Но есть и более терпеливые, и те, кто считает себя хитрым.

Терпеливые нарушают баланс вопросов и ответов, таких троллей примерно 5 % от общего числа. Сейчас поясню про баланс.

Интернет-общение – это довольно точный аналог пинг-понга: вопрос – ответ – встречный вопрос, шарик налево – шарик направо. Терпеливый тролль будет нарушать этот баланс, задавая всё новые и новые вопросы и никак не реагируя на ваши. Поэтому в целях диагностики всегда

заканчивайте свой ответ на его вопрос встречным вопросом к нему – теперь вы сможете оценить баланс вопросов и ответов и сможете потребовать соблюдения этого баланса. Например, так: «Вы не ответили на мой предыдущий вопрос, так почему вы считаете, что я буду отвечать на ваши?» – и тем самым вы снова добавили вопрос, на который можно потребовать ответа.

Те, кто считает себя хитрым, пользуются двумя основными инструментами: искажение ника (имени, фамилии) и работа с вашими личными данными. Про искажение ника я скажу чуть позже, а вот про личные данные скажу сейчас.

Если вы публикуете нечто глубоко личное – фотографии с вашего дня рождения, отчёт об успехах/неудачах своих мужа-детей с фотографиями, – вы очень сильно рискуете вообще и очень сильно подставляетесь для тролля в частности. Однако роскошь человеческого общения требует поделиться личным иной раз – и что делать? Скажи нам, дядь Серёжа Горин, что делать, ибо прозябаем мы в неведении!

И дядь Серёжа © скажет, умудрённо улыбаясь в прокуренные усы ©: либо всё-таки не выкладывайте личные данные вообще, либо убирайте их через день-два. Вы похвастались или поплакались, друзья это увидели и отреагировали – всё, больше это не нужно, удаляйте.

**Четвёртое правило** общения в Интернете: **ждите администратора/модератора сообщества и жалуйтесь ему**, заботливо и прозорливо заблокировав тролля для себя. Рано или поздно Горин придёт, порядок наведёт.

*Окончание следует.*

## Окончание

Будем итожить говóренное.

© *М. С. Горбачёв.*

Вы – разумные существа, поэтому общаетесь с троллем как с разумным существом (запятая перед «как» не нужна, это не сравнение). И вы в корне неправы! У него другие цели, повторю, он пришёл к вам не за этим.

И лучшая стратегия общения с троллем – полное его игнорирование. В Интернете и социальных сетях есть масса возможностей игнорировать собеседника: если навскидку, то личная блокировка профиля и отключение уведомлений от конкретного поста. Но если вам захотелось поиграть с троллем под присмотром заботливой кошки-мамы в исполнении администратора/модератора сообщества («Оскар» за лучшую роль второго плана), то я подскажу вам простейшую стратегию такой игры. На одном из форумов эту стратегию даже называли по имени: DS-game, игра дядь Серёжи. Заинтригованы? То-то же!

Стратегия простая: **отвечайте троллю его собственными словами**, станьте для него зеркалом. В моей книге «Предвыборные помои»<sup>[70]</sup> есть глава про конфликты в Интернете, там много написано про эхोलалию, персеверацию и селективный игнор. Вам же даю методику совсем просто: **отвечайте зеркально**. Не думайте, не надо, тролль уже подумал за вас. Он старался, он выбирал для вас **самые обидные** слова. Ну, так **верните их ему**, они же для **него** самые обидные! Просто и без мысли скопируйте его комментарий и поменяйте там адресата.

Допустим, тролль пишет вам: «Птибурдуков, ты – хам, мерзавец, сволочь, ползучий гад и сутенёр притом». Отвечайте: «Да, Ваня Уев, ты – хам, мерзавец, сволочь, ползучий гад и сутенёр притом». Согласие в начале предложения – дополнительная конфликтогенная фишка, она нужна.

Если вы дама, а вас посылают по крайне популярному в России адресу, возможен вариант ответа: «Я там бываю чаще, чем вы на свежем воздухе». И для вас не обидно, и вашу самооценку повышает.

# БОЛТУН- НАХОДКА для ШПИОНА. БОЛТЛИВОСТЬ— ПРЕСТУПЛЕНИЕ ПЕРЕД РОДИНОЙ. НИГДЕ, НИКОГДА И НИКОМУ НЕ РАЗГЛАШАЙ ВОЕННЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЕКРЕТОВ!

Искажение ника (имени, фамилии) прощать нельзя – искажайте навстречу. Тролли почему-то уверены, что их ФИО исказить нереально – как же они заблуждаются! Был случай, когда на интернет-форуме моё имя исказили таким манером: Сэр Гей, с намёком на нетрадиционную сексуальную ориентацию. Тролля звали, допустим, Николаем, и я ответил: «Видите ли, Никодераст»... Окончание «-дераст» можно приклеить к любому имени, он этого не знал почему-то.

Однако же нет фамилии – нет и конфликта. Если вы москвич и в вашем сообществе тролль рассуждает о московских придурках – так в Москве народу много, и придурков хватает, скорее всего, так что не принимайте *на себя* лишнее. Тролль может говорить о придурках сибирских, вологодских, ростовских и т. д.; в этом и состоит его роль, но вы-то тут при чём, если вы не придурок вообще? Тролль говорит об истеричках в вашем сообществе – если вы не истеричка, то вас это и не касается. Если тролль в комментариях к вашему посту заявил, что не любит дебилов – ответьте, что вы их тоже не особо жалуете.

Собственно, всё, можно задавать вопросы.

*РЕПЛИКА ИЗ ЗАЛА: Спасибо, что напомнили про этот метод. Мою знакомую бесило, что её муж стучит пальцами по столу. И она стала стучать в ответ. Муж сначала обалдел от удивления, но стучать перестал.*

## Интервенции в интернете (окончание) Кстати, об имидже

Аксиома номер один: продвижение в Интернете всегда так или иначе связано с вашим личным мифом, брендом, имиджем – с вашим именем или названием вашей фирмы. Аксиома номер два: изменить систему, находясь внутри системы, невозможно – и буквально, и метафорически. Нельзя самого себя поднять за волосы, чтобы вытащить из болота, вы не Мюнхгаузен, поэтому в оценке текущего состояния *ваших* интервенций, *вашего* продвижения товара/идеи/человека *вам же самому* остро необходим взгляд со стороны.

А теперь вывод (он же аксиома номер три): **вы можете быть абсолютно объективным** в оценках, бесконечно уравновешенным, до эталонности скрупулёзно научным – но только до тех пор, пока оценка не включает в себя *ваше имя* или название вашей фирмы. **Появилось ваше имя – исчезла ваша объективность**, примите это. Поэтому во всех случаях, когда нужна

объективная оценка состояния дел, связанных с вашим именем, не стесняйтесь приглашать внешнего консультанта.

Кстати, как решают имиджевые задачи 90 % обычных людей? Сначала обижаются на критику, потом делают ошибки, пытаются искоренить критику, и только лет через десять начинают работать нормально, поняв, что критика относилась вовсе не к их имени, а к их способам достижения цели (неважно даже, какой). А как решают такие задачи 10 % умных людей? Они сразу нанимают Горина с его 30-летним опытом в гипнозе и пропаганде, потому что все возможные ошибки за свою карьеру он уже сделал, поэтому сразу сработает оптимально. Но это так, к слову...

## Часть IV Разное Глава 10

### Техника рассеивания, 25-й кадр

Эта тема всегда вызывает много вопросов и на семинарах, и вне их. Я не буду рассказывать здесь всё, что обычно выслушивают мои курсанты. Да просто потому, что не получится это сделать в книге – там-то, на семинарах, я с живыми наглядными примерами излагаю, весомо, грубо, зримо, так сказать! Тем не менее пару важных примечаний к технологии можно оставить и здесь.

#### О технологии как таковой

Все часто задаваемые мне вопросы на тему техники рассеивания и 25-го кадра можно разделить на две группы.

Первая группа вопросов исходит от представителей теоретической ветви НЛП и связана она с отрицанием самой технологии: так и так, дескать, почему все решили, что эта технология вообще существует? Есть же опровергающие статьи (мне их цитировали много и часто), в которых сказано, что техника 25-го кадра – газетная утка: никто никогда экспериментов с 25-м кадром не ставил, всё это выдумка, тягостная бредь и провокация! На эти гневные пасквилы, филиппики, дацзыбао и прочие опровержения ваш покорный слуга поначалу ничего не говорит, а только умудрённо улыбается в прокуренные усы – валяйте, мол, отрицайте. Но потом ваш покорный слуга прекращает улыбаться и начинает говорить серьёзно, а что именно он говорит, то вам, читателям, я изложу чуть позже.

Вторая группа вопросов исходит от практиков манипуляции массовым сознанием и касается тонкостей собственно технологии: как, что, когда, зачем и сколько точно вешать в граммах? На эти вопросы мне, тоже практику, отвечать гораздо интереснее, и вам, читателям, я охотно отвечу.

Давайте, начнём разбираться по порядку. Пункт первый, отрицание технологии как таковой.

Приведу для затравки обсуждения одну из самых любимых своих цитат: *«Первый трюк дьявола – это доказать, что он не существует»*.<sup>[71]</sup> Вы никогда не замечали, перед какими большими информационными кампаниями тема отрицания 25-го кадра муссируется в прессе особенно часто, охотно и интенсивно? Правильно, такое соответствие вы не подмечали и не анализировали – а зря.

Теперь посмотрите (впервые или ещё раз) фильм «Бойцовский клуб»,<sup>[72]</sup> только внимательно посмотрите, с повтором отдельных эпизодов! Там не везде шутят, там весь фильм говорят очень серьёзные вещи – но так, чтобы вы в них не поверили. И любой параноик подтвердит вам: если всё вокруг хорошо – значит, всё хорошо замаскировано (*шучу*).

Так вот, независимо от того, что вы думаете о 25-м кадре, гипнотическая техника рассеивания, безусловно, существует. Давайте примем это за аксиому, потому что иначе нам нечего будет обсуждать. Если для вас это не аксиома, прочитайте статьи Милтона Эриксона об этой технике, его хрестоматийные «Историю про помидор» и «Историю про стенографистку».<sup>[73]</sup> Если вы не верите доктору медицины Эриксону, то спросите любого психотерапевта, который хотя бы раз применил технику рассеивания в работе с пациентами. Если вы не верите и практикующему психотерапевту, то не читайте эту главу (зачем вы вообще купили эту книгу, кстати?) – с вами спорить бесполезно, вам уже ничего не поможет. А для более

вменяемых читателей я поясню: 25-й кадр есть частный случай эриксоновской техники рассеивания, подразумевающий использование определённых технических средств.

Но! Так говорю я, и для убедительности повторяю: но! (*приём риторического повтора*). Технология гипнотических манипуляций давно уже изменилась, и «25-й кадр» – название не только условное, но и, строго говоря, неправильное; термин «техника рассеивания» значительно более точно отражает суть предмета. К тому же к технологии 25-го кадра публика относится настороженно, поскольку считает её запрещённой. Поэтому дальше я буду говорить ругательные и осуждающие слова про 25-й кадр, а хвалебные и позитивные фразы – про технику рассеивания, которую никто никогда не запрещал.

Согласитесь, что вся реклама, хоть с 25-м кадром, хоть без него, – одна большая манипуляция. Реклама никогда не скажет честно, что предлагает вам товар с такими-то достоинствами и такими-то недостатками – нет, она говорит вам только о достоинствах. Беда лишь в том, что если вы вдруг захотите оценить эффективность того или иного метода рекламы, продавцы не поделятся с вами сведениями о росте продаж, достигнутом с помощью этого метода. Но было в практике одно исключение...

### «Заметьте, не я это предложил!»

Хорошо знакомого мне специалиста – назовём его Ш., как в просветительской медицинской брошюрке – в бурные девяностые привлекли к продаже настоящего французского вина (товара более дорогого, разумеется, чем вино отечественное или подделки). Торговая сеть, которая тогда предлагала это вино, была совсем небольшой по московским меркам – всего десять магазинов. И товарищ Ш., о котором я говорю, решил использовать в местах торговли (внутри магазинов) именно технику рассеивания в аудиорекламе – по местному радио они тексты проговаривали. Подробности методики я скоро расскажу, но суть пока не в них – Ш. дальновидно оговорил, что для коррекции рекламных текстов ему будут регулярно предоставлять сведения об объёмах продаж рекламируемого товара (французского вина, напомню) во всех магазинах сети. (Да, если вы вдруг по какой-то причине захотите, чтобы я вас лично познакомил с товарищем Ш., я заявлю, что выдумал всю эту историю от начала до конца. Я часто так делаю.)

Следил он за продажами чуть меньше года. Итоговая эффективность техники рассеивания оказалась такой: в первый месяц воспроизведения гипнотически обработанной рекламы рост продаж составил 20 % по сравнению с предыдущим периодом, когда технику рассеивания не использовали, а просто проговаривали рекламный текст. В последующие месяцы рост продаж несколько сократился, но оставался ежемесячно на 10 % выше по сравнению с периодом до начала этой рекламно-гипнотической кампании.

То есть что произошло, исходя из цифр? Что означают на практике 10 % роста продаж? Они означают, что к десяти магазинам торговой сети, по сути, прибавился одиннадцатый. Виртуальный. Невидимый. За который не надо вносить арендную плату. В котором не надо выплачивать зарплату продавцам. Он был умозрительным, эфирным, тайным, созданным технологией – но он реально работал и приносил прибыль! Добавлю только, что мои личные (сугубо медицинские) наблюдения по поводу эффективности техники рассеивания никак не противоречат цифрам, приведённым моим знакомым Ш.

Теперь пункт второй: что, когда, зачем и сколько. Что надо учитывать в первую очередь и что – во вторую?

Технология обработки текста была совсем простой: уже записанный в дикторском исполнении текстовый массив «зарядили» вставленными внушениями на компьютере, добавив отдельным словам 10–15 % громкости. То есть слова, составляющие внушение, звучали на 10–15 % громче остальных, что на слух совершенно не воспринимается (*я проверял*), улавливается только подсознательно. Текстовый массив был вполне заурядным, хвалебно-просветительским, примерно таким (вставленные команды выделены шрифтом):

«В отделе номер два вы можете *приобрести* настоящее *французское вино*, достойное любого гурмана. *Возьмите* с собой дух Франции – именно он, оказавшись в бокале на вашем столе, сразу выдаёт в вас ценителя прекрасного, ибо *вино* – это не напиток, *французское вино* – это истинная поэзия вкуса.



Мне лично не приходилось воздействовать на массовое сознание технологией 25-го кадра с какими-то агитационно-пропагандистскими целями. Но если бы вдруг приходилось, то я бы не обрабатывал по этой технологии двухчасовые художественные фильмы – нет, я бы работал с краткими формами видео. С телевизионными заставками бы работал, с художественными перебивками, ландшафтными кинозарисовками и прочими второстепенными форматами: с рекламой, гороскопами, поздравлениями к праздникам – словом, с какими-то проходными мелочами, которые людьми просматриваются, но которые ничьего пристального внимания не привлекают.

### Любимое слово: контекст

И сейчас я снова и снова, как в первых главах, осознанно поставлю акцент на **контексте** вашего воздействия. Гипноз – не то, что вы думаете, но даже если бы он был именно тем, что вы думаете, то в 80 % случаев он был бы вам для воздействия на массовое сознание не нужен. А вот **контекст** воздействия необходимо учитывать всегда!

Запомните: **опаснее всего то оружие, которое на оружие не похоже**. Действительнее всего оказывается такая реклама и пропаганда, которая не похожа на рекламу и пропаганду. Не так давно в нашей сверхновой истории промелькнули водка «Жириновский», сигареты и мороженое «Жириновский», дезодорант «ЛДПР»... Задумывались ли потребители, что, с точки зрения пропагандиста, они сами оплатили изготовление пропагандистской продукции, сами пришли туда, где раздают (продают) пропагандистскую продукцию, и сами принесли её домой, чтобы добровольно, без принуждения, обсуждать её с родными, друзьями, соседями?

А так называемые брендируемые пакеты в магазинах? Вы платите за пакет, на котором крупно написано название магазина и нарисован логотип торговой сети; причём платите отнюдь не копейки. Из магазина вы уже выходите в должности многократно заклеянного советскими газетами человека-рекламы, передвижной рекламной тумбы – вы распространяете на себе рекламу магазина! Я к тому и вёл разговор, что при хорошем понимании контекста гипноз (в общем) и 25-й кадр (в частности) просто не нужны.

### Суеверия вредные и полезные

Пример из архива задач и решений. В одном районном центре на митинг коммунистической партии в дождливую погоду пришли 200 человек. Пришли они протестовать... Неважно даже, против чего они протестовали, но их протесты были совершенно там не нужны, поскольку могли серьёзно помешать избирательной кампании действующего главы района, которая как раз на тот момент шла полным ходом.

Организаторы посчитали митинг успешным и стали готовить новый, более масштабный, через две недели. Готовили качественно и грамотно, погода через две недели тоже была лучше: тепло, солнечно. Но явка составила только 20 человек!

Теперь об этом можно говорить: все эти две недели жители города получали простые внушения через передачи местного телевидения. Какие именно внушения? Избегать скопления людей и сидеть дома, в кругу семьи. Посмотреть телевизор или сводить детей в кино. Сходить в магазин за удачными покупками. Всё это делалось очень вежливо, совершенно неназойливо и безлично – с помощью гороскопа, который ежедневно передавался по местному телевидению. И внушения накапливались, вызвав нужный эффект.

Я к чему веду, собственно... Как говорил один мой начальник: «Я, может, и не самый умный в этом зале, **но я самый опытный**». Можно пытаться решать проблемы более-менее традиционными способами: рекламой, пропагандой, газетами и радио. Можно захотеть стать новатором в области рекламы и пропаганды и наделать массу красивых, ярких, дорогостоящих ошибок. А можно нанять специалиста с 30-летним гипнотическим опытом – да хоть того же Горина: он все возможные ошибки давно уже сделал, поэтому сразу сработает оптимально.

Но если вы вдруг не хотите нанимать специалиста с опытом, то вот вам в помощь таблица. Руководствуясь ею, вы хотя бы будете ориентироваться, кого ни в коем случае нельзя нанимать на работу, если вам обещают золотые горы при помощи 25-го кадра.

Таблица 6. КОГО НУЖНО ГНАТЬ В ШЕЮ?

Вам предлагают...	Вы увидели, что предлагает это НЕ Сергей Горин. К тому же...	Ваши действия	Обоснование ваших действий
Изучать иностранный язык с 25-м кадром	Это аудиоролик, а не видеоматериал.	Вежливо откажитесь.	Даже в предложении освоить иностранный язык во сне есть какой-то смысл, это — старая проверенная методика, от которой в наше время отказались из-за негативных отдалённых последствий. Но техника рассеивания никак не связана с изучением иностранных языков.
Победу на муниципальных выборах с 25-м кадром	Вам вообще не показали видеоролик или показали только кусочек ролика. В кадре видно мелькающий шрифт, про который вам говорят, что это и есть 25-й кадр.	Гоните в шею сразу!	А). Оборудование любой местной теле-студии не позволяет ни создавать, ни транслировать подобные видеоматериалы с должным эффектом. Б). Печатный текст не может передавать внушения в 25-м кадре.
Телевизионную рекламу с 25-м кадром	В кадре видно мелькающий шрифт, про который вам говорят, что это и есть 25-й кадр.	Гоните в шею.	См. выше.

Похудеть с 25-м кадром	В кадре видно мелькающий шрифт, про который вам говорят, что это и есть 25-й кадр.	Гоните в шею.	Лечение пищевой зависимости учитывает много факторов, оно не может сводиться к единственному внушению отвращения к еде (пусть даже только к определённом виду пищи).
Лечиться от алкоголизма или наркомании с 25-м кадром	В кадре нет спиртных изделий или наркотиков и НЕ видно мелькающий шрифт.	Возможно, вам предложили что-то дельное. Посоветуйтесь с Сергеем Гориным.	Лечение алкогольной или наркотической зависимости тоже учитывает много факторов и не может сводиться к единственному внушению отвращения к алкоголю или наркотикам. Но в этом направлении академические исследования хотя бы велись, и часть из них были вполне успешными.

## Напутствие

В принципе, методики, о которых я рассказываю, очень просты – если понимать, как они действуют. Даже в маленьком магазине шаговой доступности можно транслировать музыкальные программы, от которых покупатели начнут бродить от прилавка к прилавку, как сонные мухи, и покупать что-то ещё, снова и снова, в дополнение к уже купленному. И составлять такие программы просто, и понимать, как их следует составлять, тоже просто, но многие ли применяют это в работе?

Правда, в последние годы в больших супермаркетах появился некий музыкальный фон... Подозреваю даже, что озвучку для магазинов поставляют какие-то специальные учреждения, которым владельцы торговых сетей много заплатили за подбор продающей музыки, но тамошняя музыка почему-то гораздо больше выгоняет меня из магазина, чем побуждает бродить по нему, делая новые покупки.

Мне кажется, что тот, кто подбирает музыку в места торговли, делает это исключительно *под себя*, под своё восприятие: мне это нравится – значит, понравится всем. Это грубая ошибка. Поставщики музыкальных программ для магазинов либо забыли, либо, боюсь, никогда не знали базовый принцип продающей музыки. ***Чтобы музыка помогала продавать, она не должна нравиться или не нравиться, она должна НЕ ЗАМЕЧАТЬСЯ.***

В общем, вопросы остаются прежними. Понимаем ли мы, *как*, по какому механизму действует та или иная гипнотическая методика? Правильно ли, грамотно ли мы её применяем? И, что самое главное, применяем ли мы её вообще...

## Глава 11

## Работа с самим собой

### Самогипноз

Как мне казалось, эту тему я достаточно полно раскрыл в первой книге – тем не менее вопросы продолжают поступать. Они касаются методик самогипноза и его целей.

На вопросы о методиках самогипноза – какая из них лучше, какую стоит предпочесть – ответить легче всего: предпочтите ту, которая нравится лично вам. Ни одна из них не лучше и не хуже другой, просто не ожидайте от самогипноза каких-то экстраординарных впечатлений и ощущений. Гипноз – не ЛСД, ничего особенно яркого он вам не выдаст; это будет состояние углублённой сосредоточенности на самом себе, вот и всё. Впрочем, из ныне работающих специалистов могу порекомендовать для разговоров о методиках самогипноза по крайней мере двух: Бетти-Элис Эриксон и Виктора Панченко.<sup>[74]</sup>

Первая из упомянутых получала лестные отзывы о своём опыте самогипноза ещё от папы, Милтона Эриксона, о котором всегда рассказывает с большим пиететом и детскими восторженными интонациями. Второй, Виктор, получал лестные отзывы от меня – и мне кажется, что на сегодня он располагает самым большим набором методик для работы с собой. На Украине он хорошо известен, так что разыскать его для задавания вопросов нетрудно. Я предлагал ему для повышения известности переименовать Украинский институт НЛП (УИ НЛП), который он возглавляет, в Харьковский Украинский институт, аббревиатура запоминалась бы лучше, но он почему-то не захотел...

Вторая группа вопросов – о целях, задачах и достижениях самогипноза. В этом плане я – исключительно сам для себя, – имея на сегодня уже сорокалетний гипнотический опыт, умерил бывший когда-то безмерным оптимизм. Для себя я оставил этот метод на случай внештатных ситуаций: какая-то неполадка в организме, которую лекарствами я в данный момент устранить не могу; а если позже смогу, то устраню лекарствами. Тем не менее пациентам, которым требуется длительный курс лечения по поводу тяжёлых хронических заболеваний (онкология, рассеянный склероз и другие диагнозы подобного регистра) я по-прежнему настоятельно рекомендую обращаться к самогипнозу на фоне интенсивной лекарственной терапии.

Если пациент сетует, что самогипноз с течением времени не даёт уже тех разительных улучшений, которые приносил в начале лечения, и спрашивает, стоит ли продолжать занятия, я привожу такую метафору: каждое утро я читаю молитву... Ни разу не было такого, чтобы я прочёл молитву – и в тот же день выиграл миллион в лотерею. Правда, не было и обратной ситуации: я не прочёл молитву – и у меня отобрали миллион. Но я всё равно читаю молитву каждое утро – у меня что, есть большой выбор способов достучаться до небес? Появится выбор – разумеется, я буду выбирать, а пока что так: каждое утро я читаю молитву...

### Управление сновидениями

#### *Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Цветы розы-гибискус ведьмы сушат, делают из них порошок и вкладывают в письма и посылки любимым, находящимся далеко от них. Говорят, что гибискус и опийный мак заставляют лунного гоблина шептать сладкие речи в ухо вашего любовника, когда он будет спать; и когда гоблин прошепчет ваше имя, вашему возлюбленному приснитесь именно вы.<sup>[75]</sup>

Тема, которая (неожиданно для меня) представляется участникам семинаров сложной и вызывает вопросы. Скажу сразу: она сложна только до тех пор, пока вы не попробовали сделать то, что будет сказано далее. Ибо, как справедливо заметил великий русский народ, «глаза боятся – руки делают».

Мне самому представляется сложной до сего дня другая тема, путешествие по чужим сновидениям. Тему разрабатывала в начале девяностых таинственная интернет-группа, называвшая себя «хакеры сновидений». Они подробно описывали и методики проникновения в чужой сон, и массу ограничений для этих методик, а я был в то время немного знаком – как

сейчас говорят, *в реале*, то есть лично знаком, не по Интернету – с одним из них, поэтому читал их обсуждения с пояснениями, хотя сам в них не участвовал. Никто и не знал о моём присутствии и постоянном интересе к теме, кроме одного человека.

Вы спросите, почему та группа казалась мне таинственной? Во-первых, она то исчезала, то появлялась, но в каком-то изменённом виде. Под старыми именами её участников (имена для Интернета называют «*ник*», или никнейм, так вот, под старыми *никами*) начинали писать явно другие люди, и писали они уже полную... скажем так, порядочную ересь.

Вторая причина их таинственности лично для меня состояла в том, что они знали о работах Игоря Смирнова,<sup>[76]</sup> создателя психозкологии. Мне он был заочно известен как создатель ряда психотронных методик, к которым у меня в то время был самый пристальный интерес. К сожалению, Смирнову при его жизни я так и не был лично представлен, но работу одной из его лечебных методик наблюдал; а мой интерес к психотронному воздействию так и не получил должного развития (теперь уже уместнее сказать, к счастью не получил), а также закономерного, боюсь, финала и вскоре затих сам по себе.

Но не будем о грустном. С управлением своими сновидениями всё намного проще: лёжа в постели, уже непосредственно перед засыпанием, попросите мозг дать в сновидении те сюжеты, которые вам нужны, и не давать те, которые вам не нравятся.

Не надо обставлять это сложными ритуалами, не надо кастанедовских осознаний и процедур – это даже не самогипноз, это формула-просьба, хоть и похожая по структуре на формулы внушения при самогипнозе. Во-первых, никаких приказов, только пожелания: все ваши формулировки начинаются со слова «*пусть будет*», «*пусть я увижу*»... Во-вторых, будьте лаконичны, описывайте сюжет сновидения в двух-трёх словах.

Буквально пожелайте себе перед сном следующее: пусть этой ночью я увижу во сне (*скажите сюжет*), а вместо прежнего пугающего сновидения (*опишите нежелательное*), если уж меня обязательно надо напугать, пусть я увижу (*опишите желательное, более приемлемый для вас сюжет*). Вот и всё, наслаждайтесь результатом.

## Работа с интуицией

*Поль Хассон, «Искусство колдовства»*

### Правила магических обрядов

Воображение способно создавать в голове образы и сцены, услаждать чувства и подкармливать фантазию; оно является блестящим инструментом артиста, изобретателя и заядлого онаниста. Самые величайшие и самые известные личности в истории человечества обладали этой силой в огромной степени – и я подозреваю, что вы, читатель, тоже. (...) Способность предаваться полёту фантазии представляет наивысшую ценность для ведьмы, потому что именно так из тёмного Зазеркалья она насылает свои чары. (...) Следовательно, если вы ведьма, воспитывайте своё воображение и высоко цените свои фантазии. В качестве ведьмы вы найдёте им прекрасное применение.<sup>[77]</sup>

Нэлперы – очень ленивые люди, озабоченные, на мой пролетарский взгляд, лишь одним: как бы ухитриться *не делать то, что надо сделать*, перепоручив работу подсознанию. В этой связи у нэлперов есть два любимых слова: *подсознание и интуиция*. То, что нэлперы говорят о подсознании, нормальному человеку лучше не слышать, а вот про интуицию нэлперы обычно ничего не говорят, но вопросы о работе с ней задают на семинарах достаточно часто. И, поскольку нэлперы безумно ленивы, они обычно употребляют понятия и термины, не заглянув в словарь, где есть определения. Что ж, я эту работу сделаю за них.

**«ИНТУИЦИЯ (от позднелат. *intuitio*, от лат. *Intueor* – пристальное, внимательное всматривание, созерцание) – способность к прямому усмотрению истины, постижению её без всякого рассуждения и доказательства».**<sup>[78]</sup>

**«ИНТУИЦИЯ – отыскание, часто практически моментальное, решения задачи при недостаточности логических оснований; знание, возникающее без осознания путей и условий его получения – как результат «непосредственного усмотрения».**<sup>[79]</sup>

Дополню эти определения из словарей следующей сентенцией: интуиция – это мгновенный поиск решения на основе некоей существующей, уже *ранее наработанной базы данных*. Интуиция – это угадывание на основе предыдущего опыта; это быстрая *оценка вероятности того, что вы угадали правильно*. То есть интуиция не поведёт вместо вас вертолёт или самолёт, если вы никогда раньше этого не делали, но решение при трудном выборе подскажет. И если вы поднимали в воздух «Ту-154», то в «Боинге-737» нужные приборы отыщете интуитивно. Я расскажу здесь свою отработанную методику работы с интуицией, а уж понравится она вам или нет...

Предположим, у вас есть трудный выбор: некая ситуация, требующая от вас действий, движения, но при логической оценке разных путей продвижения количество плюсов и минусов совпадает. Например, вам предлагают что-то купить в запас, неважно что: ценные бумаги, электродрель, наручные часы... Вы размышляете: брать, не брать? Вроде и не нужно, но вроде и хочется; запас карман не тянет. Острой необходимости нет, иначе бы вы не размышляли, но может понадобится когда-то; место занимает, но есть не просит – брать, не брать? Или приятель пригласил вас выпить пива: идти, не идти? Острой потребности опять нет, иначе бы вы не размышляли, но и приятеля отказом обидеть не хочется, вдруг вы его завтра о чём-то попросите, да мало ли что ещё...

Методика работы с трудным выбором такова. Сосредотачиваетесь на вопросе (делать, не делать?) и без наблюдателей, *строго в одиночестве*, берёте монетку и загадываете: орёл – делаю, решка – не делаю (или наоборот). Потом кидаете монетку и поступаете *строго согласно полученному сигналу*.

Теперь два важных момента, которые и делают обычное бросание монетки вашей работой с интуицией. Одиночество – это не важный момент, это необходимое *предварительное условие*, а важные моменты такие. Во-первых, *решение монетки менять нельзя*, иначе получается полная мистическая чушь и облом по всем фронтам! Во-вторых, *достоинство монетки должно соответствовать значимости вопроса*.

Я много раз проверял: монетка терпеть не может, когда её решение пытаются пересмотреть осознанно. Нет, можно ещё попробовать сказать: «А если я брошу три раза, что выпадет тогда?» (*выпадет то же самое, кстати, два раза из трёх выпадет первый вариант*). Но бросать монетку до тех пор, пока не будет устойчиво получаться противоположный первому выпавшему ответ, а потом следовать ему, противоположному, сильно не рекомендую: то, что получится в результате ваших действий, вас не устроит. *Категорически* не устроит! Я вас предупредил, в общем.

И второй момент: надо подобрать достоинство монетки по ценности вопроса, любая монетка не пойдёт. У меня лежит в отдельной коробочке целый набор для кидания: от медных 50 копеек через новые рубли и юбилейные десятирублёвки вплоть до серебряных 10 копеек и рублёвой платиновой монеты (за 3000 в Сбербанке купил) для самых важных случаев. На сколько тянет вопрос? Попить пива с приятелем или нет – цена вопроса когда 50 копеек, когда рубль; а вот второй брак – это уже рубль платиной... Для меня так, а для вас, может, наоборот. Шутка.

## Глава 12 На ход ноги

### Речевое связывание («забалтывание»)

Напомню: в главе 6 первой книги я привёл гипнотические словесные шаблоны, модель Милтона Эриксона, в изложении Дж. Гриндера и Р. Бэндлера.<sup>[80]</sup> Помимо прочего, там упомянута особая организация речи:

- Причинно-следственное связывание необязательного типа: *использование союза «и»* («Вы слышите мой голос и можете начать расслабляться»).

• Причинно-следственное связывание более обязательного типа: *использование оборотов «тогда как», «когда», «в течение», «в то время как», «по мере того как»* («В то время как вы сидите и улыбаетесь, вы начинаете погружаться в состояние транса»).

• Причинно-следственное связывание наиболее обязательного типа: *использование слов «заставляет», «причиняет», «требует»* («Покачивание головой заставляет вас ещё больше расслабиться»).

Есть ещё одна разновидность речевого связывания, о которой я тогда не написал, поскольку у Гриндера и Бэнндлера её не было: *псевдологическое причинно-следственное связывание*. Логического смысла в манипулятивных фразах, построенных с его использованием, по-прежнему нет, как и во всех шаблонах гипнотической речи, но есть *иллюзия* такого смысла. В псевдологическом связывании используются обороты *«если – то», «значит», «следовательно», «поэтому», «потому что»*.

Эта модель речевого связывания лучше ложится на мужское мышление (предыдущая – на женское).

Примеры из рекламы:

«Если чистое бритьё, то N (бритва, крем для бритья и т. п.)».

«Он хочет быть мужественным, поэтому использует дезодорант X».

«Он идёт к цели, значит, купит M (презервативы, крем для обуви, алкоголь и т. п.)».

«Его любят женщины, потому что (впишите в принципе всё, что угодно)».

## Жилищно-коммунальные внушения

Пришлось удалить из книги плакат, который я сфотографировал в кабине лифта и на котором было написано: *«Если вы видите это, значит, наша реклама работает»*. Нынешние законы об охране авторских прав требуют для размещения иллюстраций брать разрешения и у дизайнера, который рисовал плакат, и у верстальщика, который готовил его к печати, и, видимо, у тех, кто его расклеивал. В общем, приходите ко мне на семинар, поскольку тыкать пальцем в расклеенные в лифтах плакаты закон пока не запрещает – там и покажу. Подъезд жилого дома – раздолье для самого разнузданного речевого связывания в рекламе и универсальная «привязка к местности» для потребителя рекламы; и формула «Если вы видите это, значит...» – только малая часть из когда-то описанных, или придуманных, или использованных мною и не мною шаблонов.

В одной из рекламных кампаний 90-х годов всё пространство подъезда было подчинено задаче быстрого повышения известности клиента. В лифте висело объявление: «Войдя в лифт, знайте – фирма G всегда с вами!» Для тех, кто не пользовался лифтом, тоже были заготовлены объявления на пути следования: «Поднимаясь по лестнице, знайте – фирма G работает для вас на любом этаже!» Самое первое объявление висело на двери подъезда: «Открывая дверь, знайте – фирма G всегда к вашим услугам!»

Эталоном присоединения и речевого связывания для коротких форм рекламы я до сих пор считаю работу Евгения Слогодского, Новосибирск. Аудиореклама в метро: звучат сигналы точного времени, шесть специфических «Пиий!» Все успевают бросить взгляд на часы и удивиться несовпадению времени на часах с сигналами точного времени. И тут звучит слоган: «Фирма Y с вами в любое время!» Десять секунд, а результат достигнут.

На моей странице в Фейсбуке (она называется «Сергей Горин. Тот самый») накопилось уже много примеров такой жилищно-бытовой рекламы в подъездах, все они снабжены моими подробными комментариями. Самая частая ошибка: рекламисты забывают, что НЛП – это коммуникация *от клиента*, от приёмника информации. Поэтому, если на рекламном листке интернет-провайдера написано «уже *в вашем* доме», то на самом деле там должно быть написано «уже *в нашем* доме». Забавно, что подобные надписи я первый раз так и прочитываю, правильно, как должно быть, и только потом замечаю неточность.

## Вред курения в субмодальностях

Совсем уж мелочь, безделица, экспромт... Практикум по НЛП в рекламе. Я показываю вам пачку сигарет с нарисованным на ней плакатиком о вреде курения; слева изображена старуха,

справа – молодое свежее лицо, на них наложена надпись: «Преждевременное старение». Вопрос такой: «Найдите грубую субмодальную ошибку в этом предупреждении о вреде курения».

Ответ: там содержится именно субмодальная ошибка – нарушение линии времени, прошлое и будущее перепутали местами.<sup>[81]</sup> В итоге смысл картинки стал таким: ты выглядел страшным, пока не покурил. А как покурил, стал свежим, как майский ветер.

Ну и мой подарок дочитавшим до этого места: таблица субмодальных характеристик желательного/нежелательного в печатном (статическом) изображении.

Таблица 7. ХАРАКТЕРИСТИКИ ЖЕЛАТЕЛЬНОГО/НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО В ИЗОБРАЖЕНИИ.

ЖЕЛАТЕЛЬНОЕ	НЕЖЕЛАТЕЛЬНОЕ
<ul style="list-style-type: none"><li>• Цветное</li><li>• Чёткое</li><li>• Яркое (хорошо освещённое)</li><li>• Блики на поверхности</li><li>• Контрастное</li><li>• Близкое</li><li>• Приближающееся в динамике</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Чёрно-белое</li><li>• Размытое</li><li>• Тусклое</li><li>• Без бликов, «затушёванное»</li><li>• Неконтрастное, «вялое»</li><li>• Далёкое</li><li>• Удаляющееся в динамике</li></ul>

## Манипуляции с запахом

В заключение хотелось бы обозначить ещё одно направление манипуляций – манипуляции с помощью запаха.

Человек весьма подвержен влиянию запахов – и, что самое интересное, подвержен неосознанно. Ещё 200 лет назад во Франции женщина, желавшая соблазнить женатого мужчину, сначала узнавала, какими духами пользуется его жена – и завлекала его этим запахом при первом знакомстве. Была у распущенных французских женщин ещё одна хитрость для соблазнения: смазать кожу за ушами секретом влагалища. Вы скажете, что всё это – сильно на любителя, но это действует.

Запахи могут отпугивать, провоцировать тревожность (запах дыма в отсутствие наблюдаемого костра) и подталкивать к неадекватным решениям (импульсивные покупки ненужной еды в супермаркете под влиянием дразнящих запахов из отдела выпечки). Запах прорвавшейся где-то в помещении торгового центра канализации отпугивает покупателей от всех магазинов торгового центра – не только от продовольственных, но также от промтоварных и канцелярских. Запаховые диверсии против торговых заведений, кафе и ресторанов при помощи дурно пахнущих субстанций не только сохранились где-то в истории, они актуальны и сегодня.

Позитивным же применением запаха занимается ныне отрасль, называемая *аромаркетинг*. Специалист в этой области Avery Gilbert<sup>[82]</sup> считает, что лучше всего помогают продажам следующие запахи в торговом помещении: лимон, зелёный чай, кедр, сосна, базилик и ваниль.

Агенты по продаже недвижимости знают, что, если в подъезде пахнет кошками, вряд ли квартира продается быстро, и рекомендуют испечь на кухне яблочный пирог или булочки перед осмотром квартиры покупателем.

От себя добавлю два момента в эту тему. Первый момент: сочетание запахов еловой хвои и цитруса вызывает непонятное человеку ощущение праздника – да, потому что такое специфическое сочетание встречается только раз в году, на Новый год. И второй момент: для пикапа (хоть мужского, хоть женского) лучше всего подходит запах ванили. Девушкам, понятно, проще, поскольку во многих молодёжных духах ваниль присутствует, а для мужчин выпускают кристаллический ванилин (продаётся в отделе специй любого супермаркета).

## Правила магических обрядов.

### Колдовская пирамида

Приобретение основной колдовской силы основывается на соблюдении четырёх простых правил, иногда называемых колдовской пирамидой. Это четыре краеугольных камня магии, от которых поднимается таинственное сооружение искусства колдовства.

...Каждое правило в отдельности не магическое, *и только применение всех четырёх вместе даёт магический эффект*. Вы должны применять их усердно, зная, что для того, чтобы получить желаемую отдачу, *вы должны вложить всю свою волю*.

Четыре краеугольных камня колдовской пирамиды – это:

- *сильное злобное воображение,*
- *огненная воля,*
- *непоколебимая вера*
- *и соблюдение тайны.*<sup>[83]</sup>

## Часть V

### Совсем уже разное

#### Глава 13

#### Пикаперу на заметку

Во времена моей врачебной молодости поиск и успешное нахождение партнёра для необременительного секса на одну ночь называли *съёмом* (от слова «снять») и *клеем* (от слова «склеить»). С девяностых годов прошлого века более распространённым термином стал *пикап*.

И я периодически получаю письма от юных и не очень пикаперов (если человеку 37 лет – он ещё юный или не очень?) с более-менее глупыми вопросами, что заставляет меня и в этой книге обратиться к теме пикапа и к тем далёким девяностым, когда закладывались основы научного пикапа на крепком уже фундаменте НЛП. Закладыванием основ занимались, в частности, мы с Сергеем Огурцовым.

### Чуть-чуть истории

Сергей Огурцов, более известный в Интернете и Фидонете под именем OSV, и есть тот человек, который привёз в Россию из Штатов само слово «пикап» не в старом его значении, «грузовичок с большим пассажирским салоном», а в новом: «спортивно-оздоровительный съём лиц (*нетолерантненько добавлю – «противоположного пола»*) на улице и в закрытых помещениях с целью довести таковых лиц до ближайшей постели, где и поиметь их со всей мужской ненавистью» (*определение моё*).

Именно из наших тогдашних опытов вышли все последующие попытки систематизировать, свести к формулам, «онаучить» методы соблазнения, опираясь на эффективные техники общения из арсенала НЛП. Мы с Огурцовым читали и переводили работы загадочных тогда для нас американских авторов Джеффри Росса, Росса Деффриса и Грегори Мэдисона (подозреваю, что это был один и тот же человек). Наши тогдашние опыты закончились совместным написанием книги «Соблазнение (НЛП без комплексов)»,<sup>[84]</sup> о которой я услышал однажды блестящий отзыв: «У нас на первом курсе медицинского института парня считают подонком, даже если он не читал эту книгу, а просто знает о её существовании». И мы же с Огурцовым первыми услышали от жён и тещ укоризненную фразу: «Книга получилась хорошая, советы действенные, но почему *именно ты должен был* её написать?!»

Основанное нами направление нам самим быстро наскучило – сами подумайте, какой интерес играть, если ты всё время выигрываешь? – но наше знамя подхватили, у нас нашлись последователи, как правило, не ссылающиеся на отцов-основателей. Да и бог с ними, с последователями, все мы вышли из гоголевской «Шинели», так сказать... Меня забавляет только

то, что некогда отправленная в массы аббревиатура «РМЭС» (русская модель эффективного соблазнения) в момент её появления до боли напоминала мне другую аббревиатуру: «РМЭГ», русскоязычная модель эриксоновского гипноза, которую придумал автор этих строк.

**Автор закончил свои изыскания в сфере пикапа на методике «Женский оргазм на прикосновении к руке», которую неоднократно демонстрировал на семинарах в 1995–1999 годах. Увы, в аудитории почему-то всегда возникали трудности с женщинами, согласными участвовать в демонстрации. В смысле, многие отказывались.**

Много позже я увидел в Интернете ролики, на которых зарубежные гипнотизеры показывали эту же методику, но с женщинами, находящимися в достаточно глубоком гипнотическом трансе. А я-то по простоте душевной применял её с бодрствующими дамами...

## Чуть-чуть теории

Принято считать, что женщина не хочет секса, но уступает мужчине, который только секса как раз и хочет. Это ошибка. Если бы женщины были сильнее мужчин, число изнасилований было бы значительно больше.

Женщины, конечно, тоже хотят секса, аж скулы сводит, но хотят его не так, как мужчины. Дело за малым: поймите, как думает женщина, и вы легко завоюете любую. Нет, не так – это она вас будет завоёвывать, а вы будете лениво ковырять в зубах зубочисткой, чтобы процедить сквозь зубы после полученного удовольствия: «Было хорошо, конечно, но бывало и лучше».

Попыткам раскрыть особенности женской психологии посвящена масса литературы, я не буду её повторять. Я скажу совсем просто: **ни одна женщина не останется равнодушной к вам, если вы прямо, искренне и предельно внятно выразите мысль, что она для вас желанна.** Именно так, и именно в сексуальном смысле. Трудность только в том, чтобы не напомнить даме при этом возбуждённого самца бабуина.

А все эти якобы выразительные и с намёком на что-то большее бессловесные взгляды и робкое пожимание ручек в надежде поцеловать в щёчку перед расставанием – полноте, да вы вечная жертва, ученик первого класса школы для умственно отсталых детишек «Тормозок Плюс». Вы же ничего *не сказали* о ваших желаниях, предпочтениях и намерениях – значит, не подали женщине никакого сигнала...

Фраза «я тебя хочу» – согласен, вы выпускник упомянутой школы, освоивший начальный уровень пикапа.

«Я хочу *именно тебя*» – так и быть, вы продвинутый пользователь.

«Я уже два часа (с утра, два дня, десять лет) только и делаю, что хочу тебя каждый день так, как только может мужчина хотеть женщину» – ну да, намного лучше, вы кандидат в мастера спорта.

Что нужно, чтобы достичь уровня заслуженного тренера СССР? – спросите вы. И я отвечу.

**Во-первых, нужны ваши эмоции:** показывая женщине признаки вашей влюблённости, будьте максимально искренни и убедительны в этих признаках. Систему Станиславского освоите, что ли... **Самый мощный возбуждающий фактор – ответное возбуждение партнёра,** запомните это. Но ответ не только не должен запаздывать – он может и предшествовать запросу, причём понятие «*возбуждение*» вовсе не тождественно понятию «*похоть*».

Вот знаете, на английский язык «невозмутимое лицо» переводится буквально как «лицо игрока в покер», poker face. И в сексе почему-то принято, чтобы мужчина был невозмутим, чтобы он показывал poker face. Я не знаю, кто научил этому мужчин, я просто хочу спросить: против кого играем, мужчины? Вы хотите видеть радостные эмоции женщины во время занятий сексом? Вы хотите, чтобы ваша женщина стонала и кричала, занимаясь сексом с вами, причем кричала не от боли, а от радости – а самим что мешает кричать? Чтобы *получать* письма, знаете ли, надо *писать* письма.

**И во-вторых: качайте ягодичы.** Приседайте, делайте наклоны с гантелями – да делайте любые простейшие упражнения для поддержания в тонусе ягодичных мышц! Смазливое лицо – конечно, природное преимущество тех, кого природа им одарила, а все остальные – качайте ягодичы.

**И ладно, в-третьих.** Так и быть, мой особый бонус-трек дочитавшим до этого места: не стесняйтесь *говорить*. Чтобы ввести в действие формулы гипнотического приворота, надо *говорить*. Потренируйтесь в вербализации эмоций, в выражении эмоций словами, у мужчин есть природные ограничения в этой области.

Всё остальное – мелочи. Можно знать, что влагалищный оргазм испытывают только 30 % женщин и способность эту приобретают только с возрастом; я даже могу свести эти знания к формуле «в женщине до 30 лет клитор – наше всё!» Но если вы не освоили предыдущие три пункта, до клитора вы не доберетесь никогда...

## Чуть-чуть практики

А главный совет – **делайте!** Хватит рассуждать, делайте хоть что-нибудь, предлагайте женщине разнообразие своего поведения (в том числе сексуального). Это же женщина, это же не грубый мужчина – если ей что-то не понравится, она вам об этом сначала скажет и только потом сломает ключицу (а может и не сломать, сил не хватит). Даже такую спорную вещь, как анальный секс, лучше предложить даме в действии, а не в разговоре (кстати, 10 % женщин получают довольно-таки специфический оргазм именно от анального секса).

Беда слишком многих известных мне нэлперов – в том, что они хорошо знают теорию НЛП, но совершенно не могут применить её на практике, а когда на практике применяю я, они морщат носики (хорошо, хоть не напудривают) и говорят: «Но это же не НЛП!» Я, конечно, могу показать нэлперу, как это НЛП *делается*, но он ведь не поймёт, и мне опять придётся пояснять на семинарах, что нэлпер и идиот – не синонимы.

...Случайное кафе возле МКАДа (Московская кольцевая дорога) и случайная официантка. У меня назначена деловая встреча, но люди опаздывают, застряли в пробках, я вынужден ждать. Ко мне подходит совершенно не заинтересованная во мне девушка, и я со скуки запускаю в работу один из речевых шаблонов пикапа. Мне эта девушка не нужна, да и времени у меня на неё нет. Ей, молодой симпатичной девушке, я, случайный пожилой дядька, тоже не нужен – но ей скучно, потому что посетителей в кафе почти нет, а разговариваю с ней по-человечески вообще я один за весь её рабочий день.

Люди опаздывают, я жду уже час – и разговариваю с официанткой. Проходит два часа, люди хорошо так застряли в пробках, МКАД вообще не движется... Я начинаю беспокоиться, не закроется ли кафе раньше, чем приедут люди – может, перейти в другое? Я спрашиваю официантку: «До которого часа вы работаете?» И получаю ответ: «Да посиди ещё полчаса, а потом поедем ко мне». Понимаете, я – старый больной человек. Я не Аллен с вот таким вот Делоном, но **это работает!** А нэлпер скажет: «Это не НЛП»...

Да, ещё один главный совет: **покормите женщину**. Только не спрашивайте, хочет ли она есть – она обязательно откажется; просто возьмите и покормите! А если при этом вы ещё и умеете готовить, тогда вы вообще крайне коварны и обладаете огромной властью над женщиной.<sup>[85]</sup>

Что касается женского пикапа, то мужчину – как существо гораздо более примитивное по сравнению с женщиной – соблазнить намного проще. С младенчества и до седых волос будет работать простой совет: **мальчику надо дать грудь или бутылочку**.

## И снова книга в книге

### Перепёлка табака, или Пара слов в пользу романтических ужинов

#### Вступление

Начнём с главного: перепелка – это не курица.

С диетическими свойствами перепелов автору довелось ознакомиться году этак... да всё равно забыл, в Крыму, куда его занесла нелегкая судьба политтехнолога – зимой занесла, что характерно, овощей и фруктов не было. И тут автор внезапно обнаружил, что крымский общепит находится под сильным влиянием татарской кухни, то есть склонен даже рыбу жарить на бараньем жире. Следовательно, повара из крымского общепита понятия не имеют о наличии у

человека поджелудочной железы, которая и одарила автора панкреатитом и сахарным диабетом одновременно. Но выход нашёлся: был там ресторанчик, работавший на давальческом сырье. Туда сдавали трофеи местные охотники, которые, в местных же лесах, добывали как раз перепёлок. Вот тут автор и понял: перепелка – не курица, диетическая она насквозь, жрать-то в ней особо нечего, да и из того, что есть – ни жиринки, ни кровинки. На кубометр бульона плавают две сиротливые капельки диетического птичьего жира, ты их ложкой, бывало, гоняешь-догоняешь, но так и не догонишь...

В общем, перепелка требует добавочной подготовки, с чем согласна и великая Елена Молоховец, которая в своих старорусских рецептах рекомендует тушить перепёлок часа два со свиным шпиком и телятиной в пропорции: на две перепелки – половина свиньи и пара фунтов теленка, тогда хоть что-то в тарелке будет. И таковые рекомендации давались как в отношении совсем уже некультурных диких перепелок, так и в отношении птиц, изрядно подкормленных в тогдашних фермерских хозяйствах Ярославщины и Тамбовщины. Учтем сии рекомендации и пойдём дальше.

Не о диете же собирался говорить автор, отнюдь! Пытливый и вдумчивый читатель наверняка знает, что автор силен не в этом, но в описании разного рода соблазнов и соблазнений, частью которых являются романтические ужины. А что может быть весной актуальнее, нежели романтический ужин? Именно об этом говорил и любимый автором поэт Игорь Губерман: «Опять весной мечты стесняют грудь, весна для жизни – свежая страница! И хочется любить кого-нибудь, но без необходимости жениться».<sup>[86]</sup>

Итак, перепелка – это не курица, а потому для романтического ужина подходит намного лучше, чем тот же, скажем, цыпленок табака.

В самом деле, вот вы решили навывлет поразить любимую на данный момент женщину своими кулинарными талантами (читай – своей надёжностью в совместной жизни), одновременно создав некий романтический флер вокруг процесса принятия пищи и подкормив означенную женщину для профилактики переутомления (не перекормив при этом, боже упаси!) при последующем плавном переходе к половой активности (я не мытье полов имею в виду). Ну и какие ассоциации возникают в голове у любимой на данный момент женщины, если вы предлагаете ей на ужин вульгарного цыплёнка табака, а? Это будут ассоциации с перееданием, с жирными пальцами и губами, с кепкой-аэродромом и возгласами: «Гамарджоба, генацвале!» Нет, цыпленок табака – это типичный обед, а не ужин. Тем более не романтический.

А вот с перепелами какие ассоциации? Совершенно другие! Перепела на ужин – практически то же самое, что дрозды с трюфелями, скворцы в пироге или рагу из соловьиных язычков. Перепела – это вполне себе дворянская охота, хоть русская, хоть в исполнении чопорных английских лордов; это принцессы в розовых ландо; это «уедемте-с в Париж, граф», «пойдёмте на антресоли, княгиня»... Словом, перепела – это сплошной аристократизм и благорастворение духов.





Решено – готовим перепелов.

**Ингредиенты:**

- 2 перепёлки;
- 2 столовые ложки хмели-сунели;
- 2–3 зубчика чеснока;
- 4–5 ложек 30 % сметаны;
- 50 граммов сливочного масла;
- столько же растительного масла;
- соль.

**Оборудование:**

- разделочная доска;
- кулинарный молоток для отбивания мяса;

- две сковородки, большая (24–28 см) и маленькая (18–20 см);
- маленькая кастрюля с водой (на 1,5–2 литра).

Перепёлка – не курица, ну, вы помните, не забыли ещё. Две перепелки вполне вольготны и где-то даже развратно раскинулись на моей разделочной доске, куда обычно помещается половинка недоношенного цыплёнка и больше ничего. Раскинулись они так, будто уже освоили вдвоём какой-нибудь king size bed, сделав это только ради того, чтобы прямо сейчас начать навевать мне мысль о романтическом характере ужина. Теперь, разрезав их на пузе и раскрыв на плоскости, мы совершаем с ними две простые вещи:

А) обрабатываем их молотком, делая уже совсем плоскими (что они воспринимают очень благодарно, кстати);

Б) продеваем их расплющенные ноги в специально вырезанные дырки в коже (карманы), чтобы получились этикие фигурки, тем самым аутентично и симпатично оформляя готовое в будущем блюдо (если читатель видел хоть раз цыплёнка табака, он понимает, о чём я).

Чеснок мелко-мелко режем ножом (НЕ чеснокодавкой, лентяй!). Половиной нарезанного чеснока и одной ложкой хмели-сунели посыпаем птиц сверху.

И намазываем сметаной. Потому что перепелка – не курица, сухая она.

Параллельно нагреваем на сковороде масло – смесь сливочного и растительного – до умеренного шкворчания, оставляя на конфорке средний огонь (или чуть выше среднего). И переносим перепелок на сковородку, тут же превращая оную в тапашницу, то есть в специальный прибор для цыплёнка табака, который в оригинале и зовётся цыплёнком тапака.

**Тапашница (тапачница) – приспособление для обжарки птицы под гнётом. Представляет собой чугунную сковородку с рифлёным дном и тяжелой чугунной крышкой (1,5–3 кг). Водится в районах, где традиционно принято готовить птицу именно так.**

Превращение дается легко: жарятся птицы в большой сковороде, а сверху придавливаются маленькой, в которую ставится кастрюлька с водой. Типа груз. Или гнет. В технологии птицы табака это – обязательное условие: птицу жарят в плоском виде под гнетом (чуть не сказал, по советской привычке, «гнетом самодержавия»).

Время пошло. Собственно, можно уже сервировать стол и резать зелень на салат – ну или картошку можно пока пожарить, или там сварить. Цыплёнок табака жарится с каждой стороны 15–20 минут, но перепёлка – не курица, сколько раз вам повторять, ей хватит 10 минут на каждую сторону. Так что зарядите таймер на 10 минут и идите резать зелень-мелень или жарить картошку.



Через 10 минут снимите гнёт, насыпьте на верхнюю сторону птиц остаток чеснока, ложку хмели-сунели, посолите, намажьте остатком сметаны и переверните перепелок на эту вот свеженамазанную сторону. Верните малую сковородку и груз на место и режьте зелень дальше – ну или картошку там жарьте. Вообще-то говорят, что птицу табака надо жарить до румяной корочки, но гарантирую: на среднем огне через 10 минут будет у вас и корочка, и вкус, и аромат, и полная готовность блюда.

Правда, перепёлка – не курица, стоицотый раз повторяю. И она может, исключительно назло вам, почему-то остаться жёсткой после жарки. Если такой конфуз произошёл, тогда – это вообще секрет, только с вами поделюсь, это вообще неканонический ход – влейте в сковородку полстакана сухого белого вина типа шардоне и потушите под крышкой ещё 10 минут на малом огне. Будет мягкая, аки лебяжий пух.

Да, насчёт чеснока к романтическому ужину. Обычно говорят, что это типа парадокс, что чеснок – это типа запах, препятствующий половой активности, реализуемой вдвоём. НО! Но автор не раз говорил, что чеснок является врагом романтических отношений только в том случае, если естся сырым или добавляется в готовое блюдо (по традициям еврейской кухни, например) не позже, чем за полторы минуты до подачи на стол. У нас чеснок долго тушится, а потому от него остаётся только благородный афродизиакальный аромат, который присутствует в блюде, но отсутствует в полости рта половоактивных впоследствии граждан. Так что долой сомненья – получился нормальный романтический ужин, вуаля!



### *Подача на стол*

А, ну да, Кавказ подо мною, один в вышине... Блюдо подается на стол с большим количеством резаной зелени и овощами (помидорами, в основном), или с зеленым салатом, или с жареной картошкой (можно и с вареной подать, и с рисом) и с острыми соусами. Приятного вам, господа!

Ужин не тяжелый, как и положено романтической еде: стандартный 45-килограммовый питомец женского пола спокойно съедает одну перепелку, вылизывает тарелку и преданно, равно как и умильно, смотрит вам в глаза в ожидании десерта, приветливо помахивая жо... хвостиком.

### **Послесловие (напутствие)**

#### **У этой книги могло быть довольно странное название...**

В первом варианте я назвал книгу «По письКам читателей». Издательству оно категорически не понравилось.

Рассказываю историю, давшую книге странное и неприличное, по мнению издательства, название. Народная молва поведала мне её в 1982 году как абсолютно реальную, причём я сразу в эту реальность поверил – или мы не русские люди?

В маленьком сибирском городе, где я жил в то время, была городская газета, печатный орган горкома партии (понятно, какой именно партии, других тогда не было)... назовем её «Власть Советов». И в этой газете была рубрика – «По письмам читателей». А газету печатали так же, как Ленин свою «Искру» – методом высокой печати; для каждого номера отливали свою печатную форму.

Однажды наборщик допустил оплошность и поставил букву К вместо М, получилось «По письКам читателей». Корректор, ответственный секретарь и редактор ошибку не заметили – глаз замылен, как говорят в таких случаях. И вышла газета в народ с рубрикой «По писькам читателей». Народ тихо, но выразительно ржал всем городом, как сейчас принято говорить.

Редактора вызвали в горком и там сказали массу тёплых слов, включая: «А как насчёт партбилет на стол положить?!» Начальник вернулся в редакцию и пересказал тёплые слова уже

всему коллективу сразу. Следующий номер газеты вычитывали всей редакцией с точностью до микрона и даже решили извиниться перед читателями за опечатку.

В итоге в следующем номере было написано: «Приносим извинения за досадную опечатку в прошлом номере газеты. Название рубрики следует правильно читать: «ПО ПИСЬКАМ ЧИТАТЕЛЕЙ»!

## Ведьма, говорите? Хех!

*Лори Кэбот, «Сила ведьм»*

Ведьмовство – очень древняя наука, но в наше время она становится тропой в будущее, ведущей нас в самые укромные уголки Вселенной. Что мы там услышим? Ничего, если для начала мы не научимся слушать голос Матери Земли. Мы не можем слышать божественные голоса, поющие во Вселенной, если мы не научились слушать те же самые божественные голоса, тихо поющие внутри нас. У нас не так много времени.<sup>[87]</sup>

Как уже догадался вдумчивый читатель, автор с возрастом стал отдавать предпочтение работе с группами и массами людей – в противовес индивидуальной работе (вкуса к которой автор, впрочем, тоже не утратил). Да, я искренне и с полной взаимностью полюбил группы! Вот скажи я перед группой вслух и разборчиво: «Как тонко подметил великий пролетарский писатель Максим Горький, в человеке всё должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли» – и что?

И диалог сразу оживился бы. Не помню случая, чтобы *группа* не отреагировала на эту фразу; я и сейчас буквально слышу гневный хор читательских голосов: «Чехов это, не Горький!» Да, это Чехов. Антон Палыч собственной персоной. Фраза доктора Астрова из пьесы «Дядя Ваня», 2-е действие.

Но если бы я произнёс эту фразу в личной беседе, тет-а-тет, с глазу на глаз, никакого оживления сейчас не было бы. Один человек, скорее всего, ничего бы мне не сказал: он мог не знать (или не помнить), что это Чехов; мог засомневаться в себе, в точности своих воспоминаний; мог бы постесняться сказать мне, что я ошибаюсь... Но *группа* – *нет*, группа не такова, группа в себе не сомневается! Тем интереснее манипулировать именно группой, и тем проще это делать (считайте, что я поставил здесь смайлик).

Ну и что, вы думаете, что я сейчас подведу итог и расскажу всё про ведьму Олесю, разложу её навыки по полочкам, причём выражу это одной фразой?

Не-а. Фигушки. Читайте весь мой квест про ведьм – всё, что было написано раньше. Я вам всё там рассказал открытым текстом. А сейчас возьму и недоговорю, оставлю вас без выводов – и так и останусь в финале загадочной персоной, которая была знакома с очень многими интересными и нестандартными людьми и чему-то у каждого из них научилась. Жалею только, что со всеми моими переездами и разводами потеряна куча бумаг и фотографий, не все встречи смогу документально подтвердить...

Хотя нет, с Джоном Гриндером, Фрэнком Пьюселиком, Робертом Дилтсом, Дэвидом Гордоном фотографии есть – сохранил, успел, припал к святыне, так сказать. А вот фото с Бетти-Элис Эриксон утеряно, хотя было и оно, снимал на модный в те годы мгновенный Polaroid.

Фотографий с покойным Лебедем, к сожалению, не существовало в природе – и Лебедь не очень охотно фотографировался, и автор молодой был, глупый, не заботился о литературном наследии. От той работы осталось только удостоверение консультанта партии «Лебедь» за номером АА 000041. Хороший номер, почётный – примерно как партийный билет № 00000001, выданный Владимиру Ильичу Ленину в 1973 году Леонидом Ильичом Брежневым непосредственно в Мавзоле (по месту жительства принятого в партию).



А фото рядом с товарищем З. и господином Ж. были в природе, но увы – утрачены. Как утрачена ныне и объёмная статья 2004 года «Интернет-форум с позиции политехнолога», сам помню далеко не все отрывки из неё, а доступа к статье на бумаге у меня уже нет. Ну да ладно, старый Мазай разболтался в сарае, пора двигаться к финалу...

### Заключительный сеанс

Мы хотим быть правыми или живыми?

© *Старинная еврейская мудрость.*

Когда-то давным-давно попала мне в руки статья (автора не помню), в которой психотерапию рассматривали как замену древнего обряда инициации. Ну, знаете: был мальчиком, прошёл обряд – и всё, теперь тебя называют мужчиной. Или был рядовым верующим, прошёл обряд – раз, и ты теперь монах. Суть статьи была в том, что психотерапевт просто *разрешает* пациенту стать тем и таким, кем и каким тот хочет стать, но разрешает после прохождения *обряда*, именуемого психотерапией (примерно то же самое делают священники, только у них обряды иначе называются).

Я тогда подумал и понял, что автор где-то глубоко прав; у меня на эту тему даже схема появилась: как быстро, экономно и эффективно составлять гипнотические внушения для разного рода проблем. Записывайте.

Схема 1. КАК СОСТАВЛЯТЬ ВНУШЕНИЯ.

КАТЕГОРИЯ ПРОБЛЕМЫ и описание проблемы словами	ФОРМУЛИРОВКА РЕШЕНИЯ
<b>А. ПРОБЛЕМА ДОСТИЖЕНИЯ:</b> хочу быть, стать, достичь, вести себя, чувствовать себя... и т. д.	<b>ИНСТРУКЦИЯ — ПРЯМОЕ РАЗРЕШЕНИЕ:</b> будь, становись, достигни, веди себя, чувствуй... и т. д.
<b>Б. ПРОБЛЕМА ОТКАЗА:</b> не хочу быть, делать, вести себя, хочу отказаться от... и т. д.	<b>2 ЭТАПА РЕШЕНИЯ</b> <b>этап 1 — перевод проблем отказа в проблему достижения:</b> Что вы хотите (делать, чувствовать, вести себя) <i>вместо этого</i> ? <b>этап 2 — инструкция — прямое разрешение:</b> будь, становись, веди себя, чувствуй... и т. д.
<b>В. ПРОБЛЕМА, СВЯЗАННАЯ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ или внешними условиями:</b> меня раздражает мой начальник, моя жена, мои дети; хочу, чтобы меня похоронили у Кремлёвской стены и т. д.	<b>3 ЭТАПА РЕШЕНИЯ</b> <b>этап 1:</b> Позвольте клиенту принять тот факт, что вы <i>вместе с клиентом</i> можете изменить <i>только самого клиента</i> , но не людей, «вызывающих» проблему. <b>этап 2:</b> Пусть клиент ответит на вопрос, каким ОН должен стать, чтобы во взаимоотношениях с субъектом проблема не возникала <b>этап 3 — инструкция, прямое разрешение:</b> будь, становись, веди себя, чувствуй и т. д.

Проще говоря, мы сводим любую проблему к проблеме достижения, чтобы в итоге всё равно просто **разрешить** клиенту стать таким, каким он хочет, а уж через какой конкретно обряд мы ему это разрешаем, дело десятое. Хотите — через гипнотические ритуалы, хотите — через психоанализ.

Но я даже не это хотел здесь сказать, не про психотерапию в целом и не про своё отношение к ней. Я немного о другом, я снова про ведьм. Вот вы как думаете, все эти компоненты — слово (текст заговора), зелье, ритуал, злобное воображение — они просто так перечислены? Я опять не буду делать однозначных выводов, я опять отправлю вас проходить весь квест заново, но одну подсказку дам: посмотрите ещё раз «Матрицу»<sup>[88]</sup> братьев Вачовски (ныне, кажется, уже сестер). Отметьте важный момент: человек, который полностью погрузился в реальность матрицы, может перепрыгнуть 100 метров с одного небоскрёба на другой. А тот, который пока не погрузился — не может, недопрыгивает, падает.

Я наблюдал за работой многих гадалок, колдуний, ведьм, экстрасенсов и т. п. То, что они делают в своих обрядах, объясняя это мистическими терминами, я на 95 % могу объяснить вполне материалистично. А на 5 % – нет, не могу. Ну так пусть эти проценты и остаются необъяснёнными, зачем нам абсолютно всё знать? И 5 % – это очень мало, и даже эти необъяснимые 5 % так редко встречаются...

И раз уж у нас с вами произошла эта встреча на страницах книги, и мы имеем возможность поговорить, и вы видите, что вас это может заинтересовать, то я прямо здесь расскажу то, что у вас, безусловно, вызовет значительный интерес, поскольку вы, как и любой умный и порядочный человек, сможете понять, что я хочу показать нечто очень важное для вас и что вы сможете услышать от меня о том, что вас сможет увлечь и даст возможность взять для себя исключительно нужное.

Видите ли, если вы родились ведьмой или колдуном, то вам вообще ничего объяснять не надо, для вас колдовство – данность и среда обитания, как для Олеси или Лори Кэбот. А если не родились, скажу так: чтобы даже ненадолго погрузиться в мир запредельного и оккультного, надо иметь *железобетонные нервы*. Они у вас есть – полный вперед! У вас их нет? Даже не начинайте.

А потому у меня для вас есть суждение, считать которое справедливым вы вряд ли откажетесь. И вы можете принять решение сразу после того, как я вам всё рассказал, или же через некоторое время, когда вы всё обдумаете, если почувствуете в себе потребность к этому с позиций здравомыслия. Вы можете выразить свое согласие прямо здесь или написать мне об этом на почту – либо из дома, либо с работы.

Я никогда не говорил и сейчас не говорю, что колдовства и экстрасенсорики не существует. Я говорил и говорю, что *мы с вами ей не занимаемся*. И вообще, я – убежденный фаталист, поэтому считаю так: *то, что с нами происходит, на 90 % от нас не зависит. А гипноз – это не то, что вы думаете...*

Именно поэтому я и рассказал вам о том, что открывает перед вами прекрасные перспективы, чтобы почувствовать и понять, как важно для вас то, что вы узнали из этой книги.

### **Сведения об авторе**

Составитель – Е. В. Учайкина

**Сергей Анатольевич ГОРИН** – врач-психиатр, психотерапевт; по второй профессии – политтехнолог. Признан одним из крупнейших специалистов по нейролингвистическому программированию (НЛП) и эриксоновскому гипнозу в России; в этом качестве включён в Википедию.

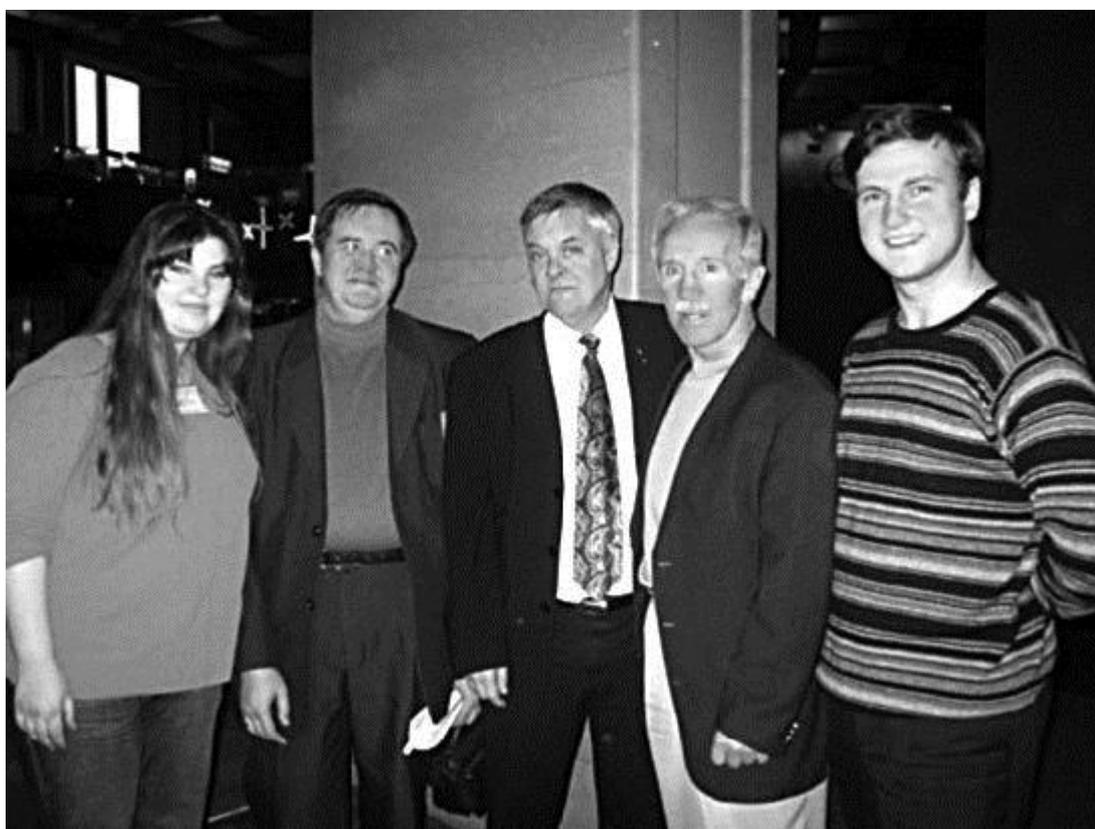
Окончил Красноярский медицинский институт (1981 г.) со специализацией по психоневрологии, ко дню выпуска уже 3 года профессионально занимался классическим гипнозом и музыкальной терапией. Затем 15 лет работал по специальности: психиатром, наркологом, невропатологом, психотерапевтом. Предложил ряд усовершенствований к методам снятия наркотической и алкогольной абстиненции с использованием электронаркоза и электросна, также гипноэлектросна по особой схеме. Одним из первых в СССР стал в 1988 г. изучать методы Анонимных Алкоголиков (АА) в непосредственном контакте с этой организацией, участвовал в первых советско-американских конференциях АА.

Нейролингвистическим программированием заинтересовался в 1990 году, первый обучающий семинар по эриксоновскому гипнозу прошёл в фирме «Имидж-Контакт» А. П. Ситникова. Впоследствии обучался на семинарах Р. Дилтса, Дж. Гриндера, Д. Гордона, Б.-Э. Эриксона и других зарубежных и отечественных специалистов.

Написал свыше 50 научных статей о диагностике, лечении и профилактике алкоголизма и наркоманий, организации антинаркотической пропаганды, психологии религиозных сект, гипнотическим экспериментам. Неоднократно публиковал статьи в федеральных и региональных СМИ. Член Союза журналистов России. В 90-е годы вошёл в состав учредителей Красноярской PR-ассоциации.



Роберт Дилтс (слева), Сергей Горин.



*В центре, справа налево:* Джон Гриндер, Фрэнк Пьюселик, Сергей Горин. *Справа –* Андрей Кёниг, *Слева –* Мария Горина.

Написал десять монографий, посвященных НЛП, гипнозу и манипуляции сознанием: «А вы пробовали гипноз?», «Гипноз: техники россыпью», «Нэлпер в свободном полете», «НЛП:

техники россыпью», «Предвыборные помои», «Семинар с Сергеем Гориным (тренер НЛП: бренд, миф, ритуалы)», «Психотерапевтическая кулинария», «Соблазнение» (в соавт.), «Оружие – слово» (в соавт.). Еще две книги о пиаре и рекламе, написанные С. Гориным, вышли в свет под псевдонимом.

Две монографии стали бестселлерами. Книга «Соблазнение» стала, по сведениям независимых счётчиков библиотечных сайтов, одной из самых читаемых книг Рунета. Книга «А вы пробовали гипноз?» выдержала с 1993 по 2004 г. больше 30 переизданий на бумаге, её общий типографский тираж составил в первые 5 лет свыше 300 000 экз. Этот труд признан русским НЛП-сообществом основополагающим, именно он принёс автору звание живого классика гипноза и НЛП.



Дэвид Гордон (слева), Сергей Горин



С. Горин

Центр НЛП в Образовании  
под руководством А. А. Плигина  
представляет...

СЕМИНАР

«НОВЫЙ КОД НЛП»

ВЕДУЩИЕ

Джон Гриндер и Кармен Бостик Сент-Клер



Центр НЛП в Образовании, Москва  
19 - 21 марта 2004 г.

Автограф Джона Гриндера на раздаточном материале с его семинара (совместно с Кармен Бостик) в Москве, 2004 г.

В конце восьмидесятых – начале девяностых автор жил в Казахстане, много занимался переводами с английского. Скорее всего, следующие книги вы читали именно в переводе С. Горина: Д. Гордон «Терапевтические метафоры»; Дж. Хейли «Необычайная психотерапия»; Л. Ллойд «Школьная магия»; Дж. Гриндер, Р. Бэндлер «Формирование транса»; они были выпущены в свет издательствами Москвы и Санкт-Петербурга.

Сергей Горин ведёт авторские семинары и мастер-классы по темам: «Русскоязычная модель эриксоновского гипноза и НЛП (РМЭГ)», «НЛП-концепция в пиаре, пропаганде, рекламе», «Психология и практика рекламы, пропаганды, контрпропаганды», «Психология религиозных сект», «Информационные войны и идеологические диверсии», «Управляемый скандал как инструмент пиара».

С 1994 г. консультирует рекламные и предвыборные кампании. В 2000–2001 гг. работал главным политтехнологом в аппарате генерала А. И. Лебеда, тогда же проходил обучение ведению «информационных войн». С начала двухтысячных годов специализируется в области контрпропаганды.

Работал политтехнологом в выборных кампаниях мэра Красноярска и других городов, губернатора Красноярского края, депутатов городских, краевых законодательных собраний, Государственной думы; много работал в аналогичных кампаниях на Украине.

В 2000–2004 гг. впервые в России с успехом опробовал изобретённую им методику «Пятая власть»: скрытное использование торговой рекламы в политической пропаганде и агитации. По-видимому, до сих пор является единственным российским политтехнологом, кто использовал построение культа личности в реальной выборной кампании. Разработал и апробировал ряд

методик для обвального снижения антирейтинга кандидатов на выборную должность. Участвовал в нескольких нашумевших информационных кампаниях («Одевание статуи рабочего и колхозницы в Москве», «Запрет финансово-экономического кризиса на территории района» и мн. др.).

Стал персонажем книги об избирательных кампаниях и предвыборной борьбе («Продавец идей», автор Евгений Слогодский), а также героем статьи Я. Юферовой «Продавцы идей выходят на охоту» («Известия», 1999). На авторитетное мнение Сергея Горина в сфере выборных технологий неоднократно ссылался профессор О. А. Феофанов (книга «Реклама. Новые технологии в России»).

Обладает неповторимым чувством юмора. Его семинары и мастер-классы искромётны и захватывающи, поскольку автор в процессе семинара использует все те технологии, которым учит. Нервным и особо интеллигентным людям присутствие на семинарах противопоказано.

## **Для тех читателей книги, кто хочет и далее учиться НЛП и эриксоновскому гипнозу**

Не каждый из вас может приехать на семинар, но каждый может участвовать в нём благодаря онлайн-трансляции, которая иногда сопровождает семинары. Специально для читателей этой книги предусмотрены промокоды, которые будут публиковаться в соцсетях и позволят получать скидки до 75 % на участие в онлайн-семинарах.

Чтобы получить очередной промокод, подпишитесь на страницу в Facebook «Сергей Горин. Тот самый» ([www.facebook.com/sergei.gorin.consultant](http://www.facebook.com/sergei.gorin.consultant)) и сообщите о подписке в личном сообщении на странице или по электронной почте [sergeigorin@yandex.ru](mailto:sergeigorin@yandex.ru).

Автор будет признателен за замечания о книге, высказанные читателями по электронной почте [sergeigorin@yandex.ru](mailto:sergeigorin@yandex.ru) и на сайте [www.gorin.su](http://www.gorin.su).

\* \* \*

# КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

## ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

**Заходите на сайт:**  
<https://eksmo.ru/b2b/>

**Звоните по телефону:**  
+7 495 411-68-59, доб. 2261



## Примечания

**1**

Уэстлейк Д. Проклятый изумруд. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1990.

**2**

Джеймс Брэд (James Braid; 1795–1860) – шотландский врач, исследователь явлений так называемого животного магнетизма, давший им название «гипноз».

**3**

Свядоц А. М. Неврозы и их лечение. – М.: Книга по Требованию, 2012.

## 4

Куприн А. Олеся. – М.: Эксмо, 2009.

## 5

Здесь и далее я не провожу чёткой границы между тем, что делал или начинал делать в эриксоновском гипнозе сам М. Эриксон, и тем, что было позже доработано и значительно усовершенствовано его учениками и коллегами. Работы Эриксона имели большое значение для создания группой психологов и практиков (Дж. Гриндер. Р. Бэндлер. Л. Камерон-Бэндлер, Дж. Делозье) так называемого нейролингвистического программирования (НЛП), использованного в своё время в предвыборных кампаниях Р. Рейгана и Б. Ельцина.

## 6

Булгаков М. Мастер и Маргарита. – М.: АСТ, 2017.

## 7

Зиновьев А. Гомо советикус. Пара беллум. – М.: Московский рабочий, 1991.

## 8

Мой конспект лекции А. П. Ситникова, Новосибирск, 1992.

## 9

Мой конспект лекции А. П. Ситникова, Новосибирск, 1992.

## 10

Слово «транс» взято из психиатрии, где им называют следующий симптом: больной в течение нескольких минут совершает внешне осмысленные действия, не осознавая этого, не отдавая отчёта своим действиям и не помня о них впоследствии. Так, например, в состоянии транса больной внезапно бежит куда-то и потом искренне недоумевает, как он очутился в другом месте.

## 11

Джон Гриндер, например, с помощью одной только подстройки выводил больных из кататонического ступора – состояния, при котором человек годами сохраняет полную неподвижность. Эта категория больных очень трудна для работы; все, что они «представляют» для подстройки, – их поза и дыхание. Затратив на подстройку около двух часов, Гриндер убеждался, что ведение возможно – после этого он резко вставал, и больной тоже вставал, выходя из ступора.

## 12

Бэндлер Р., Гриндер Дж. Формирование транса. – М.: КСП+, 1995.

## 13

Свядош, А. М. Неврозы и их лечение. – М.: Книга по Требованию, 2012.

## 14

Мой конспект лекции А. П. Ситникова, Новосибирск, 1992.

## 15

Гашек Я. Похождения бравого солдата Швейка. – М.: Эксмо-Пресс, 1998.

## 16

Эриксон М., Росси Э., Росси Ш. Гипнотические реальности: Наведение клинического гипноза и формы косвенного внушения / Пер. с англ. М. А. Якушиной под ред. М. Р. Гинзбурга. – М.: Независимая фирма «Класс», 1999.

## 17

Восприятие тройной спирали «на глаз», то есть при чтении текста, очень сильно отличается от восприятия «на слух» и практически не даёт понятия о том впечатлении, которое производит на слушателей тройная спираль. В домашних условиях вы можете получить представление о тройной спирали, если запишете на магнитофон оформленную соответствующим образом историю и послушаете её примерно через две недели после записи.

## 18

Кэмерон-Бэндлер Л. С тех пор они жили счастливо. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2004.

## 19

Эриксон М. Гипнотическая техника «рассеивания» для коррекции симптомов и облегчения боли // Московский психотерапевтический журнал: – М., 1992.

## 20

Там же.

## 21

В русскоязычную литературу по эриксоновскому гипнозу и НЛП термин «якорь» в его вышеописанном значении ввела первая переводчица работ по НЛП Инесса М. Ребейко.

## 22

Желающие узнать о более сложных видах рефрейминга могут прочитать книгу Р. Бэндлера и Дж. Гриндера «Рефрейминг – переформирование с помощью речевых стратегий». Интересный подход к применению рефрейминга в педагогике содержится в книге Линды Ллойд «Школьная магия».

## 23

Бэндлер Р., Гриндер Дж. Формирование транса. – М.: КСП+, 1995.

## 24

Кэмерон-Бэндлер Л. Лучшие техники в семейной терапии. С тех пор они жили счастливо. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2007.

## 25

Эрикссон М. Мой голос останется с вами. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2011.

## 26

Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. – СПб.: Азбука-классика, 2009.

## 27

Куприн А. Олеся. – М.: Эксмо, 2009.

## 28

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 29

Первой это сделала газета «Известия» в московском выпуске 15 января 1999 года.

## 30

Справка: спам – навязчивое повторение рекламы. Термин происходит от английского *spice ham*, «ветчина со специями»: после Второй мировой войны её количество на военных складах США оказалось чрезмерным, и рекламные призывы купить ветчину раздавались буквально на каждом углу. Тогда и появился термин «спам» как обозначение навязчивой и никому не нужной рекламы.

## 31

В Интернете эта книга есть, вот здесь, например:  
[http://svitk.ru/004\\_book\\_book/8b/1863\\_deriev-kupi\\_menya.php](http://svitk.ru/004_book_book/8b/1863_deriev-kupi_menya.php).

## 32

О концептах см.: Горин С. А. «Семинар с Сергеем Гориным (тренер НЛП: брэнд, миф, ритуалы)». – М.: Твои книги, 2012.

## 33

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 34

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 35

См. подробнее в книге Сергей Огурцов, Сергей Горин: «Соблазнение (НЛП без комплексов), Москва, КСП+, 2011.

## 36

К сожалению, сегодняшние законы об охране авторских прав не позволяют мне опубликовать изображения визитных карточек, о которых говорится в тексте. Приходите ко мне на семинар, там я могу показать всё, о чем сказано в книге, и многое сверх того.

## 37

См. подробнее: Сергей Огурцов, Сергей Горин. Соблазнение (НЛП без комплексов). – Москва, КСП+, 2011.

## 38

См. подробнее: С. Горин. Предвыборные помои (учебное пособие по продвижению политической идеи, или очерки «белого» и «черного» PR). – Москва, КСП+, 2011.

## 39

<http://kvnews.ru/news-feed/90830>.

## 40

См. напр. Майкл Холл, Боб Боденхамер: «51 метапрограмма НЛП. Прогнозирование поведения, «чтение» мыслей, понимание мотивов» – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.

## 41

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 42

Замуж за ИГИЛ (2015) Документальный спецпроект RenTV:  
<http://ren.tv/proekti/zamuzh-za-igil>, <https://www.youtube.com/watch?v=xQcmiZh1Eqg>.

## 43

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 44

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 45

Григорьева Л. И., Горин С. А.: «О некоторых способах воздействия на психику в неорелигиозных объединениях», Красноярск, 1999 (в сб. статей).

## 46

Маркс К. К критике гегелевской философии права. Нищета философии. – М.: Мир книги, 2007.

## 47

Напомним, что автор – не только врач, но и политтехнолог, организатор выборных кампаний (партия «Лебедь» А. И. Лебеда, 2000–2001 гг. и мн. др.) Написал десять монографий и около сотни статей, посвящённых гипнозу и манипуляции сознанием масс, пропаганде и рекламе, информационным войнам; на эти статьи неоднократно ссылался признанный ещё в СССР специалист в области рекламы Олег Феофанов.

## 48

Первоисточник – письмо (29 ноября 1886 г.) Фридриха Энгельса (1820–1895) к Ф. А. Зорге. Энгельс, критикуя немецких социал-демократов, переехавших в Америку, писал, что они рассматривают марксизм «доктринёрски и догматически, как нечто такое, что надо выучить наизусть, и тогда уж этого достаточно на все случаи жизни. Для них это догма, а не руководство к действию» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 36, М., 1964). Выражение стало известным в России благодаря В. И. Ленину, который употреблял его неоднократно, слегка перефразировав, и именно в этом, ленинском варианте оно и стало крылатым. Например, в статье «Детская болезнь «левизны» в коммунизме» (1920) он писал: «Наша теория не догма, а руководство к действию, – говорили Маркс и Энгельс...» Цит. по Энциклопедический словарь крылатых слов и выражений. – М.: «Локид-Пресс», 2003.

## 49

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 50

В моей книге «Предвыборные помои» приведена история этой фразы, смысл которой был сильно искажён со временем. Она принадлежит Хансу Йосту, немецкому драматургу (1890–1978), и изначально была употреблена автором не в том контексте, в каком мы привыкли её видеть. Герой Йоста (пьеса «Шлагетер», 1933) в своём монологе замечает, что внимание людей почему-то усиленно привлекают к национальной культуре и национальным традициям исключительно в предвоенное время и, в этой связи, если вы часто слышите слово «культура», можете быть уверены – затевается война. Только после такого предисловия персонаж Йоста и произнёс историческое: «ПОЭТОМУ, когда я слышу слово “культура”, моя рука тянется к пистолету».

## 51

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 52

См., напр., Евг. Слогодский, «Продавец идей», 1997.

## 53

Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – Минск: Попурри, 2017.

## 54

Хейли Дж. Необычайная психотерапия: Психотерапевтические техники Милтона Эриксона / Пер. с англ. С. Горин. – СПб.: Белый кролик, 1995.

## 55

Джозеф П. Овертон (1960–2003), старший вице-президент Центра общественной политики Маскинас Center; погиб в авиакатастрофе. Сформулировал в середине 90-х модель изменения общественного мнения «окно дискурса», посмертно названную «окном Овертона». Модель Овертона была впервые опубликована в открытой печати в 2006 г.

## 56

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 57

Об информационных войнах см. подробнее: С. Горин. Предвыборные помои (учебное пособие по продвижению политической идеи, или очерки «белого» и «черного» PR), Москва, КСП+, 2011.

## 58

Горин С. В свободном полете (из кн. «НЛП: техники россыпью»). – М.: Твои книги, 2013.

## 59

О личном бренде см.: Горин С. А. Семинар с Сергеем Гориным (тренер НЛП: бренд, миф, ритуалы). – М.: Твои книги, 2012.

## 60

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 61

Ватсяяна М. Классическая камасутра. Полный текст легендарного трактата о любви. – М.: Эксмо, 2016.

## 62

О. Генри. Трест, который лопнул. – М.: Эксмо, 2010.

## 63

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 64

Горин С. Продающие ролики [видеодиск с записью семинара]. – М.: Московский центр НЛП, 2016.

## 65

Официальный представитель Госдепартамента США, 2013–2015.

## 66

Министр иностранных дел Российской Федерации с 2004 г.

## 67

Постоянный представитель Российской Федерации при Организации Объединённых Наций и в Совете Безопасности ООН, 2006–2017.

## 68

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 69

Википедия, статья «Троллинг»  
<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.

## 70

См. подробнее – С. ГОРИН: «Предвыборные помои (учебное пособие по продвижению политической идеи, или очерки «белого» и «черного» PR), Москва, КСП+, 2011.

## 71

Дени де Ружмон, «Доля дьявола: обзор сатанизма в современном обществе». – Нью-Йорк, 1956.

## 72

«Бойцовский клуб» (англ. Fight Club) – фильм 1999 г. выпуска, США, реж. Дэвид Финчер. По мотивам одноимённого романа Чака Паланика, 1996. Главные роли исполняют Эдвард Нортон, Брэд Питт и Хелена Бонэм Картер.

## 73

Обе эти истории дословно приводятся в книге «А вы пробовали гипноз?», глава 6.

## 74

Виктор Борисович Панченко. Основатель и директор Украинского Института НЛП, сертифицированный НЛП-тренер международной категории, врач-психотерапевт высшей категории. Ведущий тренер проектов тренингов личностного развития, бизнес-консультант, эксперт-консультант по использованию техник НЛП в политике и бизнесе. Сайт в Интернете <http://nlp.com.ua>.

## 75

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## 76

Игорь Викторович Смирнов, 1951–2004. Советский и российский учёный, доктор медицинских наук, академик Российской Академии естественных наук. При жизни был директором по науке НИИ психотехнологий, заведующим кафедрой психозкологии РУДН, генеральным директором Института компьютерных психотехнологий, заведующим сектором психокоррекции Московской медицинской академии, председателем совета директоров «Сайкотекнолоджиз корпорейшн» (США).

## 77

Хассон П. Искусство колдовства. Практическое руководство. – М.: Телец, 1994.

## 78

Философия: Энциклопедический словарь. / Под ред. А. А. Ивина – М.: Гардарики, 2004.

## 79

Головин С. Ю. Словарь практического психолога. – М.: АСТ, Харвест, 1998.

## 80

Бэндлер Р., Гриндер Дж. Формирование транса / Пер. с англ. С. Горина. – М.: КСП+, 1995.

## 81

О проекции прошлого и будущего на лист бумаги см. С. ГОРИН: «В свободном полёте» (в кн.

«НЛП: техники рассыпью». – М.: «Твои книги», 2013).

## **82**

Gilbert A. What the Nose Knows: The Science of Scent in Everyday Life. – NY: Crown, 2008.

## **83**

Хассон П. Искусство колдовства. Практическое руководство. – М.: Телец, 1994.

## **84**

Огурцов С., Горин С. Соблазнение (НЛП без комплексов). – М.: КСП+, 2011.

## **85**

Подробнее о рецептах для соблазнения см.: С. Горин. Психотерапевтическая кулинария. – Киев: ИП Дм. Стр., 2013.

## **86**

Губерман И. Гарики из Иерусалима. Книга странствий. – М.: АСТ, Астрель, 2011.

## **87**

Кэбот Л. Сила ведьм. – М.: РЕФЛ-бук, 1995.

## **88**

«Матрица» (The Matrix) – культовый фильм режиссеров братьев Вачовски (США, 1999 г.). В фильме снимались Киану Ривз, Лоуренс Фишборн, Керри-Энн Мосс.