

ПСИХОЛОГИЯ **ОБЩЕНИЯ**



АНВАР БАКИРОВ

# РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ

ПРАКТИЧЕСКИЙ  
КУРС

**БОМБОРА™**

Москва 2020

УДК 159.9  
ББК 88.53  
Б19

**Бакиров, Анвар Камилевич.**

Б19    Разговорный гипноз : практический курс / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2020. — 384 с.

ISBN 978-5-04-113961-2

Анвар Бакиров, ведущий эксперт страны по НЛП и гипнозу, собрал в этой книге опыт работы консультантом и тренером в области эффективных коммуникаций за последние 10 лет.

Это крайне полезная книга: ясная, легкая и без лишних терминов. Все в ней практично: делай — раз, делай — два и даже без три. Потому что работает только простое. Если захочешь, то научишься, автор гарантирует.

Его бестселлеры, такие как «Успех. Естественный отбор», «Источник красивых решений», «Как управлять собой и другими с помощью НЛП», «Игры, в которых побеждают женщины» проданы суммарным тиражом около 200 000 копий.

УДК 159.9  
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-113961-2

© Бакиров А., текст, 2020

© Оформление.

ООО «Издательство «Эксмо», 2020

*Посвящается Алексею  
и Наталье Рогашковым,  
давшим мне так много*



# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i> .....	11
<i>Введение</i> .....	14
Что такое разговорный гипноз? .....	14
Наследие Милтона Эриксона .....	17
<i>Что нас ждет?</i> .....	20
<b>Глава 1. Гипнотический крест состояний</b> .....	23
Состояние открытости .....	24
Бессознательный контроль .....	25
Четыре базовых состояния .....	28
Наведение транса .....	30
Практическое знакомство с трансом .....	33
Живая речь .....	37
Волшебная сила паузы .....	43
Что особенного в трансe? .....	47
<b>Глава 2. Раппорт как он есть</b> .....	50
Доверие и роли .....	51
Соответствие образу роли .....	53
Внутренняя согласованность .....	58
Согласованность с другим .....	61
Подстройка / отзеркаливание .....	63
Ключевые смыслы .....	69

<b>Глава 3. Как сойти за умного?</b> .....	72
Согласие по инерции .....	73
Кто первый, тот и прав .....	79
Уточняющий еще правее .....	81
С чем проще согласиться? .....	84
Провокация спора .....	89
<b>Глава 4. Как играть словами?</b> .....	91
Выборочное информирование .....	93
Неопределенные существительные и местоимения .....	95
Неопределенные глаголы .....	98
Оценочные прилагательные и наречия .....	100
Номинализации .....	102
Мотивация и инструкции .....	109
<b>Глава 5. Сила объяснений</b> .....	113
Эквивалентность .....	115
Метафора как внушение .....	119
Объединяющий союз .....	121
Отменяя ранее сказанное .....	123
Логика времени .....	124
Жесткая причинность .....	126
<b>Глава 6. Как работают манипуляции?</b> .....	135
Уделите мне время .....	136
Обработка сознательного контроля .....	138
Ради чего весь «сыр-бор»? .....	139
Главная деталь успешного воздействия .....	142
Как заканчивать беседу? .....	145
Стандартный алгоритм продаж .....	146
<b>Глава 7. Контакт с нужными людьми</b> .....	150
Ситуативное привлечение внимания .....	151
Правильно ли тебя представляют? .....	154



Как работает лояльность? .....	157
Как стать магнитом для людей? .....	161
Человек-легенда .....	163
<b>Глава 8. Искусство охмурять</b> .....	168
Технологии жестких переговоров .....	169
Как усыпить бдительность? .....	171
Признаки сниженного контроля .....	177
Приемы ритмизации текста .....	180
Зачем рассказывать истории? .....	183
Структура интересной байки .....	188
<b>Глава 9. Большая глава о внушениях</b> .....	195
Логика древнего мозга .....	196
Гипноз как источник добра .....	199
Прямые внушения поведения и убеждений .....	201
Встроенные внушения .....	205
Гипноз как источник власти .....	209
Внушение через вопросы .....	212
Негативно-парадоксальные внушения .....	218
Трюизм как внушение .....	224
Составные внушения .....	230
Внушения через пресуппозиции .....	233
Цели для внушений .....	243
Общий список внушений и примеров .....	245
<b>Глава 10. Невербальные внушения</b> .....	260
Психологический вес .....	261
Подкрепление нужного поведения .....	267
Подтверждение роли и качеств .....	273
Лесенка заданий .....	277
Взгляд как инструмент влияния .....	280
Уточнение жестом и голосом .....	283
Как обойти сознательный контроль? .....	287

<i>Глава 11. Перехват инициативы</i> .....	294
Как работает замешательство? .....	295
Как спровоцировать замешательство? .....	299
Как использовать замешательство? .....	304
Вопросом на вопрос .....	307
Фокусы языка .....	311
Еще несколько приемов .....	320
<i>Глава 12. Мастерство коммуникации</i> .....	324
Необходимые условия и не-деяние .....	326
Обратная связь и мышление петлями .....	331
Власть настроения и текучесть .....	335
Позитив и конструктив .....	338
Минимально необходимое воздействие .....	344
Доступные цели и средства .....	348
Управляемость и программирование .....	351
<i>Заключение</i> .....	356
<i>Приложение.</i>	
<b>Основные приемы разговорного гипноза</b> .....	358
Технологии убеждения .....	358
Технологии внушения .....	367
Бонус .....	378

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Это крайне полезная книга! Ясная, легкая, без лишних терминов и нудной зауми. Все практично: делай — раз, делай — два. И даже без три! Потому что работает только простое. Если кто-то не умеет объяснять доступно, то это потому, что он сам еще не во всем разобрался! Суть всегда кристально прозрачна, красива и точна. Здесь все как на ладони. Без тайн и недомолвок. Захочешь — научишься. Гарантирую.

Десять лет назад — в апреле 2010 года — я дописал книгу «НЛП-технологии: Разговорный гипноз», и она мгновенно стала бестселлером. Люди читали ее, применяли — и благодарили. Все эти десять лет я продолжал углубляться в тему, обучать и консультировать деловых людей. Много ли изменилось? Все и ничего, как обычно. Слова знакомые — наполнение значительно глубже. Проще и красивее.

Если первая книга напоминает энциклопедию, где есть все и обо всем, то эта — обучающий курс. Там вы могли цокать языком и удивляться — здесь у вас есть все шансы научиться. Во-первых, потому что я расставил четкие акценты, уделив внимание лишь, безусловно, необходимому. Во-вторых, потому что здесь вы найдете упражнения, которые превратят знания в навыки.

Десять лет дополнительной практики очистили ее от иллюзий. Теперь книга представляет новый взгляд на темы, ставшие общим местом в литературе по НЛП, дает другое представление о транс. Другое представление о раппорте<sup>1</sup>. Обновленное представление о внушениях. Плюс четкое разделение стратегий для переговоров со статусными людьми и теми, кто допускает потерю сознательного контроля.

Почему я уверен, что смогу вас научить? По опыту тех, кто уже прошел через мои руки. А еще — потому что когда-то я был нулем в коммуникации, а не врожденным гением. Сейчас меня трудно упрекнуть в неумении общаться, но весь этот путь я проделал своими ногами. Все, что я умею, я осваивал сознательно, через голову. Поэтому я знаю, как все устроено, и могу досконально объяснить.

И наоборот. Я не мог бы научить вас хорошо писать, даже если бы очень постарался: так уж получилось, что первая моя статья по НЛП, написанная в 21 год, чем-то покорила читателей, и дальше я лишь продолжал. Кто умел что-то делать всегда, не может научить! Хорошо учит тот, кто раньше не умел совсем, а к настоящему моменту разобрался настолько, что это умение кажется врожденным талантом.

В предисловии к первой книге по разговорному гипнозу я честно предупредил читателя об опасности изложенных там приемов. И хотя изложение стало еще практичнее, теперь я знаю, что разговорный гипноз так

---

<sup>1</sup> Раппорт (англ. rapport) — состояние резонанса; в психологии и в НЛП — взаимопонимание, эмоциональное и интеллектуальное единство. (Прим. ред.)

меняет своих пользователей, что им в голову не придет кому-то вредить. Сила делает людей добрыми. Кто умеет договариваться, не видит смысла в конфликтах. Но и конфликты обходят его стороной.

Когда вы перевернете страницу, присказка закончится, и вы начнете учиться. А мне осталось лишь поблагодарить людей, которые больше всего сделали для моего обучения НЛП и гипнозу. Спасибо Михаилу Гинзбургу, Тимуру Гагину, Андрею Плигину, Александру Герасимову, Андрею Кенигу, Татьяне Мужижкой, Александру Блинкову — не просто за науку, а за трансформацию моей жизни!

## ВВЕДЕНИЕ

Мне бы хотелось дать вам максимум. Но моего желания мало — нужно еще ваше. И не только желание — активное участие. Я понимаю: книга — не тренинг; многим хватит одного лишь удовольствия и удовлетворения любопытства. Но если вы из тех, кому нравится получать больше других, вы сможете выполнять хотя бы некоторые из предложенных мною заданий. Простых, доступных, ценных.

Вот первое из них: задумайтесь, что вы хотите получить, читая эту книгу? Зачем она вам? Где вы собираетесь применять эти знания? С кем? С какой целью? Когда? Вам не обязательно думать прямо сейчас: текст затягивает, приглашает читать дальше. Но при наличии свободного времени доставьте себе это удовольствие. Обещаю: знание цели обучения удваивает его пользу.

### ЧТО ТАКОЕ РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ?

А я пока расскажу о том, чему собираюсь вас учить — притом что каждый способен извлечь отсюда свои персональные смыслы, которые я сознательно не закладываю. Итак, разговорный гипноз. Два слова, и оба ключевые. Гипноз мы понимаем двояко: это технология

управления состоянием и настроением собеседника и технология отложенного воздействия.

Зачем управлять настроением собеседника? Каждый еще с детства знает, что от настроения человека зависят его реакции. Любой ребенок с первого взгляда понимает, можно ли сейчас просить у мамы игрушку, стоит ли рассказывать ей о двойке. Мама в настроении, или лучше переждать? Вам же знакомы выражения «попасться под горячую руку», «шеф не в духе», «встать не с той ноги»?

Поэтому наблюдательные люди еще до начала разговора оценивают, стоит ли его затевать, и выгадывают правильный момент. Гипноз же дает возможность не просто ждать, но и целенаправленно влиять на состояние другого. Мы тоже не переходим к делу, если собеседник настроен не в лад с нами, но можем предпринимать активные целенаправленные усилия, чтобы он «сменил гнев на милость».

Вторая особенность гипнотической коммуникации — отсроченное действие. Наше влияние рассчитано на будущее. Сейчас посадил семечко, заронил идею в подсознание — дальше ждешь, пока оно прорастет, даст всходы. Гипноз — это форма заботы о будущем. Мы не учимся краткосрочным аферам — нас интересуют долгосрочные и взаимовыгодные отношения. Если угодно, мы формируем лояльность.

Разумеется, некоторые приемы разговорного гипноза применяются в расчете на мгновенный результат. Например, можно спровоцировать замешательство оппонента в конфликтной ситуации, чтобы перехватить инициативу. Но это куда менее интересная тема (в плане количества денег, например), нежели возможность получить стратегическую выгоду.