

Предисловие

Вы держите в руках «Спичмейкер» – принципиально новое издание, способное стать вашим персональным консультантом, автором тысяч превосходных речей и выступлений.

■ Почему «Спичмейкер»

«Спичмейкер» – первое на рынке России специализированное издание, аккумулирующее передовой опыт создания эффективных публичных выступлений. «Спичмейкер» разработан именно для нашей страны, которая, как известно, задает несколько иные стандарты общения с аудиторией, нежели принято, к примеру, в Западной Европе или США.

На Западе подобные издания существуют достаточно давно. Например, в Испании выпускается «Гид по речам для местных властей» (El Consultor), в котором собраны модели речей для представителей органов местного самоуправления. Однако выбор столь узкой аудитории – только чиновники местных органов власти – объясняет тот факт, что у солидного El Consultor немногим более трех–четырёх тысяч подписчиков.

А вот французское издание «Неистощимый резерв образцов публичных выступлений» рассчитано на более широкий круг читателей. В аннотации указано, что книга содержит более 600 готовых к использованию выступлений и речей, позволяющих «депутатам местных органов власти и публичным лицам улучшить устное общение в любых

ситуациях, с которыми им придется столкнуться». Впрочем, если изучить оглавление, становится понятно, что и в этом случае большая часть речей предназначена только для чиновников низшего и среднего звена.

«Спичмейкер» позволит вам, пользуясь простыми, но надежными алгоритмами, сконструировать при необходимости тысячи речей различной тематики.

Основа проекта «Спичмейкер» – классическая модель технологии воздействия на собеседника или аудиторию. Именно такая модель предоставляет готовые коммуникативные решения и, в отличие от зарубежных аналогов – абсолютно на все случаи жизни и на все времена. Прежде всего это модульные тексты с четко поставленными задачами и целями, адаптированные к конкретным ситуациям. «Спичмейкер» – это речи нового поколения.

■ Кто наш читатель

Вы человек дела, проводящий на работе большую часть времени. Вам просто некогда обучаться риторике. Но без нее в повседневной жизни не обойтись: нужно добиться успеха на переговорах, убедить партнеров в необходимости заключить выгодную сделку, в конце концов, склонить на свою сторону представителей власти. Вам необходимо стать истинным властелином слова и повелителем воли. Поэтому ваша речь должна быть безупречной.

«Спичмейкер» навсегда избавит вас от необходимости мучительно подыскивать сло-

ва для своей речи и подолгу репетировать перед выступлением, подавляя волнение и предательскую дрожь в коленях. Ведь если с вами «Спичмейкер», это значит, что 24 часа в сутки к вашим услугам тысячи готовых моделей и шаблонов речей на все случаи жизни. Можете быть уверены: речи созданы лучшими российскими и зарубежными спичмейкерами, имеющими огромный профессиональный опыт. Более того, каждая речь прошла специальное многоступенчатое редактирование ведущими экспертами в области практической психологии и нейролингвистики.

Мы предусмотрели все, чтобы вам больше не нужно было подолгу готовиться к выступлению. Каждую ситуацию определяют свои цели и задачи, каждый текст сопровождают пояснения и рекомендации по тому, где, как и что говорить, как одеться, как встать или сесть и что вообще делать или не делать во время выступления. «Изюминка» сборника в том, что «Спичмейкер» строится как современный дом – из универсальных блоков-модулей. Смысловые части речей можно легко комбинировать и переставлять, состыковывая по необходимости с другими речами. Такой жизненной ситуации, для которой «Спичмейкер» не нашел бы решения, просто не существует.

Это значит, что сборник будет не просто полезным, а незаменимым помощником-консультантом для всех тех, кого можно назвать деловыми людьми. Подписчики «Спичмейкера» – это государственные деятели, политики, владельцы и акционеры компаний всех форм собственности, руководители бюджетных учрежде-

ний, начальники департаментов и отделов, топ-менеджеры и специалисты по связям с госорганами. А также пресс-секретари и работники пресс-служб, менеджеры по корпоративной культуре, имиджмейкеры и все те, кто имеет отношение к многомиллионному медиа- и PR-сообществу.

И еще одна важная деталь. Не секрет, что над современными моделями поведения доминируют психотехнологии влияния и убеждения. В проекте «Спичмейкер» используются все основные методики воздействия на собеседника или аудиторию: от научно обоснованной нейролингвистики до тайной древнерусской техники очарования и гипнотических приемов. Поэтому если «Спичмейкер» рядом, вам не о чем беспокоиться. Ваше превосходство будет подавляющим. «Спичмейкер» поможет найти самые нужные слова в любой ситуации.

■ Спичмейкеры – кто они?

Профессия спичмейкера покрыта завесой тайны. В самых современных словарях это понятие либо вовсе отсутствует, либо толкуется как «составитель речей, выступлений и поздравлений для государственных деятелей, политиков». Между тем разница между составителями речей и спичмейкерами – как между кутюрье и портным.

Многие составители речей советского периода были блестящими политическими аналитиками, прекрасно владевшими русским литературным языком. Но их обязанности заканчивались в момент, когда они сдавали отпечатанный текст речи оратору или его

референту. Поэтому с трибун мы слышали маловразумительную «озвучку» с вялыми интонациями.

Современные спичмейкеры готовят не только текст речи, но и оратора, заботясь обо всех нюансах выступления, о которых широкая публика даже не подозревает. На вооружение берутся тончайшие психологические приемы воздействия на сознание слушателей.

Пожалуй, в чем-то профессия спичмейкера сродни профессии внедренного разведчика. Его делами восхищаются миллионы, а имя остается тайной, известной лишь узкому кругу лиц. Однако бывают и исключения.

Так, Тилло фон Трот, получавший одну из самых больших официальных зарплат во всей Германии за подготовку речей для канцлеров Герхарда Шредера и Гельмута Коля, стал популярным писателем.

Разумеется, огромную роль спичмейкеры класса «люкс» играют и за океаном. Помните знаменитое выражение «ось зла» (axis of evil)? Так президент США Джордж Буш, выступая в Конгрессе, назвал Северную Корею, Иран и Ирак. За его выступлением последовала буря негодования во всем мире! Но мало кто знает автора крылатой фразы. Это личный спичмейкер Джорджа Буша Дэвид Фрем. Правда, некоторые специалисты утверждают, что «ось зла» придумал его собрат по ремеслу Майкл Герсон, но это не так важно. Главное в другом: Джордж Буш не только никогда не писал своих речей самостоятельно, но даже не пытался набрасывать их схематический план.

Ну а как показал себя Билл Клинтон в 2000 году? Всем украинцам, видевшим по телевидению выступление президента США в Киеве, запомнилось пятикратно произнесенное на чистом украинском языке «Боритесь – поборете!». Конечно же, это результат отменной работы лучших американских спичмейкеров, ведь слова американского президента на годы запечатлелись в памяти миллионов украинцев.

Итак, настоящий «штучный» спичмейкер – не просто хорошо пишущий, но великолепно эрудированный человек, обладающий познаниями в самых разных областях – от политики и экономики до культуры и спорта. В команде самых больших политиков, где каждый день приходится делать гигантский объем работы, связанной с выступлениями и информационными акциями, над имиджем шефа работает целый штат спичмейкеров с различными специализациями. Одни готовят поздравления, другие – интервью, третьи занимаются подготовкой публичных заявлений.

Над сборником «Спичмейкер» работали лучшие российские мастера. В его авторитетную редакционную коллегию входят: спичмейкер первого Президента России **Людмила Пихоя**, профессиональные политики **Ирина Хакамада** и **Алексей Митрофанов**, известный журналист **Леонид Парфенов**, адвокат **Генрих Падва** и декан факультета журналистики МГУ **Ясен Засурский**. Среди экспертов «Спичмейкера» – директор Института психологии РАН, член-корреспондент РАО, доктор психологических наук, профессор **Анатолий Журавлев**, декан факультета социологии СПбГУ, доктор социологических

наук, профессор **Николай Скворцов**, заведующий кафедрой социологии политических и социальных процессов СПбГУ, доктор социологических наук, профессор **Валерий Виноградов**, научный сотрудник отделения психотерапии и психокоррекции Российского научного центра восстановительной медицины и курортологии Росздрава, клинический психолог **Татьяна Языкова**.

Что касается авторов, непосредственно готовивших речи для сборника, то это десятки ведущих (и постоянно практикующих) спичмейкеров страны, имеющих безупречное профессиональное реноме и многолетний опыт работы в своей области. Каждый из них прошел множество предвыборных кампаний самого высокого уровня и в совершенстве владеет всеми специальными речевыми техниками, а некоторые сами являются авторами техник.

«Спичмейкер» предлагает вам воспользоваться услугами сразу целой команды великолепных спичмейкеров, в любое удобное для вас время.

■ Ваше секретное оружие

Как же работает «Спичмейкер»? Рассказывая об основных принципах, по которым строятся речи, вошедшие в сборник, нельзя не упомянуть о таком важнейшем понятии XXI века, как нейролингвистика. Среди мощнейших способов воздействия на слушателя или аудиторию особое место принадлежит именно ей. Практическая нейролингвистика активизирует скрытые способности человека, управляет и манипулирует центра-

ми реагирования собеседника или массовой аудитории. А возможность влиять не только на сознание, но и на подсознание расширяет рамки привычного общения.

Одна из ключевых работ основателей нейролингвистического программирования (НЛП) Джона Гриндера и Ричарда Бендлера называется «Структура магии». Это означает, что те эффективные изменения, которые можно производить в своей жизни и которые кажутся невероятным чудом, имеют вполне научную основу. НЛП началось с того, что ученые попытались выяснить: почему же одни люди талантливы и успешны, а другие нет. И обнаружили строгие закономерности – те общие стратегии, которые объединяют мышление и поведение успешных людей.

В результате таких работ и появилось НЛП – система знаний о личном мастерстве, которое является искусством и может творить чудеса. Основатели НЛП доказали, что существуют определенные закономерности, стратегии того, как быть мастером во всем: в бизнесе, политике, обучении или просто в жизни. НЛП является оптимистичной системой знаний, считающей, что потенциально любой человек может справиться практически с любой задачей, овладев соответствующими приемами. И этому мастерству можно и нужно учиться. А искусством НЛП является потому, что каждый человек подходит к процессу творчески, вкладывая свою индивидуальность.

Без всякого преувеличения можно сказать, что сегодня НЛП является одним из самых мощных направлений в современной практической психологии и помогает изме-

нять себя и других наиболее эффективным и быстрым способом. Тот, кто владеет НЛП, знает, как находить решения в самых сложных ситуациях, управлять своими эмоциями; видеть, слышать и чувствовать больше, чем другие люди; разговаривать с каждым человеком на его языке, добиваясь своих целей, и в конечном итоге стать настоящим мастером общения. Используя «Спичмейкер», научитесь этому и вы.

Сборник создан с учетом всех закономерностей функционирования человеческой психики, а также с использованием наиболее эффективных психотехнологий влияния. Представленные речи являются, по сути, отличной шпаргалкой для умелого управления различными жизненными ситуациями. Используя их, вы сможете незаметно воздействовать на слушателя и тем самым добиваться успеха в любой ситуации.

Жесткая логика текста, фразеология, стилистика, применяемые в моделях речей «Спичмейкера», обладают особым значением в каждом выступлении. Темпоритмика, интонация, паузы, ударения помогают оратору достичь своей цели. В фокусе внимания как публичной, так и камерной речи «Спичмейкера» – обстоятельства и детали общения, имидж оратора, манера выступать, искусство жеста.

В «Спичмейкере» учтено все: сильные и слабые стороны аудитории, момент подключения внимания, прогнозирование реакции, контрмеры и адекватное противодействие. И самое важное – гарантия защиты от технологий влияния, используемых вашими противниками.

Впервые в России приподнята завеса тайны над современными технологиями и методиками коммуникации, применяемыми во всем мире политтехнологами и разведывательными службами. Чтобы убедиться в этом, достаточно открыть тематический блок «Речи, изменившие мир», в котором разобрано несколько выступлений известных политиков и общественных деятелей, повлиявших на ход мировой истории. Окажется, и Демосфен, и Адольф Гитлер, и Джордж Буш использовали те же самые приемы нейропрограммирования, которые легли в основу моделей «Спичмейкера».

■ Искусство влиять на жизнь

Вся наша жизнь – это непрерывный процесс общения. Мы говорим практически всегда: беседуем с другими людьми или ведем внутренний диалог, как бы проговаривая прошлые и формулируя будущие беседы. И если верить ученым, даже во сне мы не перестаем с кем-то спорить. Зачем же столько говорить? Психологи тщательно изучили процесс общения и установили, что, общаясь, люди удовлетворяют свои главные потребности в самоуважении, любви, сотрудничестве, взаимопонимании, успехе, власти и т.д. И чтобы эти потребности удовлетворялись, человек, общаясь, должен оказывать влияние на другого человека или людей. Поэтому влияние – это важный естественный процесс человеческого общения.

Как только ребенок появляется на свет, на него тут же начинают влиять родители, внушая ему, что хорошо, что пло-

хо и как ему себя следует вести. Затем, по мере взросления, – учителя, друзья, потом – начальство, коллеги, жены и мужья. Мы все говорим, говорим, пытаюсь чего-то добиться друг от друга и, конечно же, внушить. «Сделай внушение сыну, а то совсем от рук отбился», – призывает жена своего вечно занятого мужа. «Начальство вызывает – внушение будут делать!» – говорит один сотрудник другому. Однако разные люди и внушают по-разному. Кто-то – в лоб, напрямую, напролом, на подавление, и это, как правило, не совсем успешные руководители, педагоги, родители и супруги. А кто-то вроде бы ничего и не внушал, не давил – просто поговорил, но «взяло за душу».

Если человек ставит себе определенную цель общения, то его воздействие может становиться целенаправленным, специально организованным. Тогда человек выбирает стратегию, тактику и средства воздействия. В арсенале влияния присутствуют и подражание, и заражение, и самопродвижение, и просьба, и принуждение, и нападение... Но два основных вида влияния – убеждение и внушение. Убеждение ориентировано на рациональный, сознательный компонент в психике человека, направлено на осмысление информации и происходит с приведением доводов, фактов, аргументов. Внушением же является воздействие, направленное на бессознательное человека, имеющее своей целью изменить состояние, отношение к чему-либо и создать предрасположенность к определенным действиям. Именно использование внушения привлекало человека во все времена как очень мощный способ влияния. Поначалу внуше-

ние относили даже к классу сверхъестественных, магических явлений. Но учеными было установлено, что внушение имеет психологическую природу, действует по определенным законам, и его успех обусловлен рядом факторов.

Эффективность психологического влияния зависит в первую очередь от личностных особенностей и душевного настроя того, кто влияет, его социального статуса, манеры поведения, имиджа, харизмы. Во вторую – от личностных особенностей того, на кого оказывается влияние: от его психологического состояния, заинтересованности в общении, ожиданий. И наконец, от речи: то, каким голосом говорит оратор, с какой интонацией, какие слова употребляет, оказывает сильное влияние на слушателя. Важна и окружающая обстановка: где происходит разговор, в каком интерьере; имеют значение даже освещение и запахи. Учитывающий все эти условия человек быстрее достигает намеченной цели. Этому и учит вас «Спичмейкер».

На страницах издания представлены наиболее эффективные техники влияния и убеждения, отобранные и адаптированные для решения конкретных задач ведущими специалистами в области практической нейролингвистики, мастерами внушения и подавления воли.

Подробный рассказ обо всех методиках вы найдете на CD-диске, входящем в подписной комплект, или на сайте www.diplit.ru. Здесь же мы обозначим лишь наиболее важные элементы некоторых техник влияния и убеждения.

■ Техники влияния



Присоединение – это способность вызвать доверие оппонента. Люди склонны доверять, в первую очередь, таким же, как они. Поэтому необходимо оценить состояние собеседника и войти с ним в унисон. Строго говоря, ничего особо нового в этом нет, это общее правило, которому мы следуем ежедневно, – в конце концов, каждый из нас знает, что хмурое лицо выступающего с тостом на свадьбе не более уместно, чем ухмылка за поминальным столом.

Конечно, речь не идет о полном копировании настроения собеседника. Однако если вам надо утешить друга, которого оставила любимая женщина, бодрое похлопывание по плечу при встрече и свежий анекдот, скорее всего, вызовут вполне обоснованное раздражение. А вот постепенно перейти в ходе общения от сочувственного тона к настрою на оптимистический взгляд на ситуацию будет вполне уместным. И наоборот, гасить гнев, раздраженное состояние оппонента легче, идя по линии от «как я вас понимаю» к «на самом деле не стоит реагировать так остро». И в том и в другом случае градус сопереживания должен быть несколько ниже, чем у собеседника, – так будет проще перевести его в нужное состояние, т. е. ободрить или успокоить.

Помните уроки Глеба Жеглова, которые он дает Шарапову? Жеглов, по сути, проводит мастер-класс присоединения к интересам и ценностям оппонента, когда учит младшего коллегу: «Первейшее это условие, чтобы нравиться людям. Умей внимательно слушать человека и старайся подвинуть

его к разговору о нем самом. А как следует разговаривать человека о нем самом, знаешь? Как можно скорее найди в разговоре тему, которая ему близка и интересна. С первого мига проявляй к человеку искренний интерес, – понимаешь, не показывай ему интерес, а старайся изо всех сил проникнуть в него, понять его, узнать, чем живет, что из себя представляет; и тут, конечно, надо напрячься до предела». И когда Шарапов выражает сомнение в том, что ему стоит «чаще улыбаться», так как он слегка щербат, Жеглов категорически отвечает, понимая, насколько важно внушать оппоненту общность статуса: «Ничего, даже лучше, от этого возникает ощущение простоватости».

Современные психологи прибавили к этому еще и физиологическое присоединение – незаметное копирование оратором позы, жестов, мимики собеседника, а иногда даже и его дыхания. Таким образом, у слушателя создается ощущение, что перед ним очень похожий на него человек, которому можно довериться.

Конечно, Жеглов не имел представления о НАП, которого, кстати, в конце 40-х годов прошлого века и не существовало. Но, как и многие из нас, на уровне обыденного опыта он понимал: чтобы заставить человека выслушать тебя, поделиться информацией, поступить так, как тебе нужно, надо уметь подстроиться к нему, вызвать его доверие.

Сказанное выше применимо к тем случаям, когда перед вами один собеседник. Однако когда вы имеете дело с группой людей, то, естественно, возникают сложности – од-

новременно подстроиться под каждого из присутствующих не получится. В этой ситуации для присоединения используются следующие приемы.

Присоединение к эмоциям – возможно в тех случаях, когда вся аудитория настроена одинаково. В этой ситуации – будь этот настрой позитивным или негативным – оратор должен выразить основную эмоцию аудитории.

Присоединение к ритму – заключается в том, чтобы периодически менять ритм речи, говоря то быстрее, то медленнее. Это позволит присоединиться практически ко всем группам аудитории.

Присоединение на уровне разделения ценностей – сводится к демонстрации разделения оратором ценностей аудитории, перед которой он выступает. Оратор должен убедить аудиторию в мысли, которую можно сформулировать как «меня беспокоит то же, что и всех вас».

Присоединение на уровне разделения реальностей – выступающий должен сообщить своим слушателям, что он видит, чувствует и думает то же, что и они.



Ведение – следующий после присоединения этап воздействия, необходимый для перевода собеседника в вашу систему ценностей и представлений с последующим внушением ему ваших идей.

Проверить, в какой степени удалось добиться доверия оппонента, довольно просто: примите позу, в которой находится ваш собеседник, а затем смените ее. Если он

повторил движение, значит, цель достигнута – вы его «ведете».

Точно так же, если удалось погасить гнев или преодолеть спад настроения собеседника, это означает, что благодаря присоединению и ведению произошла смена его состояния и он готов к внушению.

Удостоверившись в том, что присоединение произошло и собеседник поверил в вашу с ним «похожесть», вы можете перейти к внушению нужной информации.



Рефрейминг (от англ. «frame» – рамка) в дословном переводе означает смену рамки. В психологии и психотерапии это слово используется для обозначения вызванного переменной словесного оформления изменения эмоционального отношения к какой-либо проблеме, которое, в свою очередь, меняет и поведение человека.

Существуют следующие виды рефрейминга.

Рефрейминг масштаба. Это изменение значения события из-за изменения масштаба, в котором оно рассматривается. Скажем, проваленный экзамен в институте является крупной семейной неприятностью, которая, однако, меркнет в сравнении с многими более серьезными проблемами, которые ждут молодого человека в дальнейшем.

Рефрейминг контекста. При перенесении события в иной контекст меняется, естественно, и его значение. Скажем, сосед-виолончелист хорош тем, что им можно похвастаться перед знакомыми в театре. Однако он плох, когда репетирует по утру.

Рефрейминг содержания. Изменение угла зрения на проблему, расстановка иных акцентов означает, соответственно, переосмысление ситуации и связанных с ней проблем. Фраза «Кому война, а кому мать родна» отражает возможность разных точек зрения на одну и ту же проблему и разного отношения к ней различных групп людей.



Якорение – одна из базовых техник нейролингвистического программирования. Она основана на вполне естественной для психики человека ассоциативной связи, которая устанавливается между испытанным им явлением и тем чувством, которое это явление в нем вызвало. Образование якоря сродни появлению условного рефлекса. Запах хвои и мандаринов наводит на мысли о новогоднем празднике, визг тормозов вызывает мгновенную ассоциацию с аварией, а кусок мела напоминает о школе.

Большинство якорей в сознании человека появляется неосознанно, и они помогают ориентироваться в повседневной жизни. Скажем, резкий свисток заставляет любого из нас на мгновение замереть, так как обычно означает требование подчиниться, а красный свет требует повышенного внимания, ибо является общепринятым сигналом опасности.

В роли якоря может выступать:

- то, что мы видим;
- то, что мы слышим;
- то, что мы чувствуем.

При использовании якоря вашей задачей является сначала вызвать у собеседника определенное чувство (симпатии, уверенно-

сти, расслабленности и т.п.), а затем закрепить его с помощью якоря, чтобы впоследствии располагать прямым доступом к этому чувству, имея возможность вызвать его у собеседника в нужный момент. Самый мощный якорь – связанный с прикосновением, т.е. кинестетический, и ему очень сложно сопротивляться.

Чтобы использовать технику якорения на практике, вы должны выбрать момент, когда собеседник испытывает нужные вам чувства (или сами вызвать в нем эти чувства с помощью вопросов) и поставить якорь, например дотронуться до его руки. Через некоторое время в ходе разговора на тему, к которой ваш собеседник должен изменить отношение, вы повторяете свое прикосновение. В результате этого действия приятные переживания из прошлого соединятся с мыслями о затронутой теме, эмоциональное состояние собеседника улучшится, и отношение к ней станет более позитивным.



Технику рассеивания еще называют техникой вставленных сообщений. Суть ее заключается в том, что по всему тексту выступления разбрасываются слова, вместе составляющие команду, которые выделяются интонацией или жестами. Сознание слушателя усвоит основной смысл текста, а подсознание – сочетание слов, незаметно выделенных из общей массы.



Перегрузка. Эта техника основана на законах восприятия человеком информации. Во-первых, человек может усваивать поступающую информацию с определенной скоростью, и если эту скорость превысить, то сознание перестанет успе-

вать обрабатывать новые сведения, и они будут попадать прямиком в подсознание.

Во-вторых, человек может сознательно держать в кратковременной памяти определенный объем информации, и все, что превышает этот объем, также не обрабатывается сознанием.

Таким образом, суть этой техники – в информационной перегрузке всех каналов восприятия человека. Например, вы нагружаете зрение партнера, активно жестикулируя, – он вынужден следить за вашими движениями. Одновременно вы перегружаете его слух, говоря много и громко. И в тот же самый момент вы стараетесь запутать его в ощущениях с помощью частых прикосновений.

 **Разрыв шаблона.** Чтобы упорядочить поведение и тем самым как-то упростить себе жизнь, люди сформировали набор шаблонов общения, в том числе для того, чтобы не надо было думать, как себя вести в той или иной ситуации. Разрыв привычного шаблона вызывает удивление, от которого человек впадает в микротранс.

Техника «Разрыв шаблона» основана на этих закономерностях психики и применяется для быстрого наведения транса с последующим внушением необходимой информации.

Схематично техника выглядит так:

- разрыв шаблона;
- краткое быстрое внушение;
- продолжение коммуникации, как будто ничего не произошло.

Например, есть определенное представление о том, как должен вести себя лектор. Поэтому если он на глазах изумленной публики сначала снимет пиджак, потом галстук, затем начнет расстегивать пуговицы на рубашке, то слушатели придут в замешательство от неожиданного поворота событий и на несколько минут впадут в транс. Тут-то и следует сделать необходимое внушение, а затем вернуться к обычному поведению.



Тройная спираль Эриксона названа в честь ее создателя Милтона Эриксона. Известно, что Милтон Эриксон мог вызывать у человека необходимые реакции, просто рассказывая ему истории. Широко известна так называемая история о помидоре: повествуя о том, как растет помидор, великий гипнотизер избавил от страшной боли человека, страдающего опухолью лица. На самом деле это были не просто истории – Милтон Эриксон выстраивал их особым образом, чтобы сначала вызвать у слушателя трансовое состояние, а затем сделать необходимое внушение.

Суть техники «Тройная спираль Эриксона» заключается в следующем. Вы рассказываете некую историю, которую примерно на середине прерываете, начиная рассказывать другую историю, которая также обрывается на самом интересном месте. Затем вы полностью рассказываете третью историю, после чего заканчиваете вторую и только затем ту, с которой начали.

В результате истории № 1 и № 2 полностью осознаются и запоминаются вашим собеседником, а история № 3 забывается (при-

чем очень быстро) – в нее-то вы и включаете инструкции для подсознания.

5₄3₂1

Техника 5-4-3-2-1, или согласие по инерции, которую также использовал в своей работе Милтон Эриксон, основана на инерционности психических процессов человека. Вкратце суть ее сводится к следующему: сначала описывается то, что в данный момент собеседник реально видит, слышит и чувствует (и с чем, конечно же, согласится), а потом добавляются внушающие утверждения о том, что он должен испытывать. С этими утверждениями он будет соглашаться автоматически, просто по инерции.

Иными словами, если вы хотите, чтобы партнер согласился с вашим внушением, дайте ему возможность сначала несколько раз согласиться с чем-то еще. Говорите о тех ощущениях, которые он однозначно испытывает сейчас, а потом внушайте ему то, что вам хотелось бы, чтобы он почувствовал.

Например: «И вот мы с вами собрались в этом зале в столь поздний час, чтобы послушать меня, и вы чувствуете некоторое удивление оттого, что это мероприятие не было запланировано заранее, и мы можем прийти к общему мнению по поводу...»



Трюизмы – это банальные истины. Трюизмом также является утверждение, находящееся в строгом соответствии с действительностью. Трюизмы применяются для того, чтобы обойти цензуру сознания и вызвать у человека желательную для вас поведенческую реакцию.

Трюизм маскирует внушение под рассуждение. Если вы используете трюизм для описания какого-то состояния человека то, как правило, оно вызовет у него это состояние.

Используя трюизм, вы подаете гипнотическую команду в виде свойства, присущего всем людям. Например, команда «Решайте!» в этом случае будет звучать так: «Все люди принимают решения», «Людям нравится принимать решения», «Хорошо принимать решения».

Если в процессе переговоров вы говорите оппоненту: «Иногда люди принимают решение под влиянием чувств», «Люди часто чувствуют облегчение после того, как заключают договор...» и т.д., то этим вы маскируете инструкции, подталкивающие собеседника к принятию нужного решения.



Допущение, или пресупозиция – это аксиома, базовое утверждение, не подлежащее сомнению, на котором строятся дальнейшие утверждения. Это один из самых мощных инструментов, направленных на внушение нужной реакции.

Пресупозиция используется, чтобы обойти цензуру сознания. Она построена так, чтобы замаскировать нужное вам внушение, сосредоточив внимание собеседника на приемлемом или очевидном для него действии.

В этой технике нужное внушение подается как предварительное действие или условие для выполнения другого, менее значимого действия, которое, скорее всего, не вызовет

возражений у собеседника. При этом сознание не осуществляет цензуру самого внушения. Фраза с использованием допущения конструируется с помощью оборотов речи, указывающих на время или последовательность действий.

Гипнотическая фраза строится по следующей схеме:

- оборот речи, указывающий на время, последовательность или условие совершения действий;
- нужное вам внушение;
- менее значимое для вас по сравнению с целью внушения действие, которое не вызывает сознательного протеста.

Желательно строго придерживаться этой последовательности, иначе можно получить противоположный эффект.

Примеры использования допущений:

«(1) Прежде чем (2) вы согласитесь участвовать в нашей работе, (3) подумайте о размерах гонорара»;

«(1) До того как (2) вы согласитесь с моим предложением, (3) взгляните на эти схемы»;

«(1) По мере того как (2) вы принимаете положительное решение, (3) мы можем посвятить нашему разговору дополнительные десять минут».



Выбор без выбора. Техника также известна как «Иллюзия выбора», или «Ложный выбор».

Выбор без выбора – это гипнотический язык неопределенности, который мягко

воздействует на подсознание. Человек лучше себя чувствует, когда у него есть ощущение свободы, когда его не вынуждают что-то сделать. Возможность выбора расслабляет собеседника, что способствует эффективности взаимодействия.

Например, гипнотическая команда «подпишите договор» при использовании техники «Выбора без выбора» звучит следующим образом: «Вы подпишите договор прямо сейчас или на завтрашней встрече?»

Этот прием активно применяют хорошие продавцы и торговые агенты. «Вы хотите заплатить наличными или чеком?» – говорят они так, как будто вопрос о покупке уже решен.



Право выбора. Эта техника имеет под собой ту же основу, что и техника «Выбор без выбора», создавая иллюзию свободы принятия решения.

Вы предоставляете собеседнику выбор, предлагая ему несколько вариантов развития событий. В гипнотическую фразу включаются и нежелательные для вас варианты. При такой формулировке собеседник чувствует облегчение, так как думает, что на него не давят и что он не должен реагировать каким-либо определенным образом. Он полагает, что у него есть выбор. Таким образом, усыпляется цензура сознания.

Однако свободы выбора на самом деле нет. С помощью интонации, мимики и жестов в речи обозначаются желательный и нежелательный исходы. Например, о предпочтительном для вас варианте говорится

уверенно и с энтузиазмом, а о нежелательном – пренебрежительно.



Причина – следствие. Эта речевая техника основана на особом способе построения фразы, звучащей парадоксально, так как в ней соединяются, казалось бы, несовместимые вещи. На самом деле фраза строится по известному и широко используемому принципу «присоединение – ведение». Использование слов, подразумевающих причинно-следственную связь между тем, что происходит, и тем, чего хочет оратор, побуждает слушателя реагировать так, как если бы одно состояние на самом деле вызывало другое.

С помощью подобных фраз нейтрализуется сопротивление собеседника и вы аккуратно «подводите» слушателя к нужному для вас решению, увязывая два никак объективно не связанных действия в одном предложении.

При построении такой внушающей фразы используется речевой оборот «чем... тем...». Фраза строится по следующей схеме: «чем» – описывается текущее, наблюдаемое поведение или чувства собеседника (используется настоящее время), «тем» – нужное вам внушение (преимущественно будущее время).

Например:

«Чем больше вы сомневаетесь в полученном предложении, тем легче нам будет прийти к согласию»;

«Чем дольше вы изучаете предложенные материалы, знакомитесь с диаграммами, срав-

нивайте статистические отчеты, тем плодотворнее будет наше сотрудничество».



Мобилизующие слова служат для того, чтобы замаскировать нужное вам внушение одним или несколькими словами, которые отвлекают сознание собеседника на решение какой-нибудь простой задачи, а его бессознательное тем временем воспринимает осуществляемое вами внушение.

«Интересно...» – это слово хорошо подходит для вызова необходимого состояния или поведения: «Интересно, что вы будете делать, если ваш депутат на выборах потерпит поражение?»

«Я не знаю, насколько вы удивитесь, когда...» – внушение маскируется процессом удивления. Сознание занимается процессом обработки слова «удивитесь», а внушение воспринимается бессознательным: «Я не знаю, насколько ты удивишься, когда почувствуешь, что уже любишь меня».

«Иногда...» – это слово часто используется в трюизмах и для вызова необходимых состояний: «Некоторые люди иногда могут позволить себе расслабиться и принять правильное решение».

«Позволь себе...» – фраза направлена на снятие внутренних ограничений: «Позвольте себе расслабиться».

«Ты никогда не...» – фраза вызывает необходимое состояние: «Вы никогда не замечали, что когда цели достигнуты, хочется идти дальше?»

«Спроси у себя...» – когда вы задаете этот вопрос, человек спрашивает у себя, есть ли в нем то, о чем вы спрашиваете, тем самым хотя бы частично вызывая в себе нужное вам состояние: «Задай себе вопрос: наша дружба что-то значит для тебя?»

«Совсем не обязательно...» – с помощью этой фразы можно обойти сопротивление сознания и вызвать нужное вам состояние или поведение: «Совсем не обязательно предлагать мне деньги в оплату моей работы прямо сейчас».



Модальные глаголы возможности предлагают собеседнику совершить необходимое действие и употребляются вместо глаголов долженствования, которые приказывают совершить определенное действие. Такая фраза строится с использованием слов «возможно», «может быть»: «Может быть, уже пора принять решение».

Эта техника является незаметной, однако она достаточно действенна. Например, можно сказать: «Просим вас отменить решение и дать нам спокойно работать». Или: «Просим вас рассмотреть возможность отменить решение и поступить с нами по справедливости». Второй вариант более мягкий, он не вызывает агрессии со стороны собеседника и поэтому более эффективен.



Номинализации. Суть техники заключается в «превращении» глаголов, обозначающих какое-то действие или процесс, в существительные. Используя технику номинализации вместо глагола «решать», мы получим «решение», вместо «понимать» – «понимание» и т.п. Номина-

лизация используется, чтобы вызвать у собеседника то состояние, которое он определяет для себя произнесенным словом. Кроме того, формулируя предложение с помощью номинализаций, говорящий не рискует сказать что-либо, что вступит в противоречие с внутренними переживаниями слушающего.

Номинализация эффективно используется для установления доверия. Например, вместо фразы: «Вы меня поняли?» можно сказать: «Надеюсь, мы пришли к пониманию».



Под чтением мыслей имеются в виду высказывания, слыша которые собеседник делает вывод, что оратору известно о его внутренних переживаниях, и, таким образом, между ними устанавливается доверие. При чтении мыслей фраза формулируется максимально неопределенно, что позволяет уменьшить риск произнесения того, что противоречит опыту слушателя, и вместе с тем она направлена на внушение человеку нужных вам чувств.

Примерами данного приема могут быть фразы: «Вам может быть любопытно, что я скажу дальше»; «Я вижу, что некоторые слушатели уже улыбаются»; «Я вижу, что мои слова производят на вас впечатление». Вы угадываете возможные чувства собеседника и одновременно производите незаметное внушение, направляя его подсознание в нужное русло.



Сократовский диалог в своем первоизданном виде можно представить в виде своеобразной интеллектуальной

борьбы, в ходе которой собеседник потихоньку подталкивается к нужному выводу.

Во время беседы говорящий задает вопросы собеседнику таким образом, чтобы тот давал лишь положительные ответы, тем самым подводя его к одобрению суждения, которое в начале беседы не принималось им, было непонятным или неизвестным ему. При этом важно, что собеседник считает, будто он сам пришел к новым для себя выводам и они соответствуют его системе личностных установок.

Современные психологи часто используют приемы сократовского диалога, в том числе технику, которую они называют «Да, да, да». Если мы хотим, чтобы собеседник давал на наши вопросы положительные ответы, необходимо повысить вероятность такого ответа, включив в свой вопрос так называемую да-подсказку. Например: «Вы задержитесь, чтобы сделать отчет, так ведь?», «Вы хотите скорее заключить договор, чтобы получить необходимую продукцию, не правда ли?»

■ Невербальные средства

Большинство описанных выше техник является вербальными, т.е. относятся к человеческой речи. Однако не меньшее значение в оказании влияния на собеседника имеют невербальные средства воздействия. Если вербальное поведение более или менее легко приспособить к внешней среде, то с языком тела дело обстоит иначе, так как он меньше контролируется. Язык может лгать, тело – нет. Язык тела – это универсальный язык че-

ловечества, которым вы можете пользоваться и, понимая который, сумеете «читать» происходящее в душе оппонента.

По мнению психологов, основную роль в общении играют три фактора:

- что мы говорим – 7%;
- как мы говорим – 38%;
- язык нашего тела – 55%.

Оказывается, суть произносимых слов – один из наименее важных элементов беседы. Невероятно, но факт: 93% общения никак не связано со словами!

Поэтому вы обязательно должны учитывать следующее.

Если ваши слова противоречат языку вашего тела, то собеседник с большей вероятностью поверит жестам, нежели словам. Влияние невербального поведения в пять раз сильнее, чем влияние слов, поэтому, когда они не совпадают, люди обычно полагаются на то, что они видят.

Сигналы тела должны не только гармонично сочетаться между собой, но и соответствовать конкретной ситуации.

Паузы, дыхание, смех, кашель, плач являются важными приемами невербального воздействия. Особое значение придается паузе. Психологическое предназначение паузы состоит в том, чтобы привлечь внимание аудитории. Пауза позволяет важным сообщениям глубже проникнуть в сознание и подсознание слушателей. Паузой можно выделять слова и фразы, которые выступающий намерен внушить слушателям.

Короткая пауза перед кульминационным моментом речи и после него – один из способов выделить этот момент.

Наиболее сильное гипнотическое воздействие оказывает медленная речь с выразительными паузами, особенно если она произносится авторитетным лицом.

Паузой можно заинтриговать слушателей. Выразительное молчание, особенно перед началом выступления, является одним из способов разрыва шаблона и погружения слушателей в микротранс.

Большое значение при произнесении речи играет дыхание. Если дыхание оратора прерывистое, учащенное, то и произносимая речь будет вызывать нервозность. И наоборот: стоит дыханию прийти в норму, как слушатель успокаивается, течение его мыслей становится плавным и размеренным.

Тон, темп, тембр, высота, громкость голоса играют огромную роль в воздействии на слушателей. Именно с помощью изменения темпа, тембра, высоты и громкости голоса выделяются в речи внушающие фразы.

Окраска голоса, тон, которым мы произносим те или иные слова, придают им больший вес либо обесценивают вовсе. Тон может быть искренним, веселым, грустным, уверенным или сомневающимся. Интонациями передают глубину чувства. Например, для произнесения воодушевленной речи требуются быстрый темп и решительная интонация. Глубокие эмоции (грусть, жалость, нежность) или рассказ о величе-

ственном всегда требуют более медленного темпа и более спокойной интонации.

В процессе внушающей речи рекомендуется менять ее темп. Это придает ей выразительность и усиливает эффект воздействия.

Ученые выделили несколько манер произнесения речи с разными сочетаниями темпа и громкости и показали, как, в зависимости от этого, речь воспринимается слушателями.

Громко и быстро. Такая речь скорее подавляет, чем убеждает. Используется авторитетным лицом для прямых внушений.

Громко и медленно. Такая манера речи призвана вызвать у слушателя предельное внимание (вспомним знаменитое: «От советского информбюро...»).

Громко и жестко. Такая манера речи говорит о энергичности оратора, его лидирующей позиции. Но она может оказывать внушающее действие на одних и раздражать других.

Громко и мягко. Такая речь гармонична. Говорящий так человек скорее убеждает, чем давит.

Мягко и быстро. Эта манера говорит о воодушевленности говорящего. Высказываемые слова глубоко им продуманы, и он хочет внушить свою мысль слушателям.

Мягко и медленно. Это один из вариантов внушающей психотерапевтической манеры говорить. В обыденной жизни используется для проведения доверительных, интимных разговоров.

Тихая отчетливая речь. При произнесении авторитетным лицом служит для приковывания к себе внимания слушателей.

Тихая, но не отчетливая речь. Чаще всего маскирует страх выступающего перед аудиторией.

Поза, мимика, жестикуляция, взгляд оратора являются важнейшими средствами передачи информации. Они помогают выступающему эффективно воздействовать на слушателя, внушая ему заложенные в речи команды. Вот почему надо хорошо знать язык тела. Это так называемые позы и жесты доверия, честности, уверенности, поддержки, твердой позиции выступающего. Например, открытой называется поза, когда корпус оратора не напряжен, ноги не скрещены, руки не сомкнуты, взгляд прямой, открытый. Закрытая поза, напротив, характеризуется напряженным корпусом, перекрещенными ногами, сцепленными или скрещенными на груди руками, избеганием прямого зрительного контакта. Вообще, скрещенные на груди руки – свидетельство закрытости, закрепощенности и неуверенности в себе, и такого положения рук следует избегать.

Руки вообще очень многое могут сказать о человеке. Так, знаком честности, искренности, преданности, доверчивости является жест «раскрытые руки» – это классический открытый жест. К жестам открытости и уверенности относится и жест «расстегивание пиджака» для мужчин.

Особая сила заключена в ладони:

- ладонь, повернутая вниз, – сдерживающий, успокаивающий жест, но в то же

время он несет оттенок покровительства и даже начальственности;

- жест «ладони домиком» говорит о том, что оратор уверен в себе;
- потирание ладоней демонстрирует положительные ожидания и свидетельствует об энтузиазме выступающего;
- хлопанье себя ладонью по лбу говорит о том, что выступающий – открытый, покладистый человек и что он готов признать свою ошибку;
- поглаживание ладонью подбородка говорит о желании принять решение.

Многие ораторы стараются следить за выражением своего лица, положением рук, но их часто выдают ноги.

Если оратор держит ноги прямо и не скрещивает при этом руки, то это свидетельствует о его желании быть откровенным. В то же время таким образом он демонстрирует уверенность в себе и то, что у него есть своя позиция, которую он готов отстаивать.

Очень важно уметь расшифровывать сигналы, которые говорят о неискренности собеседника. Бывают случаи, когда человек вынужден говорить то, с чем внутренне не согласен, и его тело об этом скажет.

Какие же позы и жесты указывают на то, что собеседник лжет или недоговаривает:

- руки у рта: собеседник как бы пытается удержать слова в себе;
- скованность движений: собеседник перестает жестикулировать, настолько он сосредоточен на том, чтобы не проговориться;
- облизывание губ: собеседник не уверен в том, что не выдаст себя;

- нервное покашливание, особенно когда собеседник начинает разъяснять свою позицию;
- румянец: открытый сигнал, что собеседник чувствует себя неловко, ему трудно сдерживать свои подлинные чувства;
- прерывистое дыхание: признак дискомфорта, волнения;
- притопывание, покачивание ногой: собеседнику хочется побыстрее закончить разговор и уйти;
- легкая суетливость;
- избегание прямого взгляда: у человека возникают какие-то неприятные ассоциации или он боится вопросов;
- невыразительный голос или внезапная перемена в голосе, который становится вялым, невоодушевленным, неискренним.

Неправильно делать вывод о том, как собеседник воспринимает сказанное, на основании анализа одного движения или жеста. Однако можно сказать следующее.

Как правило, собеседник наклоняется в вашу сторону, если его интересует то, о чем вы говорите.

Если человек откидывается назад, это свидетельствует о его отрицательном отношении к вашим словам.

Скрещенные руки или ноги указывают на попытку защититься или на отрицательное отношение слушателя к ситуации, о которой идет речь.

Если собеседник прикрывает рот рукой, то это может означать:

- собеседник подозревает выступающего в неискренности;
- собеседник хочет что-то сказать;
- собеседнику не нравится то, что он слышит или видит.

Если слушатель сделает такой жест, желательно спросить его: «А вы как оцениваете ситуацию?», «Что вы думаете на этот счет?», «Как вы к этому относитесь?»

Рука у щеки зажата в кулак, указательный палец направлен к виску – это означает размышление, задумчивость. Указательный палец касается носа, остальные пальцы прикрывают рот – признак недоверия и подозрительности. Указательный палец касается щеки, остальные располагаются под подбородком – критическая оценка.

Поглаживание рукой шеи говорит о недовольстве собеседника. Потирание уха – о нетерпении, желании перебить.

Специалисты рекомендуют: для того, чтобы не допустить закрытых жестов у слушателей, их следует посадить на стулья с подлокотниками, что позволит им сидеть, не скрещая рук. Простой способ разомкнуть руки – это раздать ручки, бумагу, книги в общем, любые предметы, беря которые, слушатель вынужден будет вытянуть руки вперед.

Рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия. Точно так же, как индивидуален голос человека, индивидуальны и его прикосновения. Они могут быть мягкими, нежными, успокаивающими или же крепкими, уверенными, решительными, жесткими.

Прикосновение, рукопожатие – очень мощные кинестетические якоря. Но чтобы использовать эти приемы для произведения внушений, нужно знать социальное значение тех или иных прикосновений.

Если при рукопожатии руки встречающихся находятся в одинаковом положении, это свидетельствует о равноправии и взаимопонимании (так называемое параллельное рукопожатие).

Если собеседник жмет руку двумя руками (или берет второй рукой за предплечье, плечо), то это означает доверие, искренность, избыток теплых чувств и расположение.

Охватывающим жестом «перчатка» обычно пользуются политические деятели, подчеркивая этим, что они честны и им можно доверять.

Пожатие прямой рукой говорит об определенной дистанции между собеседниками, их различном статусе, социальном неравенстве. Еще больше это демонстрируют предлагаемые для пожатия пальцы.

Если один из собеседников протягивает руку, разворачивая ее ладонью вверх, то это свидетельствует о покорности, подчиненности.

Властным считается рукопожатие с захватом руки собеседника так, что его ладонь оказывается снизу.

Объятия и поцелуи отражают высокую степень близости между людьми и являются выражением любви и доверия.

Кстати, считается, что для поддержания нормального душевного состояния любому из нас необходимо не менее восьми объятий любимого и значимого человека в день. Детям же в буквальном смысле жизненно необходимы прикосновения взрослого, дающие им ощущение любви и защищенности.

Поглаживание руки действует успокаивающе и даже может погрузить человека в легкий транс. Возможно, это обусловлено тем, что руки человека тесно связаны с функционированием определенных отделов мозга, а согласно восточной медицине на руке находятся проекционные зоны всего человеческого тела.

Прикосновение может быть очень мощным якорем. Однако, применяя его, мы вторгаемся в слишком личное пространство собеседника. Поэтому прикосновения, используемые для якорения, должны быть социально приемлемы, согласованы со статусом и отношениями между собеседниками. Вряд ли будет уместно ставить якорь начальнику, похлопывая его по плечу или, например, заключая в объятия. Вместе с тем при общении с близкими людьми, любимыми и особенно детьми использование прикосновений и объятий более чем желательно.

Более подробное описание техник влияния, рекомендации по их самостоятельному применению и способам защиты размещены в Приложении к справочному комплекту «Спичмейкер» на входящем в комплект CD-диске и на сайте www.diplit.ru

■ А теперь – защищайтесь

Человеку, готовящемуся к публичному выступлению или важным переговорам, необходимо уметь не только «нападать», но и «защищаться». Ведь ситуацию, когда, например, среди ваших оппонентов окажутся люди, тоже в той или иной степени владеющие специальными техниками, исключить нельзя. Более того, это весьма опасно: оказаться неготовым к защите – значит проиграть.

Об основных психотехниках поведения и построения речи мы вам уже рассказали. Зная их, вы без труда сможете вычислить сам факт применения техник, а значит, не попасть под чужое влияние. Поэтому позволим себе немного подробнее остановиться еще и на тех техниках, которые считаются потенциально более опасными и применяются, как правило, для полной парализации воли собеседника.

Древнерусская техника очарования – отнюдь не вымысел сказочников. Это довольно серьезный инструмент воздействия на подсознание человека.

Как известно, древний человек чувствовал себя частью природы, и для него было характерно так называемое магическое мышление. Считалось, что все в мире связано и воздействие на один объект ведет к изменению другого. С точки зрения магического мышления все имеет причинно-следственную связь, природа подчинена закону симпатии и аналогии, люди могут производить воздействие друг на друга, объекты, явления природы через скрытую внутреннюю

связь. Такой способ мышления был характерен и для народов древней языческой Руси, где основными проводниками психологических знаний были ведуньи, колдуны, ворожеи, знахари, волхвы.

Эти люди были носителями тайных знаний и умений и, судя по дошедшей до нас информации, умелыми гипнотизерами. Они умели погружать человека в специфическое состояние сознания – «очарование», т.е. «околдовывать словами или чарами», когда человек, сам того не ведая, на несколько секунд (или минут) оказывается в полном подчинении воздействующего. Через некоторое время это наваждение спадает, и человек начинает вновь трезво, критически воспринимать все происходящее.

Одним из секретов такой психотехники является умение подстроиться к человеку, незаметно привлекая его внешне и внутренне, а затем, установив контакт через механизм врожденного подражания, который есть у каждого из нас, добиться управляемого контакта (в современной психологии – раппорта).

Кстати, весьма правдивое описание древнерусской техники очарования можно найти в рассказе А.И. Куприна «Олеся». Хорошенькая юная ведьма очаровывает рассказчика, в частности, с помощью психотехники присоединения.

Так, интуитивно используя психотехническую связку «присоединение – ведение», врачующий знахарь мог приостановить течение болезни и добиться выздоровления человека. Знахарь притворялся та-

ким же больным, как и человек, обратившийся за помощью, полностью, до деталей копируя его состояние, а затем начинал ощущать процесс выздоровления в себе, всячески изображая быстрое и чудесное исцеление, что и передавалось больному.

Куда более опасным считается так называемый **цыганский гипноз**: столетиями отточенная, передаваемая по наследству техника быстрого наведения транса для управления человеком исключительно с целью обмана и получения наживы. При первых же секундах контакта с цыганкой человек незаметно для себя оказывается участником гипнотического ритуала, будь то гадание по руке, предсказание будущего или игра в наперстки. Жертве кажется, что она действует осознанно, не подозревая, что на самом деле уже стала участницей разыгрываемого спектакля.

Цыгане умеют тонко чувствовать человека, мгновенно определять, в каком душевном состоянии он находится, и предсказывать его поведение. И под каждого человека разрабатывается свой сценарий: кому-то сулят удачу, а кого-то запугивают болезнями и порчей. Цыгане – талантливые актеры и импровизаторы. Они способны в любой момент разыграть непредусмотренную сценарием ситуацию, полностью отождествить себя с жертвой, чутко воспринять настроение, мысли, спрогнозировать любую реакцию человека. В этом залог эффективности цыганского гипноза. Кстати, цыганским гипнозом владеют не только цыгане, но и, например, сотрудники спецслужб, в том числе британской МИ-6 или американского ФБР.

Чаще всего по цыганскому методу «работают» с теми, кто обладает развитым воображением и повышенной чувствительностью, так как это хорошо внушаемые люди. Вот почему очень часто жертвой цыган становятся впечатлительные девушки и молодые женщины.

Самый распространенный метод наведения транса – это спровоцировать человека на воспоминание, фантазирование и тому подобное, затем, сопереживая вместе с собеседником, вызвать доверие к себе. Цыгане стараются усыпить сознание, преподнести свой сценарий в очень значимой эмоциональной форме, как бы запутать человека, чтобы он мог легко согласиться на любое предложение. Главным психотехническим приемом на этой стадии воздействия является незаметное интегрирование в речь особых кодирующих сообщений. В результате человек все более погружается в транс.

Состояние транса у некоторых восприимчивых людей может развиваться до такой глубины, что возникают сомнамбулические феномены. Если цыганка добилась этого состояния, то человек начинает действовать совершенно автоматически: ничего не понимая, ничего не видя, ничего не слыша, кроме голоса цыганки. В этом состоянии она может сама снять с человека кольца, цепочки, часы, вытащить кошелек. При этом жертва не оказывает никакого сопротивления. Более того, она даже помогает мошеннице, а после выхода из транса не вспомнит, что происходило в тот момент.

Итак, цыганский гипноз действительно существует, он научно обоснован, и цыгане

являются великолепными потомственными гипнотизерами. Как же уберечься от такого мастерства? Первое: предупрежден – значит вооружен. Второе: с цыганами нельзя идти на контакт, даже из любопытства. Лучше игнорировать их полностью, не отвечая и не реагируя ни на какое, даже, казалось бы, абсолютно нейтральное обращение. Категорически не верить дурным предсказаниям и пророчествам, даже если цыганка угадала что-то реальное из вашей жизни. Тем более не стоит ходить к гадалкам. Если у ясновидящей будет хорошее настроение, то и ваше будущее будет вполне радужным, а вот если предсказательница не в настроении, то такого может наговорить! Самое главное – стабильное, спокойное состояние духа, ощущение собственной силы и уверенности. Таких людей цыгане сами обходят за километр.

■ Как работать с шаблонами

При работе над «Спичмейкером» его составителями были отобраны самые важные темы и ситуации для речей и выступлений, – с которыми мы чаще всего сталкиваемся в повседневной жизни. Кратко перечислим их: руководство предприятием

(создание компании, корпоративный менеджмент, управление персоналом) профессиональная деятельность (финансы и маркетинг, переговоры и встречи, контакты с госорганами, связи с общественностью) избирательная кампания, торжественные мероприятия, гражданские инициативы, чрезвычайные ситуации и ряд тем из частной жизни (в кругу семьи, личные и интимные встречи, бытовые ситуации).

Такие темы вошли в «Спичмейкер» не случайно. Наши эксперты отобрали их на основе масштабных статистических исследований (проводимых, к примеру, Институтом Гэллапа) и опросов общественного мнения (ВЦИОМ и пр.), а также основываясь на рекомендациях нашей собственной службы статистики. «Спичмейкер» охватывает практически 100 процентов самых актуальных тем для речей и выступлений!

А теперь давайте разберемся, по какому принципу построены речевые модели в «Спичмейкере». Итак, в томе I в тематическом блоке «Профессиональная деятельность» находим раздел «Управление персоналом», далее, подраздел «Мотивационные схемы», а в нем речь «Бизнес-стратегия/важность воплощения».

1/4/82

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Бизнес-стратегия / важность воплощения

Ситуация ► Руководство компании разработало новую бизнес-стратегию. Глава компании проводит совещание с менеджментом, пытается мотивировать управленческий корпус на принятие новой стратегии и проведение ее в жизнь; объясняет, что изменения необходимы и неизбежны; уверяет, что новая система управления окажется более комфортной для менеджмента.

Цель ► Убедить коллектив в важности и необходимости новой бизнес-стратегии, настроить подчиненных на ее точное выполнение.

**Место**

Конференц-зал.

Вербальные средства

Говорить в наступательной, агрессивной манере, громко, резко и энергично. Сообщения об успехах – настоящих и будущих – восторженно выкрикивать. Выделенные слова произносятся с особым напором, громко, медленно, раздельно, с повышением тона.

Добрый день, коллеги!

(Говорить с повышенной эмоциональностью.) Хочу сообщить вам, что большая и сложная работа наконец завершена.

(Похлопать в ладоши, дав сигнал к аплодисментам.)

Руководством сформирована бизнес-стратегия нашей компании.

(Проговорить негромко, торопливо, чуть в сторону.) Многое придется дорабатывать, что называется, на ходу, потому что предусмотреть все невозможно, но **каждому** из нас уже сейчас нужно **мобилизовать все силы** для реализации этой стратегической программы. Настал день, когда необходимо скорректировать наш путь.

Как вы знаете, главными целями до сегодняшнего дня являлись... <называются>. Мы их успешно выполнили <на некоторое время откладываем>, и <потому что> теперь нам предстоит большая работа в несколько ином направлении.

(Сделать резкое рубящее движение правой рукой.)

Мы должны **бросить все усилия** на реализацию новой бизнес-стратегии. Ее суть заключается в следующем. <Излагается новая концепция развития>.

СПИЧМЕЙКЕР | Повелитель воли

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

1/4/83

> Мотивационные схемы

К этому решению нас подтолкнуло несколько факторов. Во-первых, технологии, которые мы использовали, исчерпали себя и стали непродуктивными. Мы не можем позволить себе работать так, как трудились еще несколько лет назад. В частности, давно пора отправить на свалку истории... <перечисляются ликвидируемые технологии и управленческие механизмы>.

Во-вторых, если мы **хотим выжить** и остаться мощной компанией, нам нужно **осваивать новые направления**. Это значит, что мы займемся... <названия новых видов деятельности>. Это позволит нам стать менее зависимыми от изменений рынка, а также повысить свою конкурентоспособность. Запланировано также расширение <укрупнение, слияние и т.п.> бизнеса. Мы сделаем его более мобильным и гибким, и это будет отвечать современным требованиям рынка.

(Ритмично скандировать.) Возможность покоя – иллюзия и самообман. Отсутствие прогресса означает регресс; тот, кто не движется вперед, тот откатывается назад. Совместными усилиями мы сможем выстроить, отладить и запустить механизм, работать с которым будет **комфортно каждому** из руководителей.

Новая стратегия позволит нам уже через... <цифра> месяцев выйти на **новый уровень** развития бизнеса, что выразится в росте таких важных показателей, как... <называются>.

(Похлопать в ладоши, дав сигнал к аплодисментам.)

Я считаю, что это станет **большим прорывом** как для компании, так и для ее руководителей и сотрудников. Мы получим новый опыт, знания. Перед нами откроются новые **масштабные перспективы**.

(Ритмично скандировать.) Я уверен, что уже через... <цифра> месяцев мы сможем обойти на вираже наших ближайших конкурентов и взять новые высоты рынка! Вместе мы одолеем любые трудности! Нет таких крепостей, которые мы не взяли бы, потому что мы – команда! ■

Невербальные средства
Движения быстрые, резкие, размашистые.

Внешний вид
Черный деловой костюм, белоснежная сорочка, ярко-красный галстук.

ДЕЛОВАЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА ■

Давайте разберем предложенную здесь вспомогательную информацию, помогающую сфокусировать внимание на ключевых моментах, которые необходимо учитывать при подготовке выступления.

О ситуации. Переход к новой бизнес-стратегии почти всегда содержит ряд серьезных рисков для любой компании и может быть успешным только в том случае, если весь персонал будет убежден в успехе. Если переходу к новой стратегии предшествовал период спада, что весьма вероятно, положение руководства оказывается тем более сложным, и, обращаясь к сотрудникам, оно должно учитывать возможный скепсис среди персонала и его настороженное отношение к новой политике компании.

О цели. В условиях, когда компании предстоит сделать поворот в развитии, руководство должно продемонстрировать абсолютную уверенность в своевременности и правильности принятого решения, поддерживать эту уверенность аргументами и передать ее персоналу, доказав, что в случае сплоченности коллектива, единства «команды» новую стратегию ждет успех.

О месте. В данном случае выбор места – конференц-зал компании – обусловлен большим количеством участников. Это нейтральная территория, которая менее выгодна для руководителя, чем его собственный кабинет, но и куда более удачная, нежели помещение, где сидят сотрудники. Тем не менее, имея возможность выбирать место встречи, руководство компании может оформить зал таким образом, чтобы создавалось впечатление единства руковод-

ства и сотрудников: выступающий не должен быть отделен от аудитории, например, столом. Яркое освещение будет способствовать концентрации внимания слушателей.

О вербальных средствах. Выбор вербальных средств очевиден. Задача оратора – убедить аудиторию в правоте сделанного руководством выбора, отогнать и тени сомнения, воодушевить и сплотить сотрудников. Отсюда набор средств – скандирование, выкрикивание фраз об успехах.

О невербальных средствах. Резкие, рубящие движения оратора должны акцентировать внимание аудитории на ключевых словах, рассеянных по тексту выступления, и еще раз подчеркнуть уверенность и решительность руководителя. Аплодируя и тем самым провоцируя аудиторию на аплодисменты, оратор внушает слушателям мысль о том, что его слова заслуживают безусловного одобрения и поддержки. Одновременно он демонстрирует этим единство взглядов с аудиторией.

О внешнем виде. Как показывают исследования, строгий деловой костюм темных тонов в любых обстоятельствах вызывает уважение окружающих, демонстрирует высокий статус его владельца. В данном случае уже один внешний облик руководителя компании неопровержимо свидетельствует о его лидерстве в компании, говорит о важности происходящего и заставляет сотрудников мобилизоваться и сконцентрироваться на выступлении начальства. Ярко-красный галстук говорит об энергичности руководителя, его уверенности в себе и в своих решениях, заставляет аудиторию

поверить в безусловную правильность предлагаемых решений.

О психотехниках



Рассеивание. Слова, рассеянные по тексту, — **каждому, мобилизовать все силы, хотим выжить, комфортно каждому, новый уровень, большим прорывом** и т.д. — в итоге собираются в команду, которая требует от слушателей принять позицию руководства и понять необходимость мобилизации ради перспектив, которые открывает новая стратегия и которые отвечают интересам каждого из присутствующих.



Присоединение. В данной ситуации для руководителя принципиально важно правильно оценить настрой аудитории. Скорее всего, слухи о грядущих изменениях уже просочились в коллектив и не являются секретом, хотя деталей никто из сотрудников не знает. В этих обстоятельствах слушатели, скорее всего, будут настроены критически, пытаясь понять, какие проблемы сулит именно им смена стратегии, насколько вероятны сокращение штата, снижение зарплаты и т. п. Поэтому оптимальным будет сочетание, с одной стороны, серьезного тона, который подчеркнет понимание оратором не только важности того, что он хочет сказать, но и тревог сотрудников, а с другой стороны, демонстрации открытости и стремления сделать перемены наименее болезненными для коллектива.

Смена ритмов позволит войти в резонанс с разными группами слушателей, хотя, скорее всего, в данной ситуации подавляющее

большинство будет напряженно и внимательно слушать оратора.



Трюизмы. Фразы «Как вы знаете...», «Возможность покоя — иллюзия и самообман», «Отсутствие прогресса означает регресс, тот, кто не движется вперед, тот откатывается назад» маскируют инструкции, подталкивающие слушателей к принятию того факта, что без решительной смены стратегии у компании в целом и у каждого сотрудника в частности нет будущего.

Опираясь на «Спичмейкер», вы сможете без особого труда сами конструировать свои выступления. Из одного текста составить принципиально другой — используя, однако, универсальные речевые модели, разработанные нашими авторами, профессиональными спичмейкерами. Каждую из них можно использовать целиком, а можно самостоятельно превратить в уникальную, подходящую именно вам в данной конкретной ситуации.

Читайте, анализируйте, проговаривайте, комбинируйте, творите! «Спичмейкер» — ваш лучший конструктор по-настоящему успешных выступлений.

■ А что же дальше?

Ораторское искусство старо как мир. Во всяком случае, оно гораздо старше искусства театрального, хотя в чем-то его напоминает. Во все времена умение словом «зажечь сердца людей», своим красноречием убедить их в том, что нужно тебе (или обществу), почиталось людьми за дар

божий – как и искусство художника, музыканта, поэта. Именно люди, владеющие словом и даром убеждать сограждан, повести их за собой, становились во главе армий или восставшей толпы, их приходили послушать на форумы, площади больших городов и в дискуссионные «клубы» античного мира. Они были властителями умов и душ – и часто становились выдающимися государственными деятелями.

«Спичмейкер» поможет вам в полной мере овладеть не только даром убеждения словом, но и искусством формирования правильного имиджа, а значит, искусством достижения успеха.

Стоит заметить, что в комплект «Спичмейкера» входят не только два тома речей. Вместе с ними вы получили CD-диск, на котором найдете подробный рассказ о психотехниках. Кроме того, вам предлагается целый пакет on-line услуг: подготовка речей по вашему заказу, личные консультации лучших спичмейкеров, услуги имидж-лаборатории.

Поскольку «Спичмейкер» издан по технологии «сменных страниц», вы без труда сможете самостоятельно дополнять издание, пополняя тома новыми речами. Так, в 2008 году планируется выпуск 200 новых речей и 100 моделей и шаблонов деловой переписки. В дальнейших планах авторско-

го коллектива – не менее масштабный проект, который будет наследовать и развивать идеи «Спичмейкера».

■ Готовьтесь к победам

В заключение напомним о встрече двух известнейших людей: президента США Джорджа Буша-старшего и известного политика, борца за права чернокожего населения ЮАР Нельсона Манделы. Они выступили с речами перед Белым Домом. При этом Буш зачитывал выступление, а Мандела, которому было уже за семьдесят (!), говорил торжественно, но ни разу не сверившись с текстом. Когда ораторы направились к Белому Дому, оставшиеся включенными микрофоны на весь мир транслировали сказанные Бушем вполголоса слова: «Отличная речь!.. И без бумажки! Невероятно! Потрясающе!»

Мы не сомневаемся: грамотно используя те возможности, что открывает перед вами «Спичмейкер», вы непременно станете во всех отношениях образцовым, удачливым оратором, способным вызвать искреннее восхищение профессионалов и уважение даже непримиримых противников. И всегда будете добиваться поставленных целей.

«Спичмейкер» – ваша наука побеждать!