ЗМІСТ

Гіпноз у спілкуванні

Подивитись анотацію та купити на **jurkniga.ua**

Анотація

Це вкрай корисна книжка! Ясна, легка, без зайвих термінів і нудної зауми. Усе практично: роби — раз, роби — два. І навіть без три! Тому що працює тільки просте. Якщо хтось не вміє пояснювати доступно, то це тому, що він сам ще не в усьому розібрався! Суть завжди кришталево прозора, красива і точна. Тут усе як на долоні. Без таємниць і недомовок. Захочеш — навчишся.

Ця книга — навчальний курс. Тут у вас є всі шанси навчитися. По-перше, тому що я розставив чіткі акценти, приділивши увагу лише, безумовно, необхідному. По-друге, тому що тут ви знайдете вправи, які перетворять знання на навички.

Дмитро Сулименко

ПОКРОКОВИЙ
ПРАКТИЧНИЙ ПОСІБНИК

ГІПНОЗ
У СПІЛКУВАННІ

Видавничий дім
«С К І Ф»
Київ — 2025

УДК 159.9
С 89

Сулименко Дмитро
С 89 Гіпноз у спілкуванні: покроковий практичний посібник. / Дмитро Сулименко. — Київ: Видавничий дім «С К І Ф», 2025. — 296 с.

ISBN 978-966-370-219-3

Це вкрай корисна книжка! Ясна, легка, без зайвих термінів і нудної зауми. Усе практично: роби — раз, роби — два. І навіть без три! Тому що працює тільки просте. Якщо хтось не вміє пояснювати доступно, то це тому, що він сам ще не в усьому розібрався! Суть завжди кришталево прозора, красива і точна. Тут усе як на долоні. Без таємниць і недомовок. Захочеш — навчишся.

Ця книга — навчальний курс. Тут у вас є всі шанси навчитися. По-перше, тому що я розставив чіткі акценти, приділивши увагу лише, безумовно, необхідному. По-друге, тому що тут ви знайдете вправи, які перетворять знання на навички.

ISBN 978-966-370-219-3
© Дмитро Сулименко, 2025.
© Видавничий дім «С К І Ф», 2025.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 7

ВСТУП 9

Що таке розмовний гіпноз? 9
Спадщина Мілтона Еріксона 12
Що на нас чекає? 13

Глава 1. Гіпнотичний хрест станів 16

Стан відкритості 17
Несвідомий контроль 18
Чотири базові стани 20
Наведення трансу 21
Практичне знайомство з трансом. 23
Жива мова. 27
Чарівна сила паузи 30
Що особливого в трансі? 33

Глава 2. Раппорт як він є 36

Довіра і ролі 36
Відповідність образу ролі 38
Внутрішня узгодженість 42
Узгодженість з іншим 45
Підстроювання / віддзеркалення 46
Ключові смисли 51

Глава 3. Як зійти за розумного?. 54

Згода за інерцією. 55
Хто перший, той і правий 59

Уточнюючий ще правіше 61
З чим простіше погодитися? 63
Провокація суперечки 67

Глава 4. Як грати словами? 69

Вибіркове інформування 71
Невизначені іменники та займенники 72
Невизначені дієслова. 75
Оціночні прикметники та прислівники 76
Номіналізації. 78
Мотивація та інструкції. 82

Глава 5. Сила пояснень 84

Еквівалентність 86
Метафора як навіювання 89
Об'єднавчий союз 91
Скасовуючи раніше сказане 92
Логіка часу 93
Жорстка причинність 95

Глава 6. Як працюють маніпуляції? 102

Приділіть мені час. 102
Опрацювання свідомого контролю 104
Заради чого весь «сир-бор»? 105
Головна деталь успішного впливу 107
Як закінчувати бесіду? 110
Стандартний алгоритм продажів 111

Глава 7. Контакт із потрібними людьми 114

Ситуативне привернення уваги 114
Чи правильно тебе представляють? 117
Як працює лояльність? 119
Як стати магнітом для людей?. 123
Людина-легенда 124

Глава 8. Мистецтво охмурювати 128

Технології жорстких переговорів 128
Як приспати пильність?. 130
Ознаки зниженого контролю 135
Прийоми ритмізації тексту 137
Навіщо розповідати історії? 140
Структура цікавої байки 143

Глава 9. Великий розділ про навіювання 150

Логіка стародавнього мозку 151
Гіпноз як джерело добра 153
Прямі навіювання поведінки та переконань. 155
Вбудовані навіювання 158
Навіювання через запитання 161
Негативно-парадоксальні навіювання 168
Трюїзм як навіювання 173
Складові навіювання 178
Навіювання через пресупозиції 180
Цілі для навіювань 188

Глава 10. Невербальні навіювання 201

Психологічна вага 202
Підкріплення потрібної поведінки. 207
Підтвердження ролі та якостей 211
Драбинка завдань 214
Погляд як інструмент впливу 216
Уточнення жестом і голосом 219
Як обійти свідомий контроль?. 222

Глава 11. Перехоплення ініціативи 228

Як працює замішання? 228
Як провокувати замішання? 231
Як використовувати замішання? 236
Питанням на питання 238
Ще кілька прийомів. 250

Розділ 12. Майстерність комунікації 253

Необхідні умови і не-діяння 254
Зворотний зв'язок і мислення петлями 258
Влада настрою і плинність 261
Позитив і конструктив. 264
Мінімально необхідний вплив. 268
Доступні цілі та засоби 272
Керованість і програмування. 274
Висновок. 277

ДОДАТОК. Основні прийоми розмовного гіпнозу 278

Технології переконання 278
Технології навіювання 285

БОНУС. Провокація замішання 294

ПЕРЕДМОВА

Це вкрай корисна книжка! Ясна, легка, без зайвих термінів і нудної зауми. Усе практично: роби — раз, роби — два. І навіть без три! Тому що працює тільки просте. Якщо хтось не вміє пояснювати доступно, то це тому, що він сам ще не в усьому розібрався! Суть завжди кришталево прозора, красива і точна. Тут усе як на долоні. Без таємниць і недомовок. Захочеш — навчишся. Гарантую.

Ця книга — навчальний курс. Тут у вас є всі шанси навчитися. По-перше, тому що я розставив чіткі акценти, приділивши увагу лише, безумовно, необхідному. По-друге, тому що тут ви знайдете вправи, які перетворять знання на навички.

Десять років додаткової практики очистили її від ілюзій. Тепер книга представляє новий погляд на теми, що стали загальним місцем у літературі з НЛП, дає інше уявлення про транс. Інше уявлення про раппорт[1]. Оновлене уявлення про навіювання. Плюс чіткий поділ стратегій для переговорів зі статусними людьми і тими, хто допускає втрату свідомого контролю.

Чому я впевнений, що зможу вас навчити? З досвіду тих, хто вже пройшов через мої руки. А ще — тому що колись я був нулем у комунікації, а не вродженим генієм. Зараз мені важко дорікнути в невмінні спілкуватися, але весь цей шлях я пройшов своїми ногами. Усе, що я вмію, я освоював свідомо, через голову. Тому я знаю, як усе влаштовано, і можу досконально пояснити.

І навпаки. Я не міг би навчити вас добре писати, навіть якби дуже постарався: так уже вийшло, що перша моя стаття з НЛП,

[1] Раппорт *(англ.* rapport) — стан резонансу; у психології та в НЛП — взаєморозуміння, емоційна та інтелектуальна єдність. *(Прим. ред.)*

написана в 21 рік, чимось підкорила читачів, і далі я лише продовжував. Хто вмів щось робити завжди, не може навчити! Добре вчить той, хто раніше не вмів зовсім, а до теперішнього моменту розібрався настільки, що це вміння здається вродженим талантом.

У передмові до першої книги з розмовного гіпнозу я чесно попередив читача про небезпеку викладених там прийомів. І хоча виклад став ще практичнішим, тепер я знаю, що розмовний гіпноз так змінює своїх користувачів, що їм на думку не спаде комусь шкодити. Сила робить людей добрими. Хто вміє домовлятися, не бачить сенсу в конфліктах. Але й конфлікти обходять його стороною.

Коли ви перегорнете сторінку, приказка закінчиться, і ви почнете вчитися.

ВСТУП

Мені б хотілося дати вам максимум. Але мого бажання мало — потрібно ще ваше. І не тільки бажання — активна участь. Я розумію: книжка — не тренінг; багатьом вистачить одного лише задоволення і задоволення цікавості. Але якщо ви з тих, кому подобається отримувати більше за інших, ви зможете виконувати хоча б деякі із запропонованих мною завдань. Простих, доступних, цінних.

Ось перше з них: задумайтеся, що ви хочете отримати, читаючи цю книжку? Навіщо вона вам? Де ви збираєтеся застосовувати ці знання? З ким? З якою метою? Коли? Вам не обов'язково думати просто зараз: текст затягує, запрошує читати далі. Але за наявності вільного часу доставте собі це задоволення. Обіцяю: знання мети навчання подвоює його користь.

Що таке розмовний гіпноз?

А я поки розповім про те, чого збираюся вас навчати — притому що кожен здатний витягти звідси свої персональні смисли, яких я свідомо не закладаю. Отже, розмовний гіпноз. Два слова, і обидва ключові. Гіпноз ми розуміємо двояко: це технологія управління станом і настроєм співрозмовника і технологія відкладеного впливу.

Навіщо керувати настроєм співрозмовника? Кожен ще з дитинства знає, що від настрою людини залежать її реакції. Будь-яка дитина з першого погляду розуміє, чи можна зараз просити в мами іграшку, чи варто розповідати їй про двійку. Мама в настрої, чи краще перечекати? Вам же знайомі вирази «попастися під гарячу руку», «шеф не в дусі», «встати не з тієї ноги»?

Тому спостережливі люди ще до початку розмови оцінюють, чи варто її затівати, і вигадують правильний момент. Гіпноз же дає можливість не просто чекати, але й цілеспрямовано впливати на стан іншого. Ми теж не переходимо до справи, якщо співрозмовник налаштований не в лад із нами, але можемо робити активні цілеспрямовані зусилля, щоб він «змінив гнів на милість».

Друга особливість гіпнотичної комунікації — відстрочена дія. Наш вплив розрахований на майбутнє. Зараз посадив насінину, заронив ідею в підсвідомість — далі чекаєш, доки воно проросте, дасть сходи. Гіпноз — це (форма турботи про майбутнє. Ми не вчимося короткострокових афер — нас цікавлять довгострокові та взаємовигідні стосунки. Якщо завгодно, ми формуємо лояльність.

Зрозуміло, деякі прийоми розмовного гіпнозу застосовують, розраховуючи на миттєвий результат. Наприклад, можна спровокувати замішання опонента в конфліктній ситуації, щоб перехопити ініціативу. Але це набагато менш цікава тема (у плані кількості грошей, наприклад), ніж можливість отримувати стратегічну вигоду.

Тому гіпнотизери вчаться діяти заздалегідь, думаючи наперед. Якщо ви опануєте запропоновані технології, ваш стиль спілкування радикально зміниться. У вас більше не буде термінових прохань, ви перестанете наполягати і вимагати, ви навчитеся впливати м’яко і непомітно. Мало того — спілкування з вами стане світлим і теплим, сонячним. Я б хотів, щоб так умів кожен!

Чому наш гіпноз називається розмовним? Тому що ми хочемо досягати гіпнотичних цілей — управління настроєм і підкиданням ідей — у рамках звичайної бесіди. Це гіпноз без зовнішніх ознак гіпнозу! Ви ж розумієте, що, якщо хтось упізнає гіпнотичні прийоми вашої комунікації, це стане кінцем довірчих стосунків?

Тут, вибачте, як у шпигунстві. Доблесний розвідник не повинен виглядати як шпигун із фільмів! Пам’ятаєте цей типовий образ? Довгополий плащ, піднятий комір, руки в кишенях, темні окуляри, крислатий капелюх... У книзі «Акваріум» Віктор

Суворов розповідає, що майбутнім дипломатам забороняли хоч чимось нагадувати шпигунів. Щоб жодних асоціацій!

Цим ми відрізняємося від професійних гіпнотизерів: естрадних артистів, які демонструють гіпноз на сцені, і гіпнотерапевтів. Їм вкрай важливо довести, що гіпноз був — за що сплачено, те й отримано. Тому їхній образ точно відповідає міфам про гіпноз: особливий погляд, особливий голос, особливі жести, особливе екіпірування... Ми ж від цього дистанціюємося — щоб навіть думки не виникло!

Чому це можливо? Чому розмовний гіпноз працює? Річ у тім, що буквально кожна людина впливає буквально на кожного свого співрозмовника. Підбором слів, нюансами інтонацій, швидкістю мови і жестів, напрямком і тривалістю погляду, паузами, мімікою, положенням у просторі... Можна сказати, що всі ми — гіпнотизери, але лише деякі навчені.

Тому багато хто провокує конфлікти, самі того не бажаючи. Або змушують оточуючих сумніватися у своїй щирості. Або підсвідомо транслюють свою готовність зіграти роль ізгоя, жертви обману чи насильства. Інші мимоволі вбивають у дітях чи підлеглих усю ініціативу та здатність думати. Ми впливаємо одне на одного постійно, але мало хто знає, як саме.

Мета розмовного гіпнозу — зробити так, щоб люди відали, що творять, щоб вони отримали можливість співвідносити вплив зі своїми цінностями і поточними завданнями. Коли все в тобі посилає у світ сигнали, спрямовані на одну мету, спрацьовує ефект намагнічування: звичайний шматок заліза раптом набуває здатності притягувати інший метал.

Є ще один секрет грамотних прийомів розмовного гіпнозу — той самий відстрочений вплив. Співрозмовник робить те, що тобі потрібно, не тому що ти навіяв йому щось зараз, а тому що ти підкинув йому цю ідею раніше. Наприклад, місяць тому. Тому нерозумно аналізувати «відео з гіпнозом»: найважливіше зроблено заздалегідь, воно за кадром.

Спадщина Мілтона Еріксона

Більшу частину прийомів розмовного гіпнозу розробили учні Мілтона Еріксона — найбільшого гіпнотизера XX століття. Сам він не особливо прагнув афішувати технічні аспекти своєї практики, зате його учні виявляли до них жвавий інтерес: ставили запитання, вивчали стенограми, виокремлювали і класифікували впливи. Спасибі Россі, Гріндеру, Бендлеру і Гіллігену!

Чим же такий цікавий Еріксон? Його гіпнозу піддавалися всі! Зазвичай же як: бувають люди гіпнабельні, не дуже і зовсім ні. Тому гіпнотизери заздалегідь з'ясовували, чи буде людина підкорятися гіпнозу, і лише на жменьці особливо сприйнятливих демонстрували свої фокуси. Еріксонівський підхід інший — тут кожен піддається гіпнозу і кожен стає гіпнотизером.

Чому? Одна з причин — вимушена спостережливість самого Еріксона. У підлітковому віці його паралізувало на кілька років, і єдиною його розвагою стало спостереження за численними родичами. У результаті він дізнався про тонкощі комунікації набагато більше, ніж звичайні люди, і навчився впливати тонко, а не грубо.

Другий елемент — любов Мілтона до словників. Він зачитувався ними все життя, дивуючись, як багато різних значень може мати одне й те саме слово. Поступово він навчився так грати словами, що різні співрозмовники в одній і тій самій його фразі отримували індивідуальні послання залежно від персонально обраного значення його слів.

Можна сказати, що там, де звичайні гіпнотизери покладалися на командний голос, упевнені заяви й особисту харизму, Еріксон діяв завдяки тонкій чутливості, гнучкості, спостережливості та знанню нюансів, прихованих від інших. Тому його впливу чинити опір важче: він занадто акуратний, філігранний і точковий.

Але був і інший важливий аспект. Звичайні гіпнотизери протиставляють себе об'єктам впливу. Вони ретельно дбають про те, щоб інша людина занурилася в транс, а сам гіпнотизер

залишався б у ролі маніпулятора. Природно, з такими співпрацюватимуть тільки люди особливого складу: готові підкорятися, довірятися, слухатися.

А як поводимося ми? В ериксонівському підході гіпнотизер запрошує співрозмовника до взаємодії. Я впливаю на тебе, а ти — на мене. Твої реакції частково підказані мною, але і мої слова, жести та інтонації визначаються тобою. Ми в рівній позиції, ми партнери. Зрозуміло, пропозиція такого спілкування набагато частіше знаходить позитивний відгук у людей.

Незабаром ми детально розберемо, що таке транс, але вже зараз можна сказати, що одним із ноу-хау Мілтона Еріксона було входження в транс самого гіпнотизера. Він буквально так і говорив: «Дуже важко чинити опір людині, яка гіпнотизує тебе, перебуваючи в трансі». Тому в розмовному гіпнозі ми спочатку входимо в транс самі, а потім запрошуємо в нього співрозмовника.

Що на нас чекає?

А зараз ми коротко пробіжимося основними темами, з якими вам належить ознайомитися, а деякі навички — опанувати. Для цього, як ви здогадуєтеся, знадобиться виконувати вправи. Знання може дати і книжка, а ось навичок кожен набуває сам — з практики або на тренінгу. Зрозуміло, це тільки основна схема того, що на вас чекає. Сама книга набагато багатша!

Перше завдання — навчитися переводити співрозмовника у стан відкритості,

сприйнятливості до наших доводів. Свідомий контроль він при цьому не втратить, але ваші доводи, аргументи та пропозиції вислухає. Необхідна умова для цього — ваша власна відкритість, тож її ми теж вивчатимемо і відточуватимемо до рівня навички.

Друге завдання — хороший контакт, такий, щоб співрозмовнику хотілося витрачати на нас свій час і увагу. Зокрема, йому має бути поруч із нами добре. Але це не все! Ми

хочемо, щоб людина з нами погоджувалася, а для цього потрібно будувати мовлення правильним чином і уважно стежити за реакцією співрозмовника, щоб одразу виправляти помилки.

Якщо ви вмієте вирішувати перші два завдання, можна сказати, що ви опанували технологію переконання. Ви здатні зробити так, щоб людина вас почула, і донести до неї свою позицію. Це основна стратегія взаємодії з людьми, які посідають високі щаблі в ієрархії нашого суспільства, — вони одразу припиняють вплив на свою підсвідомість.

Третє завдання — навчитися знижувати рівень свідомого контролю співрозмовника, щоб він менше сумнівався і робив більше того, що потрібно нам. Для цього є два основні способи: добрий і ні. Добрий ми освоїмо на практиці, а про злий дізнаємося, як він працює, щоб не ловитися на злісні маніпуляції інших. Чому добрий спосіб корисніший? Він покращує стосунки.

Четверте завдання — опанувати базові навіювання. Іншими словами, навчитися звертатися до емоцій, бажань і мимовільних реакцій співрозмовника. У більшості людей вирішальне слово залишається саме за емоційною сферою. Тут є різні цікаві прийоми, і для якісної навички доведеться досить багато з ними грати.

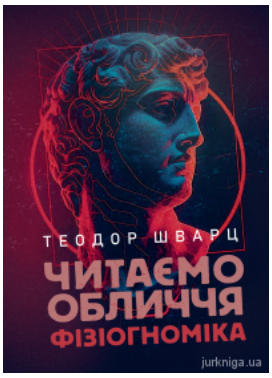
У сумі третє і четверте завдання створюють технологію навіювальної комунікації. Вона максимально хороша, коли потрібно заразити емоцією, надихнути, мотивувати, збудити, захопити, зарядити бадьорістю... Тут, відразу попереджу, логіка навіть не ночувала. Ми звертаємося безпосередньо до стародавнього мозку людини, а він узагалі не в курсі правил Аристотеля.

П’яте завдання — вивчення невербальних навіювань. Це всі ті впливи, які ми здійснюємо без слів. Мова не про німе кіно Чарлі Чапліна, звісно! Мова про те, що відбувається, коли ви говорите. І, що ще важливіше, — коли говорить співрозмовник, а ви «всього лише» слухаєте! Тема, багатюща, її вплив переоцінити неможливо.

Шосте завдання — оволодіння методами провокації та використання замішання співрозмовника. Тема не обов'язкова, але вкрай цікава! Той, хто перебуває у збентеженні, доволі вразливий і для прямих команд, і для підкидання ідей, і для впровадження переконань. Не факт, що ви часто будете цим користуватися, але знати, як це працює, корисно.

У сумі виходить досить об'ємне уявлення про те, що відбувається в процесі ділової — орієнтованої на результат — комунікації. Це дасть вам необхідну гнучкість у перемиканні між стилями впливу і багатющий арсенал локальних прийомів. Досвід проведення кількох десятків курсів із розмовного гіпнозу дає мені змогу стверджувати, що цього достатньо.

Книги, які можуть вас зацікавити

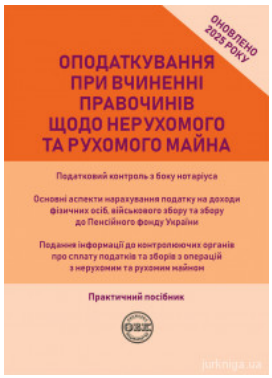


Читаємо обличчя. Фізіогноміка

Абвер: щит і меч Третього рейху

Нейролінгвістичне програмування у дії: стратегії психологічного впливу для жінок

Бухгалтерський облік та податкова звітність самозайнятих осіб



Оподаткування при вчиненні правочинів щодо нерухомого та рухомого майна

Візуальне виявлення можливого спостереження співробітниками правоохоронних органів у процесі професійної діяльності

Перейти до галузі права
Філософія та психологія права

ЮРКНИГА
від теорії до практики

Перейти на сайт →