

Психология для всех!

• СВЕН СМИТ •

ОВЛАДЕЙТЕ СИЛОЙ ВНУШЕНИЯ —

ДОБИВАЙТЕСЬ ВСЕГО,
ЧЕГО ХОТИТЕ

ПРАЙМ

«АСТ»
Москва

УДК 159.962

ББК 88.5

С50

*Все права защищены. Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Смит, Свен

С50 Овладейте силой внушения — добивайтесь всего, чего хотите / Свен Смит. — Москва: АСТ, 2014. — 443 с. — (Психология для всех!)

ISBN 978-5-17-087370-8

Эта книга — набор новейших и уже зарекомендовавших себя мощных психологических техник словесного и бессловесного влияния на человека с использованием гипноза, с помощью наведения транса, а также техник нейролингвистического программирования (НЛП). Весь арсенал мастеров влияния и убеждения — в доступной для понимания, воспроизведения и применения форме.

Вы играючи становитесь мастером успеха во всех своих делах, начиная с банальных житейских проблем и заканчивая решением в свою пользу сложнейших профессиональных задач! Потому что вы владеете бесценной информацией, которую найдете в этой книге!

Макет подготовлен редакцией

ПРАЙМ


ISBN 978-5-17-087370-8

© Смит С., 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2014

СОДЕРЖАНИЕ



Введение	6
Секрет Наполеона и Конфуция	7
 Глава 1	
Как самостоятельно входить в гипнотический транс?	
Зачем нужен гипноз?	18
 Глава 2	
Учимся быстрее и полнее входить в транс:	
дыхание и расслабление	41
Упражнения на расслабление мышц	51
 Глава 3	
Постгипнотические сигналы и внушения.	
Бессознательное воздействие постгипнотических сигналов.	64
 Глава 4	
Подстройка под состояние другого. Контроль эмоций	76
 Глава 5	
Учимся использовать энергию эмоций. Трансформация страха	94
Работа со страхом	114
 Глава 6	
Катализатор для гипнотизера — воображение!	124
 Глава 7	
Колоссальный ресурс для управления судьбой —	
подсознание. Как подключаться и пользоваться.	140
Основные стимулы сознания	149

Глава 8	
Система ценностей человека — основа убеждений	157
Основы убеждения	157
Цели и результаты	163
Ценности — фактор убеждения	171
Как узнать о ценностях других людей?	177
Глава 9	
Раппорт — основа влияния на людей. Самораппорт.	
Энергия начала	181
Раппорт через доверие	192
Раппорт через эмпатию	194
Раппорт через подражание	196
Раппорт через имитацию	199
Раппорт-паттерн	202
Раппорт как процесс	206
Магия раппорта	209
Глава 10	
Базовые техники гипнотического влияния	223
Техники присоединения и ведения	224
Мгновенный раппорт, или Техники сопровождения	236
От раппорта — к ведению	253
Волшебство состояний	267
Глава 11	
Интонации — важнейший инструмент влияния	281
Отработка гласных звуков	287
Тембр голоса	292
Головные резонаторы	294
Тон и интонация	296
Громкость и модуляция речи	304
Акценты и диалекты	308
Глава 12	
Лингвистические методы воздействия	310
Темпоритм речи	311
Три ключа, открывающих «дверь в подсознание» для трех типов людей. Метод ВАК	313
Использование ВАК	324

Глава 13	
Лингвистические техники. Могущество слов.	334
Метамодел	342
Глава 14	
Личные границы и их изменение.	356
Глава 15	
Отражение атак психологических агрессоров	366
<i>Типы психологических агрессоров</i>	366
<i>Бегите от чужого негатива</i>	368
<i>Основы психологической обороны</i>	369
<i>Изучите агрессора</i>	370
Глава 16	
Техники гипнотического внушения	381
Мимика	382
Прямое и косвенное гипнотическое внушение.	384
Установка связи с помощью праны.	386
Техника слияния ауры	387
Глава 17	
Техники вербовки	397
Сила убеждения	398
Беззаветная преданность.	398
Лингвистические приемы вербовщика	404
Глава 18	
Работа с возражениями	414
Ловкость речи.	415
Мета-фреймы	426
Другие техники рефрейминга	430
Заключение.	446

ВВЕДЕНИЕ

Книга, которую ты, читатель, держишь в руках, представляет собой новое, отредактированное издание предыдущих книг Свена Смита, объединенных под одной обложкой. Эта книга содержит изложение в доступной форме теории гипноза, внушения, влияния на других людей. В ней также описано более двухсот упражнений и техник для развития своих способностей и личностного роста.

По сути, она является универсальным ключом к личному успеху. А это необходимо каждому, независимо от возраста, профессии или рода занятий.

Умение ставить перед собой цели и владение техникой их достижения — честолюбивая мечта многих, и автор доказывает, что осуществить свою мечту под силу любому — при условии овладения некоторыми несложными техниками.

Интересно, что большинство описанных приемов применимо как на карьерном поприще, так и в семейной и личной жизни.

Данная книга будет полезна всем, кто решил не останавливаться на достигнутом, а овладеть секретами успеха!

Секрет Наполеона и Конфуция

Эта книга расскажет вам о величайшей силе, с помощью которой можно добиваться абсолютно любых целей, решать абсолютно любые задачи, исполнять абсолютно любые желания. Неважно, о чем вы мечтаете: стать президентом трансконтинентальной корпорации или завоевать любимую девушку; выдержать конкурс в престижный университет или прославиться как актер кино... Если вы овладеете этой силой, то достигнете всего, что захотите. Что же это за великая сила?

СИЛА УБЕЖДЕННОСТИ

Именно так, дорогой читатель! Сила вашей собственной убежденности.

Предвижу недоуменный вопрос: «Но ведь заглавие книги предполагает, что она учит приемам гипноза и влияния на других людей, при чем тут моя убежденность?»

А я задам вам встречный вопрос. Прочитайте ниже следующие имена. Как вы думаете, что объединяет всех этих, так непохожих друг на друга, людей, в разное время живших в разных частях света?

- ✓ Конфуций
- ✓ Жанна Д'Арк
- ✓ Наполеон
- ✓ Махатма Ганди
- ✓ Чарли Чаплин
- ✓ Зигмунд Фрейд
- ✓ Коко Шанель

Их объединяет то, что каждый из них обладал таким мощным воздействием на современников, что

мог внушить любую из своих мыслей миллионам людей. Гипноз этих личностей действует и поныне. Думаю, ни у кого не возникнет сомнения в том, что эти люди превосходно умели гипнотизировать, убеждать и заставлять. Впрочем, не только они. История знает великое множество выдающихся людей, которые, вдохновляя целые народы, меняли ход истории. Из одного списка подобных имен можно составить целую библиотеку!

А хотите и вы оказаться в этом списке?

Спорим, сейчас кто-то из читателей удивится, кто-то скептически улыбнется: «Я и Наполеон?», «Я и Чарли Чаплин?». А почему нет? И Наполеон, и Махатма Ганди, и Конфуций, и Чарли Чаплин тоже были людьми. С той же физиологией, с тем же строением мозга, что и вы. Никто из них не родился супергероем. Подавляющее большинство изменивших мир людей даже не обучались специальным методам воздействия — гипнозу или нейролингвистическому программированию (НЛП). И, тем не менее, они владели этими методами, как никто другой.

А все потому, что каждый из них умел убедить, что он добьется своих целей, одного-единственного человека. СЕБЯ САМОГО!

Гениальность? Вдохновение? Или... гипноз?

Очень часто добиваться успеха людям мешает мысль, что жизненные вершины покоряются лишь гениям или, по крайней мере, очень одаренным людям. «Я же не гений, куда уж мне...» — нет ничего опаснее этой мысли. Она способна обрезать крылья

даже самому талантливому из живущих. Зато противоположная мысль — «я могу!» — способна дать крылья даже тем, кого природа, казалось бы, обошла щедрыми дарами.

Энрико Карузо называли королем теноров. А на заре его творческой жизни ему сказали, что ни голоса, ни слуха у него нет, нечего и мечтать о карьере певца. Учитель пения, который после прослушивания юноши вынес столь суровый приговор, скорее всего, был прав. Голос юного Энрико напоминал скрип несмазанных тележных колес. К счастью, мать Энрико придерживалась другого мнения. Она была убеждена: ее сын станет великим певцом! Пламя этой убежденности зажгло в нем искру таланта, и мир узнал блистательного мастера оперной сцены.

Как вы считаете, родился ли Карузо гением? Лично я в этом не уверен. Да это и неважно. Существенно лишь то, что он **ФАКТИЧЕСКИ** стал им. Благодаря своей матери, которая подарила ему вдохновение такой силы, что «тележный скрип» превратился в волшебный тенор. А может быть, это было не вдохновение, а... гипноз? Если вам интересно мое мнение, я именно так и думаю. Просто я слишком хорошо знаю, что такое гипноз. И могу профессионально подтвердить: история Карузо — не исключение, а правило.

За успехом любого калибра стоит сила гипнотического воздействия! За что бы вы ни взялись, если хотите получить результат, вам не обойтись без этой силы.

«Где же я возьму такого гипнотизера, который вдохновит меня на достижение результата?» — спросите вы. А я вам отвечу: ваш персональный гипнотизер всегда находится рядом с вами. Это **ВЫ САМИ!**

Из всех существующих видов психического воздействия самым мощным влиянием на человека обладает сила его собственной убежденности.

Мы вернулись к тому, с чего начинали — к СИЛЕ УБЕЖДЕННОСТИ.

Все наши трудности возникают оттого, что люди постоянно ищут помощи откуда-то извне и даже не догадываются о той великой силе, что действует внутри них самих. Все, что надо сделать — направить эту силу на достижение цели.

Гипноза не существует!

Знаете, почему эстрадные гипнотизеры приглашают на сцену только тех, кто сам хочет быть загипнотизированным? Потому что человека очень сложно загипнотизировать против его воли и практически невозможно это сделать методами эстрадного гипнотизера. Поэтому многие исследователи считают, что гипноза как постороннего воздействия, способного сломить волю гипнотизируемого, не существует. А что же тогда подразумевается под словом «гипноз»? Не что иное, как самогипноз.

И все же человека можно загипнотизировать «против его воли». Но для этого гипнотизирующему нужно обладать особыми навыками подстройки к тому, кто сопротивляется гипнозу. Однако и такой подход работает только в том случае, если гипнотизируемый сам не знаком с этими методами. Если же он распознает эти приемы, то вполне может сопротивляться любому гипнозу.

Дело в том, что войти в гипнотический транс человек может лишь самостоятельно. Гипнотизер толь-

ко помогает ему с помощью внешних приспособлений, таких как блестящий предмет или звук голоса, войти в нужное состояние. Он просто дает ориентиры. Но если «пациент» не станет следовать за этими ориентирами, будет сопротивляться, все действия гипнотизера окажутся бесполезными.

Успех гипнотизеров всех мастей — от эстрадных гастролеров до светил медицинской науки — заключается в том, что люди приходят к ним уже будучи наполовину загипнотизированными. Например, человек идет к врачу-гипнологу, чтобы избавиться от храпа. Входя в кабинет, пациент практически уже вошел в транс — ведь он себя всю дорогу настраивал на то, что его погрузят в гипноз и дадут установку на избавление от храпа. Все, что должен сделать гипнолог, — создать подходящую обстановку, которая будет соответствовать ожиданиям пациента. Пациент платит лишь за эту обстановку, а излечивается от храпа он с помощью самогипноза.

Возвращаясь к примеру Энрико Карузо, скажу, что главная заслуга его матери не в том, что (как пишут официальные биографы) она работала от зари до зари, лишь бы выучить сына музыке. А в том, что эта выдающаяся женщина сумела направить силу его самогипноза в нужное русло.

Самогипноз — сила огромной мощности, учитесь пользоваться ею правильно

Ирония заключается в том, что самогипноз используют абсолютно все люди. Причем каждый день. Просто 99,9 % людей не отдадут себе в этом отчета,

а совершенно зря! Ведь самогипноз (он же — убежденность, о которой мы говорили выше) — сила огромной мощности. И эта сила требует сознательного, я бы сказал, профессионального обращения. Если человек использует самогипноз неосознанно, он, как правило, направляет эту силу в деструктивное русло. «Я не смогу», «это бесполезно», «я уже опоздал», «мне слишком много лет», «я слишком малообразован», «я бездарен, некрасив, неудачлив...» — все эти разрушительные мысли, которые фоном крутятся в сознании, не что иное, как самогипнотические установки, программирующие человека на определенные действия.

Неудивительно, что, настраивая себя с помощью самогипноза на невезение, человек и в самом деле становится неудачником! Зато тот, кто использует самогипноз для создания положительного, ободряющего ментального фона, добивается в этой жизни больших высот. Самогипнотическая установка сознания — это ключ, одинаково успешно открывающий двери как к неудаче, так и к успеху.

У людей, которых все называют везунчиками, в мыслях только положительные установки. Их самогипноз везения настолько силен, что даже в самых трагических ситуациях они не отчаиваются и способны извлекать из тяжелых жизненных уроков максимум пользы. А это, надо сказать, великое умение!

Как видите, теоретически все просто: необходимо лишь поменять свои отрицательные установки самогипноза на положительные.

Но на практике это получается далеко не у всех. Почему? Потому что для овладения самогипнозом требуется специальное знание и вдумчивая работа

над собой. Это навык, который освоить довольно не-просто, хотя очень часто бывают исключения.

Эта книга даст вам знание, а то, как вы будете над ним работать, зависит только от вас. Заверяю вас в одном: если вы будете тренировать навыки самогипноза как минимум несколько недель, то вы обязательно заметите результаты.

Спешу также вас обрадовать и ободрить: эта работа настолько интересна и увлекательна и доставляет такое удовольствие, что скоро вы совершенно забудете о том, что прикладываете какое-то усилие. Я бы сравнил самогипноз с катанием на велосипеде: пока учишься, все время приходится следить за тем, чтобы сохранять равновесие, но как только поймал этот баланс, велосипед катится сам, а ты лишь направляешь его с помощью руля и педалей.

Убедите сами себя: сила вашей убежденности — это настоящий гипноз для других

А что же до того, как гипнотизировать, убеждать и заставлять других людей, я скажу следующее. Попробуйте для начала загипнотизировать, убедить и заставить себя самого. Ведь вы — самый важный человек в вашей жизни! Самый влиятельный, самый могущественный.

И если вы не справитесь с собой, то никогда не сможете ни убедить, ни, тем более, загипнотизировать никого другого. Напротив, овладев искусством самогипноза, вы без труда будете помогать входить в транс любому другому человеку. Находясь

в этом трансе, он сам найдет наилучший путь к тому, чтобы оказать вам любую помощь и содействие.

Вы будете немало удивлены, когда поймете, что работа по самогипнозу заставляет окружающих действовать так, как это нужно вам — несмотря на то, что вы даже не просили их об этом. Не удивляйтесь. Сила убеждения действует не только при помощи неких ритуалов и слов. Никакие слова, никакие аргументы, никакие внешние методы не способны повлиять так, как это делает мысленная психическая энергия, исходящая от человека, владеющего самогипнозом. Это мозговые волны особого рода, которые входят непосредственно в подсознание того, с кем вы общаетесь. Человек при этом будет совершенно уверен, что он сам, по собственной воле делает то, что вы от него хотите.

Также не удивляйтесь, когда вы сами начнете совершать поступки, о которых даже не думали. Ваше подсознание, получив от сознания сигнал-команду, усиленный мозговыми волнами, будет указывать вам кратчайший путь к цели. Вы неоднократно испытаете то, что принято называть озарением. Но об этом — чуть позже.

Как работать с упражнениями этой книги

В этой книге содержится более двухсот практических упражнений, которые научат вас:

- ✓ концентрировать ментальную и психическую энергию;
- ✓ контролировать мысли и эмоции;
- ✓ владеть телом и голосом;

- ✓ избавляться от недостатков личности и характера, мешающих продвижению к цели;
- ✓ защищаться от негативных воздействий окружающих людей и ситуаций;
- ✓ устанавливать, менять и ломать границы в общении с другими людьми;
- ✓ распознавать манипуляции;
- ✓ возбуждать сознание;
- ✓ открывать внутренние источники энергии;
- ✓ получать озарения;
- ✓ добиваться цели кратчайшим путем при минимальных затратах.
- ✓ Все упражнения разработаны и опробованы лично мной и сотнями моих учеников и клиентов. В их основе лежат:
 - ✓ достижения в нейрофизиологии и нейробиологии;
 - ✓ разработки в области НЛП (нейролингвистического программирования);
 - ✓ исследования в области эмоционального интеллекта;
 - ✓ восточные духовные практики;
 - ✓ западные психотехники;
 - ✓ техники прямых продаж (опыт агентов и коммивояжеров);
 - ✓ методы вербовщиков разведки;
 - ✓ опыт профессиональных попрошайек и цыган.

Но чтобы упражнения работали, вы должны относиться к ним со всей серьезностью и ответственностью. Главный фактор — регулярность. Из моего личного опыта и из опыта моих учеников известно,