

УДК 159.9
ББК 88.5
Ш19

При поддержке профессора МГУ им. М. В. Ломоносова
Нифантьева Ильи Эдуардовича

Шам, Ангелина.
Ш19 Ангел влияния. Технологии коммуникативного гипноза для убеждения и мотивации людей / Ангелина Шам. — Москва : Эксмо, 2019. — 224 с.
ISBN 978-5-04-099205-8

Завладеть вниманием публики. Вдохновить людей на нужные действия. Убедить собеседника в своей правоте. Направить беседу в выгодное вам русло. Все эти задачи легко решаются с помощью коммуникативного гипноза. И речь идет не о магических пассажах или манипуляциях в кабинете психиатра. Мы говорим о стройной системе принципов и техник, которые помогают достигать феноменальных результатов в общении с окружающими. Автор этой системы, международный бизнес-коуч Ангелина Шам, уже более 18 лет обучает первых лиц российских и зарубежных компаний управлению коммуникацией с подчиненными, клиентами, друзьями и близкими.

Прочитав ее книгу, вы узнаете, как:

- запускать в голове собеседника череду мотивирующих «слайдов», которые приведут человека к нужному вам решению;
- находить и использовать слова, управляющие биохимией окружающих;
- применять СПЛИН-технология, которая фокусируется на системе побуждающих вопросов;
- овладеть магией прямых команд.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-099205-8

© Шам А., текст, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Ангелина Шам

АНГЕЛ ВЛИЯНИЯ

Технологии коммуникативного гипноза для убеждения и мотивации людей

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Л. Романова*
Младший редактор *Р. Муртазина*
Художественный редактор *Г. Булгакова*

В оформлении обложки использованы фотографии:
Evdokimov Maxim, dwphotos / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1, Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Өндiрiшi: «ЭКМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көшесi, 1 үй.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Тауар белгiсi: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.ru

Интернет-магазин: www.book24.kz

Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортёр в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».
Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабилдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 28.03.2019. Формат 70х90¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 16,33.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-099205-8



9 785040 992058 >

16+

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
Один клик до книги



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо», 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-белыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2ш. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алешасовская, д. 9А (ТЦ «Перестройка»-1).
Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).
Республика Беларусь. ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж
Cash&Carry в г. Минск. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,
пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outletto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: exmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».
Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91, 92). E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербова, д. 17а.
Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com

**Полный ассортимент продукции Издательства «Эксмо» можно приобрести в книжных
магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине www.chitalai-gorod.ru.**
Телефон единой справочной службы 8 (800) 444 8 444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. E-mail: imarket@eksmo-sale.ru



ЕКСМО.RU
новинки издательства



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

*Посвящается участникам моих семинаров –
настоящих, прошедших и будущих.
Ваша увлеченность и ваши успехи вдохновляют!
Спасибо!*

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	10
Как построена эта книга	14

РАЗДЕЛ I. ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Глава 1. СЛОВА, СЛОВА, СЛОВА	19
Что управляет поведением людей	19
Сила слова	23
Слова управляют нашей биохимией	25
Пилюля для американских десантников	28
Техника «виртуального лекарства»	30
Глава 2. МОТИВАЦИЯ ОБРАЗАМИ	37
Два полюса эмоций для мотивации людей	37
Почему?	39
Как работает СПИН-технология	43
Глава 3. МАГИЯ ПРЯМЫХ КОМАНД	47
Как добиться наилучшего результата	47
Троекратное «УРА!»	50
Принцип Штирлица	52

Глава 4. ДАЙ МНЕ ПОСЛУШАТЬ, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ, И Я СКАЖУ, КАК ТЫ ЖИВЕШЬ	55
Мысль — слово — эмоция — жизнь	55
Позитивная новостная лента	58
Осторожно: курение вызывает чувство удовольствия ..	62
Мышка не роет ямку	63
Применение отрицаний и частицы НЕ на практике ...	67
Не забыть или помнить?	70
Антимотивация	72
«Вешать лапшу» или создавать ценность	74
Когда вы ощутите пользу от этой книги, дайте мне знать	77
Будьте здоровы, богаты и счастливы	79
Два примера	80
Я хочу, чтобы вы вспоминали меня только добрым словом	83
Глава 5. ДИССОЦИАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ ФРАЗ	86
Из практики эриксоновского гипноза	86
Пока я мыслю, я существую	88
Что любит сознание	90
Последовательность принятия	94
Эффективность приема «последовательность принятия»	97
Учеными доказано	100
Слова-связки	102
Выбор без выбора	105

Промежуточный итог	109
Сделать неочевидное очевидным	110
Вопросы, не требующие ответов	111
Мыслеформа	113
Прием кавычек	117
Проведите черту на грани вашей совести	120

Глава 6. МЕТАФОРА – МОЩНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ

ВЛИЯНИЯ	122
Иносказания	123
Чего тебе надобно, старче?	124
Вы можете заставить людей бежать, но вы не можете заставить их бежать быстро	126
У каждого своя мишень и свое время для выстрела ...	131
Слышите ли вы, как звенят горшочки из-под меда? ...	133
А что в жизни главное?	136
Метафоры – истории из жизни	140
Метафоры – трансформирующие активности	143

Глава 7. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ

Маркирование жестами в устной речи	149
Правильные и неправильные жесты	151
Маркирование других людей и неодушевленных объектов	153
Негативное маркирование	155
Когда правильное решение оказывается верным	157
Маркирование с помощью интонации	159
Маркирование в письменных материалах	162

«Супермаркет-терапия»	164
Студенты хулиганят	167
Адвокаты тоже хулиганят	169
Кто управляет ходом переговоров	171
Невербальный язык стоматологов	175

РАЗДЕЛ II

УЧЕБНЫЕ КЕЙСЫ

Кейс первый – листовка НТВ+	183
Кейс второй – выступление президента	187
Кейс третий – речь В. И. Ленина на съезде советов депутатов в январе 1918 года	193
Кейс четвертый – учебный текст	196
Кейс пятый – поздравление с 8 Марта	202
Кейс шестой – деловое письмо партнерам по бизнесу	210
Бонус: позитивный текст	218

ВВЕДЕНИЕ

Вот пианино. Клавиатура начинается и заканчивается. Клавиш всего 88. Они не-бесконечны. Ты бесконечен, и бесконечна та музыка, которую ты извлекаешь из клавиш.

Из фильма «Легенда о пианисте океана»

Как же так получается, что игре на фортепиано обучаются сотни тысяч людей, а извлечь из инструмента музыку удастся далеко не всем? И среди этих одаренных находятся еще и такие, которые могут *так* «извлекать музыку из клавиш», что заставляют плакать от восхищения добрую тысячу зрителей!

Как же так получается, что одному оратору удается подчинять себе аудиторию и даже повести за собою народные массы, а другого никто не воспринимает всерьез?

Почему одно коммерческое предложение вызывает интерес, а другое игнорируется? Одного руководителя уважают, от другого — бегут? На одном совещании шеф обращается к подчиненным с речью — и они с вдохновением и желанием принимаются за дело, на другом — люди подавляют зевоту и не верят в затею шефа.

Не кажется ли вам, будто люди, умеющие влиять на других, — волшебники? Словно им известны потай-

ные кнопки внутри человека, на которые они умело и вовремя нажимают во время своих коммуникаций (выступлений)?

Хорошие новости — да, есть такие кнопки! И эти люди, безусловно, талантливы, но — они не волшебники! В этой книге речь пойдет об особом искусстве общения, о так называемой технологии коммуникативного гипноза, которая подразумевает широкий спектр вербального и невербального взаимодействия: на переговорах, совещаниях, презентациях, в переписке, а также в общении с близкими и любимыми людьми.

Имеет ли отношение коммуникативный гипноз к медицинскому и эриксоновскому гипнозу? И да и нет.

Нет — потому что речь не идет об «отключке» человека или манипуляциях с его сознанием. Вы не научитесь «зомбировать» людей и заставлять их что-то делать против воли.

Да — потому что технологии гипноза применяются не только в гипнотическом кресле. Их много вокруг нас, в повседневной жизни: в общении с клиентами, с коллегами, с друзьями и с детьми. Если вы не знаете об этих приемах, это не значит, что они на вас не действуют или вы не используете их непреднамеренно.

Не подвергайтесь риску нежелательного воздействия и не лишайте себя удовольствия изящно влиять на желание другого человека искренне совершить хороший поступок.

Более семнадцати лет я занимаюсь развитием и практическим применением технологии коммуникативного гипноза. Я собираю самые впечатляющие выступления ораторов, записываю удачные речи политиков и бизнесменов, подбираю примеры из мировой литературы и опыта моих клиентов.

Цель этой книги – познакомить вас с простыми, но очень действенными приемами коммуникативного гипноза, чтобы вы сделали их своей привычкой в любом общении. И тогда вы начнете удивляться тому, насколько легко люди соглашаются с вашими предложениями, насколько больше становится вокруг вас позитивных эмоций и позитивных людей и насколько вам легче достигать своих самых дерзких и амбициозных целей.

Читайте! Наслаждайтесь! И уверенно шагайте в свое идеальное будущее, где искусство вашей коммуникации обеспечит вам мощное конкурентное преимущество!

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Однажды на том свете Эйнштейн, за все его заслуги перед человечеством, попросил устроить ему аудиенцию у Творца. Приводят его ко Всевышнему, и просит он: «Всевышний! Мне тут, в царствии Твоем, заняться особо нечем. Ты не мог бы дать мне для изучения **Твою формулу человека**».

Творец покопался на своих полках, достал оттуда и протянул ученому исписанный мелким неразборчивым почерком помятый лист бумаги.

Через некоторое время великий физик вновь просит об аудиенции. Утомленный и обессиленный, в нездоровом эмоциональном возбуждении обращается он ко Всевышнему: «Творец! Я потерял сон, аппетит... я не могу понять, кто из нас не прав?.. Взгляни на то, что Ты мне дал... Ты видишь? Здесь ошибка! Ошибка...» — Альберт стал задыхаться и кашлять, но продолжал дрожащими руками тыкать в листок с формулой Творца, повторяя единственное слово — «Ошибка! О-ши-и-иб-ка-а-а!».

Звонкие и глухие согласные, громогласные гласные разлетались по всей божественной канцелярии, ударяясь о твердые предметы и возвращаясь со страшным шумом, отчего даже звезды посыпались с небес.

Всевышний миролюбиво погладил густую белоснежную бороду, чуть сморщив лоб от грома и грохота и, с озорством прищутив глаз, сказал: «А я знаю!»

КАК ПОСТРОЕНА ЭТА КНИГА

Ваш самый главный актив — это вы сами. Вложите свое время, свои усилия и деньги в обучение, подготовку и поддержку вашего самого главного актива.

Т. Хопкинс¹

В этой книге я разбираю четыре механизма коммуникативного гипноза (КГ):

1. КГ с помощью образов.
2. КГ, построенный на диссоциации сознательных и бессознательных процессов.
3. Невербальные технологии КГ — жесты и интонация.
4. КГ методом прямых команд.

В каждом разделе я анализирую техники и объясняю механизмы их воздействия: как они влияют на сознание человека и почему оказывают мотивирующий эффект.

На страницах книги я привожу много живых примеров, выдержки из переговоров, грамотно и негра-

¹ Том Хопкинс (Tom Hopkins) — признанный мировой авторитет по техникам и методам продаж. Том Хопкинс является автором 14 книг, включая «Искусство торговать», которое было продано тиражом в 1,4 миллиона экземпляров по всему миру. Талант преподавания Тома Хопкинса в творческом и развлекательном стиле принес ему огромную популярность.

мотно составленных речей и коммерческих предложений.

Я даю готовые скрипты для ваших будущих презентаций, писем, речей и документов.

Для закрепления пройденного материала в приложениях разбираются реальные примеры и специально написанные материалы с максимальным количеством встроенных приемов, чтобы вы смогли позаимствовать их для своей практики.

РАЗДЕЛ I