

Ш К О Л А Н Л П

НЛП

НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

ВИКТОР ШЕЙНОВ



КАК НАУЧИТЬСЯ  
ДОГОВАРИВАТЬСЯ  
С КЕМ УГОДНО, КОГДА  
УГОДНО И ГДЕ УГОДНО

Школа НЛП

Виктор Шейнов

**НЛП на каждый день. Как  
научиться договариваться с кем  
угодно, когда угодно и где угодно**

«Издательство АСТ»

2017

УДК 159.9  
ББК 88.53

**Шейнов В. П.**

НЛП на каждый день. Как научиться договариваться с кем угодно, когда угодно и где угодно / В. П. Шейнов — «Издательство АСТ», 2017 — (Школа НЛП)

ISBN 978-5-17-103783-3

Перед вами – практическое пособие по применению техник НЛП для предотвращения и разрешения конфликтов. Доступное изложение, отказ от нагромождения трудной терминологии, тонкий юмор и реальные примеры из жизни – вот «визитная карточка» автора книги Виктора Шейнова, одного из самых авторитетных русскоязычных психологов, признанного эксперта в области психологического влияния.

УДК 159.9  
ББК 88.53

ISBN 978-5-17-103783-3

© Шейнов В. П., 2017  
© Издательство АСТ, 2017

# Содержание

Автор – читателям: ответ на ваши пожелания	7
Часть 1	9
Глава 1. Скрытое управление, НЛП и конфликты	11
НЛП как реализация скрытого управления	11
Модель скрытого управления	12
НЛП в управлении конфликтами	14
Универсальный механизм возникновения случайных конфликтов	15
Глава 2. Постулаты и источники НЛП	17
На чем основано НЛП	17
Кто и зачем придумал НЛП	17
Происхождение названия НЛП	17
Исходные предпосылки НЛП	18
Причины популярности НЛП	22
Конец ознакомительного фрагмента.	24

# **Виктор Шейнов**

## **НЛП на каждый день. Как научиться договариваться с кем угодно, когда угодно и где угодно**

© Шейнов В., 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2017

\* \* \*



**Виктор Шейнов** – практикующий психолог, ведущий тренингов, автор множества популярных книг, посвященных психологии общения.

Вижу свою задачу и в том, чтобы дать соответствующие знания, избавив читателя от излишних денежных трат.

*Виктор Шейнов*

Сайт автора:

[www.sheinov.com](http://www.sheinov.com)

Во всех книгах Виктора Шейнова радует то, что они ориентированы на российского читателя. И эта книга не исключение: понятное изложение, нет нагромождения сложных терминов, все разложено по полочкам.

*Никита П., студент, Москва*

Очень люблю книги автора за примеры из реальной жизни. Получается сразу перейти от теории к практике.

*Алена Р., преподаватель, Мурманск*

Отличная книга для тех, кто хочет научиться бесконфликтному общению. Автор подробно разбирает причины возникновения конфликтов, указывает пути их предотвращения и предлагает инструменты из арсенала НЛП для грамотного разрешения любой напряженной ситуации.

*Александр Д., биолог, Санкт-Петербург*

## Автор – читателям: ответ на ваши пожелания

*Из мыслей человека добывают большие золоты, чем из недр земли.*  
**Наполеон Хилл**

*Целью всей деятельности интеллекта является превращение  
некоторого «чуда» в нечто постигаемое.*  
**А. Эйнштейн**

В моей предыдущей книге «НЛП – это просто» представлены основные идеи, методы и приемы нейролингвистического программирования (НЛП) – одного из выдающихся достижений психологической науки.

**Преимущество** предлагаемого изложения НЛП – в этой и предыдущей книгах – **его простоте**: текст изобавлен от непонятных терминов, все положения разъясняются на типичных, интересных, а подчас и забавных ситуациях. Так что даже неподготовленный читатель без труда освоит основные эффективные приемы НЛП.

Эта книга – ответ на письма одних читателей, которые предлагают написать **практическое пособие** по освоению приемов НЛП, и на письма других читателей, которые проявляют интерес к освоению методов скрытого управления, и на письма с просьбами описать приемы предотвращения и разрешения конфликтов.

Отвечая на эти запросы читателей, я постарался сделать книгу «три в одном», то есть ответить сразу на эти три пожелания.

Настоящая книга как раз и посвящена **практическому освоению** основных приемов НЛП. Достигается это в процессе рассмотрения большого числа практически значимых **конфликтов, способов их предотвращения и разрешения**. Одновременно на реальных примерах осваиваются **приемы скрытого управления**.

Все необходимое для легкого усвоения этих приемов находится в предлагаемой вам книге. Чтобы не отсылать читателя к другим моим книгам, в первой главе привожу краткие сведения о скрытом управлении и конфликтах. Впрочем, это не мешает заинтересованному читателю больше узнать об этих приемах из книг, указанных в списке литературы.

Простое описание приемов нейролингвистического программирования стало возможным после возникшего у меня понимания того, что НЛП, по сути, является одной из реализаций модели *скрытого управления*, предложенной мной ранее (Шейнов В. П. Психологическое влияние). В рамках этой модели прояснился смысл каждого приема НЛП, а *понимание сущности явления позволяет описать его наиболее просто и понятно*.

В этом плане книга выгодно отличается от других изданий по НЛП, по большей части переводных, в которых приходится буквально продирааться через сложную терминологию, в результате чего многие читатели бросают это занятие. Чем и пользуются (с немалой выгодой для себя) организаторы некоторых «тренингов по НЛП», обещая просветить всех желающих за вознаграждение, многократно превышающее стоимость книг. Однако известные нам отзывы тех, кто прошел эти тренинги, свидетельствуют о том, что их убеждали пойти на следующий, более «продвинутый» и, следовательно, более дорогой тренинг.

*Визжу свою задачу и в том, чтобы дать соответствующие знания, избавив читателя от излишних денежных трат.*

Уважаемый читатель! При чтении прошу обратить внимание на выделение отдельных слов. Оно создает для вас **три «дорожные карты»**:

– блоки модели скрытого управления **ВЫДЕЛЕННЫ**;

– ситуации, где имеют место *конфликты и скрытое управление*, набраны курсивом;

– слова *рефрейминг* ситуации и *якорь сознания* набраны курсивом.

Читатель, наиболее заинтересованный в одном из этих аспектов, может «пробежать» по соответствующей «дорожной карте» при изучении или повторении материала.

Я заинтересован в откликах читателей на книгу, в предложениях и замечаниях. Жду их по адресу [sheinov1@mail.ru](mailto:sheinov1@mail.ru). На все дельные письма отвечаю. Письмом, а иногда и новой книгой, как в данном случае.

*Желаю вам легкого, интересного и полезного чтения!*

*Автор*

*[www.sheinov.com](http://www.sheinov.com)*

## **Часть 1**

# **Основные понятия НЛП**

*Нет ничего практичнее хорошей теории*  
***Р. Кирхгоф***

*Тайная гармония лучше явной.*  
***Гераклит***



## Глава 1. Скрытое управление, НЛП и конфликты

*Поистине ловок тот, кто умеет скрывать свою ловкость.*  
**Ф. Ларошфуко**

*Все следует сделать настолько простым, насколько это возможно, но не проще.*  
**А. Эйнштейн**

### НЛП как реализация скрытого управления

Идея скрытого управления возникла и развивалась в тех ситуациях, когда необходимо было внедрить в сознание другого человека некую мысль, намерение, но было известно, что если прямо ему об этом сказать, то он воспротивится воздействию.

**Скрытым управлением я называю такое управляющее воздействие инициатора на адресата, при котором цель управления от последнего скрывается, а подается информация, под влиянием которой адресат сам принимает решение (выполняет действие), запланированное инициатором** (Шейнов В. П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования).

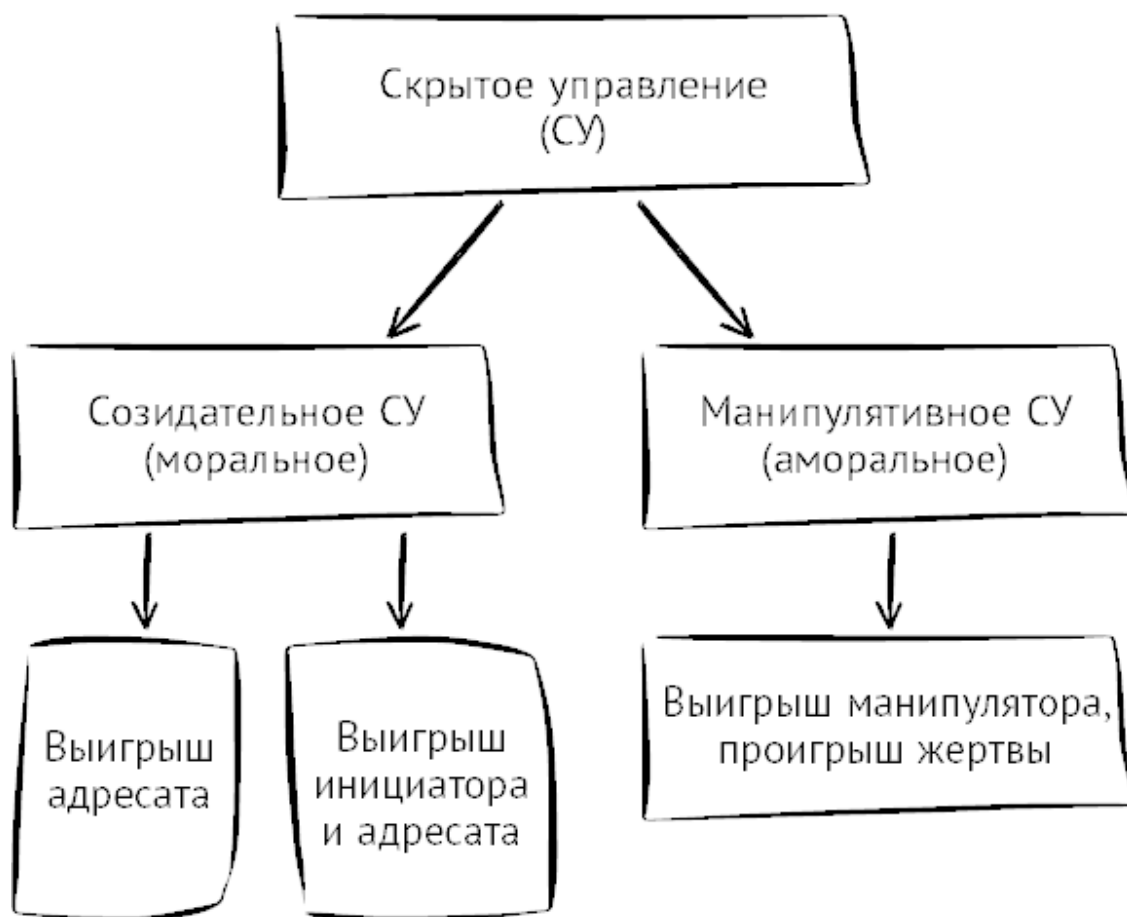
**Скрытое управление помогает обойти «очаг сопротивления» в сознании убеждаемого человека. Скрытое управление первоначально введено для применения при достижении социально одобряемых целей:** в процессе воспитания, а также в психотерапевтической и психокоррекционной работе. Например, родителю вместо приказов продуктивнее незаметно и безболезненно управлять ребенком, ненавязчиво побуждая к полезным для него действиям, касающимся его здоровья, отношения к учебе, труду, к его взаимоотношениям с окружающими и т. д. Нередко женщина с помощью женских хитростей скрыто управляет мужчиной, помогая ему избавиться от вредных привычек (злоупотребления спиртным, курения, уклонения от занятий с детьми и от домашних дел и т. д.). Практика показывает, что подчиненные положительно воспринимают ненасильственные методы скрытого управления ими со стороны руководителей. Во всех подобных случаях скрытое управление можно только приветствовать.

При подобном скрытом управлении адресат воздействия сохраняет свое достоинство и ощущение собственной свободы. Такое скрытое управление естественно отнести к **созидательному**. При созидательном скрытом управлении в выигрыше оказывается адресат или обе взаимодействующие стороны.

Однако инициатором могут двигать отнюдь не благородные мотивы. **Скрытое управление адресатом против его воли, наносящее адресату ущерб, является манипуляцией.** Инициатора воздействия будем в этом случае называть *манипулятором*, а адресата – *жертвой* манипуляции.

Таким образом, манипулирование выступает как частный случай общего скрытого управления, характеризующийся эгоистическими, неблагоприятными целями манипулятора, наносящего ущерб (материальный или психологический) своей жертве.

Тем самым, скрытое управление распадается на два вида (рис. 1).



**Рис. 1.** Виды и результаты скрытого управления

Различия между созидательным и манипулятивным скрытым управлением лежат в моральной плоскости: первое – социально одобряемое; второе (как проявление эгоизма) – социально неодобряемое.

### Модель скрытого управления

Использовать скрытое управление для преодоления сопротивления со стороны убеждаемого человека помогает знание механизма воздействия на него при скрытом управлении. Этот механизм описывается следующей моделью (рис. 2).



**Рис. 2.** Модель скрытого управления

Эта модель впервые была предложена мной в книге «Скрытое управление человеком» (Минск, 2000), затем теоретически обоснована и обобщена на любое психологическое воздействие в книге «Психологическое влияние» (Минск, 2007). Поясню содержание каждого из блоков модели.

**Сбор информации об адресате** нацелен на получение сведений, помогающих наполнить остальные блоки модели продуктивным содержанием, способствующим осуществлению скрытого управления адресатом.

**Вовлечение (в контакт)** – предъявление адресату информации с целью активизации его определенной направленности в соответствии с намерениями инициатора.

**Фоновые факторы (фон)** – использование состояния сознания и функционального состояния адресата и присущих ему автоматизмов, привычных сценариев поведения; создание благоприятного внешнего фона (доверие к инициатору, его высокий статус, привлекательность и т. п.).

**Мишени воздействия** – источники мотивации адресата. К таковым относятся его актуальные потребности и их проявления – интересы, склонности, желания, влечения, убеждения, идеалы, чувства, эмоции и т. п.

**Побуждение адресата к активности** – это то, что стимулирует, подталкивает адресата к активности в заданном инициатором направлении (принятие решения, совершения действия). Побуждение может явиться суммарным результатом Вовлечения + Фоновых факторов + Воздействия на мишени или стимулироваться специальными приемами – подталкиванием к включению нужного психологического механизма у адресата (внутреннее побуждение), а также внешним побуждением: прямой актуализацией желаемого мотива, подходящим распределением ролей (позиций), заданием сценариев, включением адресата в соответствующую деятельность или референтную для него группу, подпороговым воздействием и т. п.

В ряде конкретных случаев отдельные блоки модели могут присутствовать априори и срабатывать в интересах инициатора неявно.

Более подробно содержание блоков раскрыто в книге «Психологическое влияние» (см. список литературы).

Как связаны приемы НЛП с блоками модели скрытого управления?

**НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ** – это набор приемов коммуникации, позволяющих получить желаемые изменения в переживаниях и поведении адресата психологического воздействия.

На множестве рассмотренных в книге ситуаций мы убедимся в том, что действительно приемы НЛП реализуют соответствующие блоки модели скрытого управления, представленные выше.

Покажем эту связь.

**Сбор информации** об адресате включает прежде всего определение его ведущей репрезентативной системы. По мнению Р. Бэндлера, «в НЛП 95 % – это сбор информации и 5 % – вмешательства управления» (Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения). Приемам НЛП по сбору информации посвящена глава 3.

**Мишени воздействия** на адресата отыскиваются посредством *рефрейминга* – нового осмысления события, явления, обстоятельства. «*Рефрейминг* – это специфический способ контакта с той частью личности, которая порождает одно поведение или блокирует другое» (Бэндлер Р., Гриндер Дж. Из лягушек – в принцы. Нейролингвистическое программирование). Мишени воздействия – главный блок модели скрытого управления. Нахождению их и демонстрации приемов *рефрейминга* на примере разрешения конфликтов посвящена глава 4.

**Вовлечение** в НЛП создается, в частности, посредством техники *якорения*. «*Якорное зацепление*» по Р. Бэндлеру и Дж. Гриндеру означает «тенденцию одного из элементов переживаний вызывать все переживание в целом» (Бэндлер Р., Гриндер Дж. Из лягушек – в принцы. Нейролингвистическое программирование). Глава 5 знакомит с понятием *якорения* и дает мно-

гочисленные примеры использования *якорей* в качестве способа вовлечения в скрытое управление.

**Фон** создается подстройкой, присоединением инициатора к адресату, достижением раппорта, введением адресата в транс, эриксоновским гипнозом.

**Побуждение** в НЛП основано на двойном действии слова (эмоционально-образном и рационально-логическом). Это позволяет с помощью подбора соответствующих слов сформировать у адресата не осознаваемое им самим позитивное или негативное отношение к чему-либо («слова-притяжения» и «слова-отторжения»).

Средства создания подходящего фона и побуждения в НЛП подробно описаны в предыдущей книге «НЛП – это просто» (Шейнов В. П. НЛП – это просто. Приемы скрытого управления людьми), к которой мы и отсылаем заинтересованного читателя.

Именно рассмотрение приемов НЛП как реализации модели скрытого управления позволяет лучше понять заложенный в них смысл.

## НЛП в управлении конфликтами

*Ни одну проблему не решить, если исходить из тех же понятий, при которых она возникла. Надо научиться смотреть на мир свежим взглядом.*

**А. Эйнштейн**

*Знание некоторых принципов легко возмещает незнание некоторых фактов.*

**Гельвеций**

Управление конфликтами включает в себя их предотвращение и успешное разрешение. Здесь я покажу, как одним из приемов НЛП можно осуществить подобное управление конфликтами.

Но прежде имеет смысл привести необходимые сведения о конфликтах.

Ранее мной (Шейнов В. П. Управление конфликтами: теория и практика, с. 5–8) было показано, что все возможные конфликты охватываются следующим определением:

**Конфликт** – это столкновение, противоборство сторон, при котором хотя бы одна из них **воспринимает** действия другой как угрозу ее интересам.

Таким образом, возникновение конфликта предопределяется негативным *восприятием* одной стороной действий другой стороны. Именно на восприятие можно повлиять с помощью приемов НЛП. Например, осуществив *рефрейминг*, который позволяет сменить негативное восприятие на позитивное. *Рефрейминг* мы подробно изучим и будем осваивать на многочисленных примерах реальных конфликтов.

Практика показывает, что конфликты часто возникают в отсутствии значимых противоречий между будущими их участниками, как бы «сами по себе».

Это подтверждается и личным опытом работы автора в качестве конфликтолога. Этот опыт показывает, что *до 80 % конфликтов возникает самопроизвольно, помимо воли всех их участников, поскольку никто в них не заинтересован*. Основную роль при этом играют негативные эмоции, возникшие как реакция на случайное неблагоприятное стечение обстоятельств (Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение).

Такие конфликты можно определить как самопроизвольные, поскольку они развиваются не в силу наличия противоречий, а в соответствии с механизмом нарастания напряженности (Шейнов В. П. Управление конфликтами: теория и практика, глава 2).

С точки зрения участников, такие конфликты являются непреднамеренными, поскольку они беспредметны (отсутствует предмет конфликта – объект несовместимых притязаний сто-

рон). Про такие конфликты его участники впоследствии говорят: «Случайно поссорились», то есть они воспринимают их как случайные.

Поэтому именно *«случайными»* я назвал этот тип конфликтов в одной из предыдущих книг (Шейнов В. П. Искусство управлять людьми). Тем более что, как выяснилось, механизм их возникновения включает действие случайных факторов.

Случайные конфликты нетрудно узнать по двум легко определяемым признакам:

- а) полная неожиданность, внезапность – буквально за несколько секунд до конфликта никто не подозревает о том, что станет его участником;
- б) в случайных конфликтах нет победителей – все их участники оказываются в проигрыше.

Важнейшим признаком случайных конфликтов служит отсутствие серьезных объективных причин для их возникновения. Но я не внес этот фактор в приведенный перечень характерных признаков случайных конфликтов, чтобы не создавать дополнительных трудностей в их распознавании на практике. Ведь указанные два признака определяются мгновенно, а попытка разобраться в причинах требует времени (которого нет, например, в случае стремительно развивающейся ссоры) и определенного опыта в разрешении конфликтов (которого нет почти ни у кого).

Главную роль в возникновении **случайных конфликтов** играет введенный мной конструкт **конфликтогены** – это слова, действия (или бездействие, если требуется действие), могущие привести к конфликту (Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение).

Слово *могущие* является здесь ключевым, поскольку *показывает*, что конфликтоген – это именно *случайная* величина.

Решающую роль в возникновении случайных конфликтов играет **закон эскалации конфликтогенов**:

На конфликтоген в наш адрес мы, как правило, отвечаем более сильным конфликтогеном (Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение, с. 13).

**Конфликтоген считается более сильным, если он может с большей вероятностью привести к конфликту.**

## Универсальный механизм возникновения случайных конфликтов

Этот механизм изображен на рис. 3.

Эта схема помогает понять, почему в большинстве случаев конфликт возникает самопроизвольно, вне желания его участников.

Случайные конфликты возникают исключительно по той причине, что стороны оценивают ситуацию с противоположных позиций, и этот индивидуальный взгляд на проблему – своеобразный *рефрейминг* – хотя бы одну сторону привел к восприятию действия другой стороны как угрозы своим интересам.



### Рис. 3. Механизм возникновения случайных конфликтов

Таким образом, первый конфликтоген, дающий начало случайному конфликту, возникает в результате *негативного рефрейминга* одного из участников. Если он отвечает конфликтогеном, то, в силу закона эскалации конфликтогенов, этот ответный конфликтоген, как правило, более сильный, чем тот, реакцией на который он является. Теперь уже первая сторона чувствует себя ущемленной и так же отвечает более сильным конфликтогеном. Затем вторая сторона отвечает еще более сильным конфликтогеном и т. д. Этот обмен «ударами» и приводит к конфликту.

Знание этого механизма возникновения «случайных конфликтов» позволило создать пять правил бесконфликтного поведения (*Шейнов В. П. Управление конфликтами: теория и практика*, с. 138–140). Они помогают избежать *негативного рефрейминга* при восприятии сторонами друг друга.

Одно из правил бесконфликтного поведения звучит так: «*Проявите эмпатию к обидчику*». То есть попытайтесь понять его эмоциональное состояние: часто люди не могут сдерживать отрицательных эмоций, вызванных неприятным предшествующим событием, и обращены они на тех, кто к этому событию непричастен. К тому же мы далеко не всегда следим за своими словами, но зато всегда очень внимательны к каждому нюансу, когда обращаются к нам. Это и приводит к *негативному рефреймингу*. Поняв эмоциональное состояние «обидчика», мы избавим себя от отрицательного восприятия.

Помогает избежать *негативного рефрейминга* и следующее правило бесконфликтного поведения: «*Не спешите отвечать на конфликтоген, сделайте паузу*». Тогда «обидчик» сам поймет, что сказал что-то не то, и появится возможность спокойно обсудить ситуацию.

Таким образом, правила бесконфликтного поведения помогают не допустить *негативного рефрейминга*.

**Неслучайные конфликты** возникают при наличии *конфликтной ситуации* – значимых противоречий между сторонами – и *инцидента* (стечения обстоятельств), который выводит эти противоречия наружу.

Многие из конфликтов начинаются с малого, участники, бывает, и не вспомнят, с чего все началось.

Но в основе конфликта лежит *рефрейминг позиции другой стороны* – каждая сторона воспринимает ситуацию исключительно со своей точки зрения, исходя из своих интересов, и видит разрешение конфликта выгодным только для себя образом.

Моя практика разрешения конфликтов показала, что если (особенно в начале конфликта) удастся убедить каждую из сторон посмотреть на ситуацию с точки зрения другой стороны (то есть *осуществить рефрейминг*), то стороны предпочтут договориться или найти какое-то компромиссное решение.

Во второй части книги мы потренируемся в осуществлении *рефрейминга*. В первой – освоим основные понятия.

## Глава 2. Постулаты и источники НЛП

*Чтобы построить полную теорию, фактов всегда достаточно, не хватает только фантазии.*  
**Академик Д. Блохинцев**

*Либо вы часть решения, либо вы часть проблемы.*  
**Э. Кливер**

### На чем основано НЛП

Данный раздел посвящен «идеологии» НЛП. Нетерпеливый читатель может при первом чтении пропустить ее. Это не отразится на понимании им последующих глав, описывающих конкретные техники НЛП. Однако чтение этой главы позволит более плавно погрузиться в дальнейшее изложение.

### Кто и зачем придумал НЛП

НЛП создавалось с целью оказания помощи пациентам в решении их психологических проблем. Это направление психотерапии – довольно молодое: первые работы появились лишь в 1975–1977 годах.

«Отцами» НЛП являются американские психологи Р. Бэндлер и Дж. Гриндер. Ряд важных положений этой техники разработан известным психотерапевтом Милтоном Эриксоном.

### Происхождение названия НЛП

Три составляющих словосочетания «нейролингвистическое программирование» отражают сущность этого направления.

*Нейро* – (нейрон = нервная клетка).

«Нейро-» является исходным пунктом, так как все, что мы делаем, чувствуем и думаем, представляет собой результат того, что происходит в нашей нервной системе. НЛП опирается на взаимодействие между нашими мыслями, чувствами и поведением.

*Лингвистическое* (лингвистический = языковой).

Эта составляющая названия подчеркивает роль языка в процессе коммуникации между инициатором и адресатом воздействия. Мы кодируем свои ощущения посредством языка. Языковая организация получает выражение в индивидуальной модели мира – взаимосвязанной системе идей, воспоминаний, ожиданий и убеждений, которая позволяет нам перерабатывать поступающую информацию.

**Программирование** (*программа = ряд инструкций, которые описывают, как должна происходить переработка данных*).

Программирование указывает на целенаправленность воздействий инициатора и наличие определенной программы для достижения цели.

Сила техник НЛП заключается в использовании глубинных составляющих нашей психики, воздействие на адресата происходит как на сознательном, так и на подсознательном уровне.

## Исходные предпосылки НЛП

1. Наши представления о мире этим миром не являются (карта – это не территория).
  2. Модель мира другого человека может в корне отличаться от моей, и я обязан уважать и учитывать эти различия.
  3. Сознание и тело – это части одной и той же системы.
  4. Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.
  5. Субъективный опыт состоит из визуальных образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов. Он может подводить нас.
  6. Смысл сообщения заключается в той реакции, которую это сообщение вызывает.
  7. Не бывает поражений, поражения – это только обратная связь.
  8. Каждая ситуация предполагает множество выборов. Поэтому если один вариант не работает, надо просто сделать что-то другое.
  9. Каждый из нас располагает всеми ресурсами, которые необходимы для достижения своих целей.
  10. В поведении каждого человека присутствуют позитивные намерения.
  11. Если один человек может что-то сделать, каждый может этому научиться.
- Поясним данные положения.

### ***1. Карта – это не территория*** (так же как и то, что «меню – это еще не еда»).

Этим тезисом подчеркивается то, что собственная модель мира, создаваемая каждым человеком, дает лишь приближенное, но при этом вполне пригодное в реальной жизни представление об истинном положении вещей: так, карты железных или шоссейных дорог лишь в незначительной степени соответствуют истинным пропорциям, но полезны для путешественника. То же и меню – для посетителя ресторана.

«Карта», используемая человеком, может многое рассказать о нем самом.

Два советских скрипача поехали на международный конкурс.

На конкурсе один из скрипачей занял второе место, а другой – последнее. Первый плачет, второй спокоен.

– Боже! Ведь если бы я занял первое место, мне дали бы сыграть на скрипке Страдивари!

– Ну не расстраивайся ты так. Второе место тоже призовое... Черт с ней, со Страдивари!

– Как ты не понимаешь! Это все равно что тебе дать пострелять из маузера Дзержинского...

### ***2. Модель мира другого человека может в корне отличаться от моей. И я обязан уважать и учитывать эти различия.***

Следующая притча показывает, сколь индивидуальны и неповторимы «карты» конкретных людей, и насколько важно уметь соединять различные «карты».

Жили-были три слепых мудреца. В меру своих ограниченных возможностей познавали они мир, исследуя буквально все, что попадалось им под руку. И попался им как-то под руку слон. Обрадовались тогда мудрецы и тут же стали его исследовать.

Первый из них наткнулся на бок слона и воскликнул: «Слон подобен огромной стене!»

Второй, подержавшись за хобот, возразил: «Слон – это большая змея!»

Третий же обследовал хвост, а потому уверенно заявил: «Что вы, друзья: слон мне больше напоминает веревку».

Они бы еще долго спорили, но ведь не зря же их прозвали мудрецами. По своему, надо сказать, большому жизненному опыту мудрецы догадались, что каждый из них столкнулся лишь с малой частью реального слона. Конечно же, все трое правы, – но только в пределах той области, с которой они непосредственно столкнулись. Осознав это, мудрецы сложили свои представления о слоне, но даже это знание не могло быть полным.

Так и каждый из нас в силу ограниченности и специфики личного опыта имеет модель мира, отнюдь не совпадающую с этим миром.

### ***3. Сознание и тело – это часть одной и той же системы.***

«Представьте себе, что вы держите в руке один из своих любимых фруктов. Вообразите, что вы чувствуете его вес. Он твердый или мягкий, когда вы его сжимаете? Какого он цвета?

Произнесите про себя его название. Теперь закройте глаза и представьте, что вы нюхаете его. Какие ощущения вызывает этот запах? Сейчас вы собираетесь его попробовать. Мысленно разрежьте его и поднесите ко рту. „Откусите“ кусочек, чтобы почувствовать сок у себя под языком. Если при этом у вас не выделилось ни грамма слюны, то вы, должно быть, спите».

Этот пример, взятый из книги Я. Мак-Дермотта и Дж. О'Коннора «НЛП и здоровье», иллюстрирует справедливость третьей предпосылки НЛП.

### ***4. Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.***

Старушка в продовольственном магазине (времена «застойные»):

- У вас есть тамбовская колбаса?
- Нет.
- А сервелат?
- Нет.
- А краковская?
- Нет. Ну у вас и память!

Мы помним все. Все, что с нами когда-либо происходило. Все, что мы видели, слышали, чувствовали или говорили себе. Все это записано где-то в нашей нервной системе. Все это составляет наш жизненный опыт. Значит, при желании мы можем получить доступ к любому переживанию, любому событию, которое с нами происходило.

В лондонском ресторане сидит старый отставной генерал. Официант приносит ему бифштекс. Генерал долго смотрит на официанта, потом говорит:

- Послушайте, у меня такое впечатление, что я вас знаю. Ага... кажется, вспомнил! Вы были знаменосцем в Девонширском полку.
- Простите сэр, но...
- Точно, я ошибся. Вы служили в африканской кампании.
- Вы опять ошиблись сэр.
- Вспомнил! Вы приносили суп.

### ***5. Субъективный опыт нередко подводит нас.***

- У вас такие большие очки! Вы, наверное, очень умный?
- Что вы! Просто зрение плохое.

\* \* \*

- Ой, какие царапины... Вы завели кошку?
- Да нет, это у жены острые ногти.

**6. Смысл сообщения заключается в реакции, которую оно вызывает.**

– Мой директор хочет меня задушить, – сообщает секретарша своей подруге.

– Почему ты так решила?

– Стоит мне опоздать, как он у всех спрашивает: «А где наша Дездемона?»

**7. Не бывает поражений, поражения – это всего лишь обратная связь.**

Сказанное – девиз успешных людей. Вот весьма красноречивое подтверждение тому.

– Господин Эдисон, вам не жаль девятисот девяносто девяти поражений при попытках сконструировать электрическую лампочку? Ведь только тысячная попытка оказалась успешной!

– Я не потерпел поражений. Я открыл девятьсот девяносто девять способов того, как не следует делать лампочки.

**8. Каждая ситуация содержит множество выборов. Поэтому если один вариант не работает, надо просто сделать что-то другое.**

Проиллюстрируем эту предпосылку несколькими сюжетами.

– Мама, мышка прыгнула в бидон с молоком!

– Ты вытащила ее?

– Нет, но я бросила туда кота.

– В чем заключается особенность улицы с односторонним движением?

– В том, что в другую машину можно врезаться только сзади.

Как-то «вождь всех народов» товарищ Сталин смотрел очередной кинофильм перед выпуском его в массы. После просмотра Сталин раскурил свою трубку, попытался ею и после долгой паузы изрек:

– А что это у главного злодея усы, как у товарища Сталина? Это что, заговор? Товарищ Берия, расстрелять актера, гримера, сценариста и режиссера.

Насмерть перепуганный режиссер:

– А может быть, мы ему усы сбреем и переснимем?

– ...Можно и так.

Адвокат – своему клиенту:

– Самым лучшим в вашем положении будет пойти к жене и помириться.

– Что же тогда будет самое худшее?

Пожилая японка призналась:

– Я очень довольна, что мужа мне выбрали родители. Видите ли, я бы умерла от одной мысли, что выбрала его сама.

Плывет крокодил по реке Нил. Плывет и помирает со скуки. Вдруг видит: на пальме висит обезьяна и ест банан. «Дай, – думает, – подшучу над ней. Спрошу, замужем ли она? Если ответит, что да, спрошу, кто ж ее, обезьяну-то, взял? Если нет – кто же ее, обезьяну-то, замуж возьмет?» Подплывает и спрашивает с ехидной ухмылкой:

– Обезьяна, а ты замужем?

– Да за кого тут выйдешь, вокруг одни крокодилы плавают!

\* \* \*

\* \* \*

\* \* \*

\* \* \*

\* \* \*

***9. Каждый из нас располагает всеми ресурсами, которые необходимы для достижения своих целей.***

Рассказывали, что где-то во времена гражданской войны произошла такая история. Жена пишет мужу на фронт: «Очень по тебе соскучилась, да и огород вскопать некому. Попросись на пару деньков, может, отпустят...»

Муж отвечает: «Просился – бесполезно. Пусть кто-нибудь поможет. Только не копайте глубоко, потому что я в огороде ящик патронов зарыл».

Следующее письмо: «Приехали какие-то люди. Перекопали весь огород, но патронов не нашли».

Муж отвечает:

«Родная, чем мог – тем помог».

Банальная ситуация. Муж неожиданно возвращается из командировки. Любовник, спасаясь, вылезает в окно, а спрыгнуть на землю боится. Висит себе на карнизе – час висит, два. Вот уже утро настало.

Дворник метет улицу.

– Что, висишь?

– Вишу.

– Ну, виси, виси. Только подними ноги, мне подмести надо.

В автобусе довольно упитанный мужчина обращается к мальчику:

– Уступи место дяденьке с аквариумом.

Мальчик уступает:

– А где же аквариум?

Мужчина, хлопая себя по животу:

– Пять литров пива и две воблы.

Молодой специалист приходит наниматься в метеорологический институт. На собеседовании его спрашивают:

– Какие у вас данные для работы в нашей области?

– За последний год я трижды выигрывал в лотерею!

\* \* \*

\* \* \*

\* \* \*

#### ***10. В любом поведении присутствуют позитивные намерения.***

После операции хирург беседует с пациентом.

- Как вы себя чувствуете?
- Сейчас уже лучше, но в первое время у меня было такое ощущение, будто меня ударили поленом по голове.
- К сожалению, так оно и было. Когда вас привезли на операцию, у нас кончился наркоз.

Думаю, здесь вы легко могли разобраться, где поведение, а где – позитивное намерение. Чуть сложнее отыскать позитив в следующей истории.

В ювелирный магазин вбегает парень, наставляет на продавца пистолет и говорит:

- Дай мне кольцо с драгоценным камнем, только быстро!
- Перепуганный продавец протягивает бандиту кольцо. Тот его критически осматривает и кричит:
- Ты что мне даешь! Это же бриллиант! Дай мне что-нибудь подешевле, чтобы моя невеста поверила, что это кольцо я купил.

Молодой человек, конечно же, любит свою невесту и хочет сделать ей подарок. Правда, средства, которые он для этого использует, весьма трудно назвать честными. В связи с известной фразой: «Цель оправдывает средства» немного черного юмора.

В Голливуде один режиссер для сцены сражения пригласил десятитысячную массовку.

- Вы разорите меня! – стал кричать на него продюсер.
- Не беспокойтесь. Я приказал во время съемок стрелять настоящими снарядами.

#### ***11. Если один человек может что-то сделать, каждый может этому научиться.***

Разумеется, это верно для людей достаточно настойчивых, если речь идет о неординарных умениях. Что же касается обычных умений, то весь опыт человечества свидетельствует о верности обсуждаемой предпосылки. Именно на ней держится вся система образования.

## **Причины популярности НЛП**

Аббревиатура НЛП стала популярной не в последнюю очередь благодаря настойчивой саморекламе, которой буквально пронизаны книги по НЛП.

В этой саморекламе используются приемы внушения, фразы строятся в повелительном наклонении и даются большие авансы в отношении масштабов и успешности применения НЛП.

Благодаря тому, что любая способность человека действительно может быть смоделирована и передана другим людям, существует бесчисленное число различных вариантов прак-

тического применения НЛП. Некоторые моделируемые возможности носят сугубо личный характер, например, мотивация собственных поступков, возможность распоряжаться своей жизнью в соответствии со своими собственными представлениями или быстрое обучение какой-либо игре на высоком уровне. Другие моделируемые возможности носят чисто деловой характер, как, например, способность находить точные формулировки при составлении документов, создание талантливых проектов или умение успешно проводить переговоры.

Можно предположить, что в плоскости рекламы НЛП лежат и причины создания собственного профессионального языка, своего рода «яркой упаковки» (такие слова как «триггер», «трансерригационный поиск», «метамоделирование» и др.). Рождение этого языка не обусловлено действительной необходимостью в нем, так как описываемые феномены уже определены в терминах предшествующих дисциплин. Более того, усложненная терминология служит искусственным барьером в овладении техниками, разработанными в НЛП. (В этой книге мы постараемся обойтись без лишних терминов, дабы облегчить понимание предмета.)

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.