

Ш К О Л А Н Л П

НЛП

ВИКТОР ШЕЙНОВ



НЛП
В УБЕЖДЕНИИ
И МАНИПУЛИРОВАНИИ

Виктор Павлович Шейнов

НЛП в убеждении и манипулировании

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25088852

НЛП в убеждении и манипулировании: АСТ; Москва; 2017

ISBN 978-5-17-103782-6

Аннотация

Виктор Шейнов – один из самых авторитетных русскоязычных психологов, признанный эксперт в области психологического влияния. Новая книга автора рассказывает о приемах нейролингвистического программирования (НЛП), используемых в убеждении, а также в скрытом и явном манипулятивном воздействии. Не тратьте деньги на дорогостоящие тренинги! Эта книга, написанная специально для российского читателя с использованием понятной терминологии и ярких примеров, станет вашим персональным путеводителем в мире психологии влияния. Научитесь распознавать манипуляции и противостоять им, а также овладите самыми эффективными методами скрытого управления.

Содержание

Автор – читателю	5
Часть 1. Основные понятия НЛП	9
Глава 1. Используемые виды влияния	11
Скрытое управление: сущность, виды, модель	11
Манипулирование и защита от манипуляций	16
Приемы убеждения	20
Глава 2. Постулаты и источники нейролингвистического программирования	24
Истоки популярности	37
Глава 3. Получение информации об адресате воздействия	41
Репрезентативные системы	41
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Виктор Павлович Шейнов

НЛП в убеждении

и манипулировании

© Шейнов В. П., 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2017

* * *

Автор – читателю

Просвещение внедрять с умеренностью, по возможности избегая кровопролития.

М. Е. Салтыков-Щедрин

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

Преимущества предлагаемого изложения НЛП – в этой и предыдущей книгах – в его простоте: текст избавлен от непонятных терминов, все положения разъясняются на самых доступных и интересных (а подчас и забавных) примерах. Так что даже неподготовленный читатель без труда освоит основные и самые эффективные техники НЛП.

Эта книга – ответ на письма читателей, предлагавших написать пособие, в котором на примере типичных жизненных ситуаций помочь каждому освоить приемы НЛП.

Настоящая книга посвящена практическому **освоению** основных приемов НЛП – **рефрейминга** и **якорения**. Достигается это в процессе рассмотрения рефрейминга и якорения на большом числе практически значимых ситуаций, показывающих приемы убеждения, скрытого управления, ма-

нипулирования и защит от манипуляций. Одновременно *на реальных примерах осваиваются используемые приемы всех этих видов влияния на людей.*

Предлагаемая книга содержит всю необходимую информацию для легкого усвоения этих приемов. Чтобы не отсылать читателя к другим моим книгам, в первой главе привожу краткие сведения об упомянутых методах воздействия на людей. Впрочем, это не помешает 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. 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 иных изданий по НЛП, в основном переводных, в которых приходится буквально продирааться через сложную терминологию, в результате чего читатели, как правило, 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 про-

шел эти тренинги, свидетельствуют о том, что их убеждали пойти на следующий, более «продвинутый» и, следовательно, более дорогой тренинг.

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

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

- блоки модели скрытого управления подчеркнуты;
- *ситуации*, где имеет место убеждение, скрытое управление (созидательное или манипулятивное) и защита от манипуляций, отмечены *курсивом*;
- слова *рефрейминг ситуации* и *якорь сознания* выделены *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, замечаниях и оценочных суждениях. Их можно направлять по адресу: sheinov1@mail.ru. На все дельные письма отвечаю. Письмом, а иногда и вдогонку к нему – книгой. Как в данном случае.

А пока остается только пожелать читателю приятного и полезного чтения!

Aemop

www.sheinov.com

Часть 1. Основные понятия НЛП

Нет ничего практичнее хорошей теории
Р. Кирхгоф



Глава 1. Используемые виды влияния

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

А. Эйнштейн

Скрытое управление: сущность, виды, модель

Тайная гармония лучше явной.

Гераклит

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

Скрытым управлением я назвал 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.

Скрытое управление помогает обойти «очаг сопротивления» в сознании убеждаемого человека. Скрытое управление я первоначально ввел для применения при достижении социально одобряемых целей: в процессе воспитания, а

также в психотерапевтической и психокоррекционной работе. Например, родителю вместо приказов более продуктивно 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 такого рода скрытом управлении адресат воздействия сохраняет чувство собственного достоинства и ощущение личной 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).

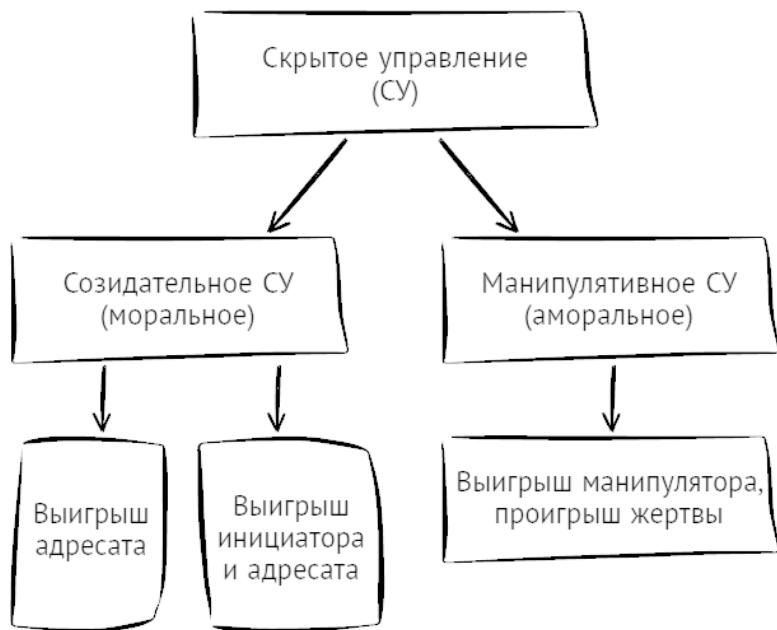


Рис. 1. Виды и результаты скрытого управления

Различие между созидательным и манипулятивным скрытым управлением лежит 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 при скрытом управлении им. Этот механизм описывается моделью, показанной на рис. 2.

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

Сбор информации об адресате нацелен на получение сведений, помогающих заполнить остальные блоки продуктивным содержанием, способствующим скрытому управлению адресатом.

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



Рис. 2. Модель скрытого управления [Шейнов, 2007]

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 (к активности) – это то, что стимулирует, подталкивает адресата к активности в заданном инициатором направлении (принятие решения, совершение 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 Шейнов В. П. Психологическое влияние.

Манипулирование и защита от манипуляций

*Не стоит прогибаться под изменчивый мир,
пусть лучше он прогнется под нас.*

А. Макаревич

*Опасные идеи могут быть обезврежены только
другими идеями.*

О. Бальзак

Манипулирование – это скрытое управление со стороны его инициатора (манипулятора) другим человеком (адресатом воздействия – жертвой манипуляции), при котором жертве наносится определенный ущерб – материальный, деловой, психологический и т. д.

Естественно, каждый из нас хотел бы научиться защите от манипуляций. Поэтому здесь я дам универсальную схему за-

щиты от манипулирования, а далее в соответствующих главах приведу многочисленные примеры ее применения. Надежность этой защиты проверена временем: впервые она была опубликована в 1996 году в книге «Как управлять другими. Как управлять собой» (Минск: Амалфея, 1996). С тех пор она верно служит всем, кто ее освоил.

Универсальная схема защиты от манипуляций

При всем громадном многообразии манипуляций они строятся по одной универсальной модели, представленной в разделе «Скрытое управление: сущность, виды, модель». Знание этой модели позволяет выстроить надежную защиту от любой манипуляции. Осуществить защиту можно, следуя приводимой ниже универсальной блок-схеме (рис. 3).

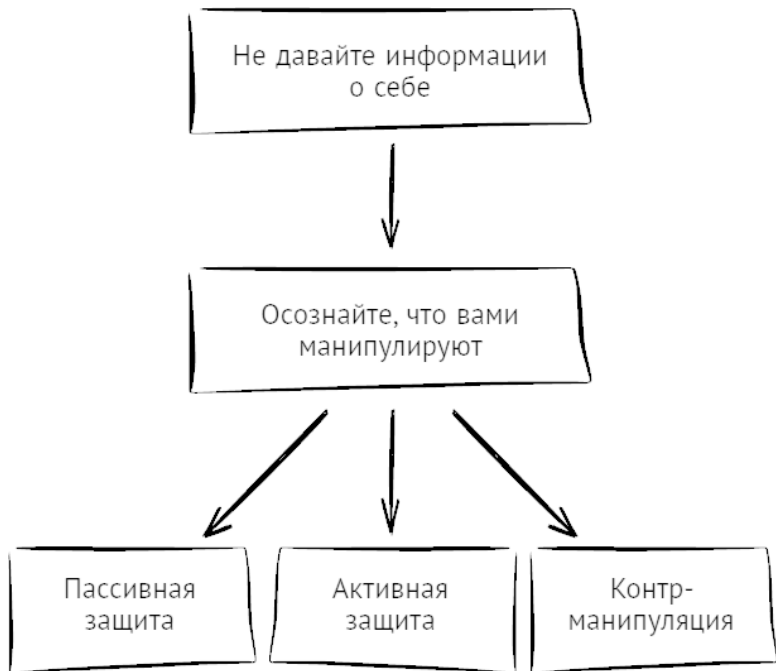


Рис. 3. Блок-схема противодействия манипулированию

Признак манипуляции

Главным признаком манипуляции является чувство неудобства, внутреннего разлада: вам не хочется что-то делать, говорить, а отказать неудобно, иначе вы будете «плохо выглядеть». Это должно вас насторожить.

Скажите себе: **«Стоп! Манипуляция!»** Эти слова отрезвляют, и вы можете спокойно выбирать способы защиты с учетом конкретной ситуации.

Пассивная защита может осуществляться в следующих формах.

1. *Никак не реагируйте* на слова манипулятора, молчите, делайте вид, что не расслышали, не обратили внимания, не поняли.

2. *Заговорите совсем о другом*, переведите общение в иную плоскость.

3. *Переспросите*, повторив просьбу манипулятора, но с вопросительной интонацией, требуя тем самым, чтобы он продолжил свою речь. Это заставляет манипулятора разъяснять свою просьбу, что дает адресату время для обдумывания и решения, как без потерь выйти из ситуации.

4. Прямо заявите: *«Мне нужно посоветоваться/подумать»*.

Активная защита осуществляется с помощью приема «Расставим точки над i». Сущность его в том, что нужно прямо, не стесняясь, сказать о том, что вас беспокоит. Или попросить разъяснения: *«К чему вы клоните?»*, *«Скажите прямо, что вы хотите?»* Одна из главных задач данного вида защиты – сделать тайное (намерения манипулятора) явным.

Контрманипуляция – наиболее сильная из защит – представляет собой ответную манипуляцию, в которой адресат обращает в свою пользу обстоятельства, созданные первоначальным манипулятивным воздействием инициатора.

Проведение контрманипуляции: *сделать вид, будто не понимаешь, что тобой пытаются манипулировать, принять предлагаемую игру, но привести ее к финалу, проигрышному для манипулятора.*

Внезапный поворот ситуации на 180 градусов продемонстрирует манипулятору ваше психологическое преимущество, – это психологический удар, означающий поражение манипулятора. После такого он впредь не рискнет манипулировать вами.

Преимущества каждого из этих способов защиты и разнообразные приемы их реализации подробно описаны в моей книге «Манипулирование и защита от манипуляций».

В этой книге я продемонстрирую *использование приемов НЛП* при манипулировании и защите от манипуляций.

Приемы убеждения

Не победить, а убедить – вот что достойно славы.

В. Гюго

Приемы НЛП работают в процессе убеждения посредством их реализации в правилах убеждения. В соответствующую

щих главах я покажу, как это происходит. Поэтому для удобства читателя сейчас приведу эти правила.

Правила убеждения я впервые изложил в книге *Шейнов В. П. Как управлять другими. Как управлять собой* (Минск: 1996 (а)). Двадцать лет успешного применения подтвердили эффективность следующих **правил убеждения**.

1. Правило Гомера. Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: *сильные – средние – один самый сильный*.

2. Правило Сократа. Для получения положительного решения по очень важному для вас вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, по которым он без затруднения *скажет вам «да»*.

3. Правило Паскаля. Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность *«сохранить лицо»*.

4. Правило имиджа и статуса. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от *имиджа и статуса* убеждающего.

5. Не загоняйте *себя в угол*, не принижайте свой статус.

6. Не принижайте статус и имидж собеседника.

7. Правило *приятного собеседника*. К аргументам приятного нам собеседника мы относимся снисходительно, а к аргументам неприятного – критически.

8. Начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того,

что *объединяет* вас с убеждаемым.

9. Проявите эмпатию к собеседнику (*почувствуйте* то, что чувствует он).

10. Будьте *хорошим* слушателем.

11. Избегайте употребления *конфликтогенов*. (Конфликтогены – это слова, действия [или бездействие, если требуется действие], *которые могут* привести к конфликту. К примеру, грубость, бестактность – это конфликтогены.)

12. Следите за *мимикой, жестами и позами* – своими и собеседника.

13. Правило *удовлетворения потребностей*: покажите, что предлагаемое вами удовлетворяет какую-либо из потребностей убеждаемого.

Как применять правила убеждения

Мой опыт применения перечисленных правил и опыт тех, кто прошел мой тренинг «Искусство убеждать», показал, что обычно секрет успеха заключается в следующем:

1) не нарушать ни одного из «запрещающих» правил;

2) использовать 2–3 «усиливающих» правила.

«*Запрещающими*» правилами я назвал такие, нарушение которых может если не разрушить процесс убеждения, то, во всяком случае, ослабить его.

Это правила 3, 5, 6, а также вывод из правила Гомера о недопустимости использования слабых аргументов.

«*Усиливающие*» правила – это те, использование которых усиливает позицию убеждающего. К ним относятся правила 1, 2, 4, 9, 10, 12, 13.

Правила 7, 8, 11 являются в одной своей части запрещающими, а в другой – усиливающими.

Глава 2. Постулаты и источники нейролингвистического программирования

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

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

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 корня, присутствующих в словосочетании «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 дан-

ных).

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

Сила техник НЛП заключается в использовании глубоких 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 оно вызывает.
7. Не бывает поражений, поражения – это всего лишь обратная связь.
8. Каждая ситуация содержит множество выборов. Поэто-

му, 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 любом поведении 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»).

Этот тезис наглядно иллюстрирует, что собственная модель мира, создаваемая каждым человеком, дает лишь приближенное представление об истинном положении вещей, но вполне пригодное в реальной жизни: 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 мой! 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», неплохо 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.

* * *

– Какие ужасные царапины! Вы завели сиамскую 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 выгатила 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, попыхтел 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.

На смерть 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 же 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 обыкновенных умений, то весь опыт человечества свидетельствует о верности обсуждаемой предпосылки. Именно на ней держится вся система образования.

Истоки популярности

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

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

Благодаря тому, что любая способность человека большей частью может быть смоделирована и передана другим людям, существует бесчисленное множество различных вариантов практического применения НЛП. Некоторые моделируемые возможности носят сугубо личный харак-

тер, например, мотивация собственных поступков, возможность распоряжаться своей жизнью в соответствии со своими собственными представлениями или быстрое обучение какой-либо игре на высоком уровне. Другие же 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», «трансдерривационный 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 я постараюсь обойтись без лишних терминов, дабы облегчить понимание предмета.

В НЛП очень часто, а скорее даже навязчиво используется греческая приставка *мета*, которая в современной научной терминологии обозначает такие системы, которые служат для исследования и описания других систем (например, мета-теория, мета-язык, мета-программа и т. д.). Специалисты по НЛП определяют свою мета-позицию превосходства по отношению к другим психологическим школам (скры-

тый намек на то, что с помощью НЛП их можно исследовать и моделировать). В этом смысле НЛП дерзко претендует на роль метамодели (модели моделей) всех психологических школ. Правда, претензии эти до сих пор не нашли своего подтверждения.

На страницах изданий по НЛП складывается портрет специалиста в данной области как сверхчеловека, читающего мысли подобно «детектору лжи». Утверждается, что, используя НЛП, он может вызвать у собеседника любую желаемую реакцию (например, доверие к себе). Зная ведущую репрезентативную систему адресата, может строить свои высказывания так, что тот не сможет сопротивляться, и т. д.

Является ли НЛП методом манипуляции человеком?

Как одна из продвинутых реализаций универсальной технологии скрытого управления, описанию которой посвящена вторая глава книги, НЛП дает инициатору воздействия большую власть над адресатом этого воздействия.

И так же, как и в общем случае скрытого управления, манипулятивно применение НЛП или нет, зависит от моральной установки инициатора. Если он добивается выигрыша лишь для себя в ущерб адресату, то инициатор является манипулятором, а адресат – жертвой. Если же его цель благородна по отношению к адресату, то это, безусловно, не мани-

пуляция, а позитивное скрытое управление. Например, когда НЛП используется в психотерапии.

Глава 3. Получение информации об адресате воздействия

*Кто владеет информацией, тот владеет миром.
Ротшильд*

Репрезентативные системы

НЛП – это набор техник. Каждая из них реализует какую-то функцию из блоков модели скрытого управления. Поэтому и излагать эти техники НЛП естественно в соответствии с их включенностью в ту или иную модель скрытого управления.

Акту скрытого управления предшествует, как мы видели, сбор информации об адресате. Покажем, как этот сбор осуществляется средствами НЛП.

Ведущая репрезентативная система

Основу технологии НЛП, как заявляют ее отцы-основатели Бэндлер и Гриндер, на 95 % представляет работа по сбору информации об адресате и лишь 5 % приходится на непосредственное воздействие на него.

Одним из важнейших этапов сбора информации является

выявление у адресата ведущей репрезентативной (представляющей, отображающей) системы.

До 5–7 лет (иногда до 14) каждый человек способен к восприятию мира, используя в равной степени визуальную, аудиальную (слуховую) и кинестетическую (ощущающую) системы. Поэтому детские воспоминания этого периода остаются на всю жизнь. В дальнейшем у многих развивается свой предпочитаемый канал воспоминания (либо визуальный, либо аудиальный, либо кинестетический), определяющий особенности восприятия и переработки информации данным индивидом.

По этому параметру большинство адресатов можно отнести к одному из трех типов: аудиалы, визуалы и кинестетики. Определяется это тем, какая из сенсорных систем у человека развита лучше: слуховая, зрительная, кинестетическая. Человек использует преимущественно ту систему, которая у него развита лучше.

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.