

Денис Шевчук

НЛП. Психолингвистика. Техники убеждения



Денис Александрович Шевчук

НЛП. Психолингвистика.

Техники убеждения

авторский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=179230

Психолингвистика. Техники убеждения: ; 2008

ISBN

Аннотация

Психолингвистика – пограничная между психологией и лингвистикой область науки, занимающаяся изучением речи человека, ее возникновением и функционированием. Как донести до потенциального читателя свои идеи, как убедить его и заставить почувствовать именно те эмоции, которые вы вкладывали в написанное? Как определить своего потенциального читателя и какой стиль письма выбрать для обращения именно к нему? В книге представлены как практические рекомендации к выбору стиля текста, яркие примеры использования тех или иных психологических приемов для отражения эмоциональной составляющей произведений, проводит параллель между автором произведения и отражением его личности в текстах. Новейшая психология личного мастерства, НЛП (нейро-лингвистическое программирование), также представлено в этой книге. Для психологов,

психотерапевтов, студентов психологических и гуманитарных факультетов, специалистов по продажам и работе с клиентами, руководителям и бизнесменам, актерам и артистам, а также для всех, кто интересуется миром НЛП.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	8
I. ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЯ	13
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Денис Александрович Шевчук

НЛП. Психоллингвистика.

Техники убеждения

Текст публикуется в авторской редакции

Психоллингвистика – пограничная между психологией и лингвистикой область науки, занимающаяся изучением речи человека, ее возникновением и функционированием. Как донести до потенциального читателя свои идеи, как убедить его и заставить почувствовать именно те эмоции, которые вы вкладывали в написанное? Как определить своего потенциального читателя и какой стиль письма выбрать для обращения именно к нему? В книге представлены как практические рекомендации к выбору стиля текста, яркие примеры использования тех или иных психологических приемов для отражения эмоциональной составляющей произведений, проводит параллель между автором произведения и отражением его личности в текстах. Новейшая психология личного мастерства, НЛП (нейро-лингвистическое программирование), также представлено в этой книге.

Наши убеждения – очень мощная сила, которая определяет нашу жизнь. Опыт многих поколений доказывает: если

кто-то убежден, что сумеет, сделает, одолеет, – у него обязательно получится. И наоборот. Большинство людей признают, что их убеждения могут прямо или косвенно влиять на их здоровье. Люди, профессионально связанные с охраной здоровья, подтверждают: для выздоровления клиента нужно, чтобы он по-настоящему этого хотел.

Можно ли изменять убеждения – отвергать старые и принимать новые? Как это сделать? Нейро-лингвистическое программирование вооружило нас эффективными техниками, которые позволяют понимать скрытые механизмы действия убеждений и их систем, а затем изменять – с пользой для себя и окружающих. Пособие будет интересно широкому кругу специалистов – специалистам в области психологии и рекламы, переводчикам, литературоведам, спичрайтерам, студентам гуманитарных и экономических специальностей высших учебных заведений и многим другим. Она также может быть интересна широкому читателю.

Для психологов, психотерапевтов, студентов психологических и гуманитарных факультетов, специалистов по продажам и работе с клиентами, руководителям и бизнесменам, актерам и артистам, а также для всех, кто интересуется миром НЛП. Автор книги, Шевчук Денис Александрович, имеет опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономи-

ческое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru)

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Менеджер – наемный управленец, начальник!
Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не
менеджер, а максимум специалист!*

Денис Шевчук

ПСИХОЛИНГВИСТИКА – от греч. psyche – душа + лат. lingua – язык. Раздел психологии. Посвящена исследованию речевого поведения. Занимается описанием сообщений на основе изучения механизмов порождения и восприятия речи, функций речевой деятельности в обществе, связи между коммуникативными сообщениями и свойствами участников коммуникации (превращение намерений говорящего в сообщения, интерпретация его слушающим), связи языкового развития с развитием личности. Как самостоятельная дисциплина была сформирована в 1950-х гг.

Наши убеждения оказывают огромное влияние на наше поведение. Принято считать, что если человек по-настоящему верит, что он может что-либо совершить, то обязательно это совершит. Но если он убежден в невозможности этого, никаких сил не достаточно, чтобы убедить его в обратном. Такие убеждения, как «Уже слишком поздно», «Ничего не поделаешь, здесь я бессилен», «Я – жертва обстоятельств», «Раз уж на мою долю выпало, никуда не денешься» – часто могут являться камнем преткновения, не позволяющим

человеку в полной мере использовать весь потенциал своих естественных ресурсов и бессознательной компетенции (unconscious competence). Наши убеждения относительно самих себя и своих возможностей в окружающем мире неизменно и в значительной мере влияют на повседневную деятельность. У каждого есть убеждения, служащие ресурсом, и наряду с этим – убеждения, сдерживающие движение вперед.

Большинство людей признают, например, что их система убеждений может как прямо, так и косвенно влиять на их здоровье. Чаще всего бывает совсем несложно выявить отрицательные убеждения, ведущие к таким неприятным для общего состояния здоровья последствиям, как развитие вредных привычек, повышенная утомляемость, ослабление иммунной системы организма и стрессовые состояния. Как же в таком случае следует поступать, чтобы вместо отрицательных убеждений обрести убеждения, благотворно влияющие на общее состояние здоровья человека?

Почти каждый, кто профессионально связан с заботой о здоровье человека, признает, что общий моральный настрой клиента является наиболее влиятельным фактором в процессе выздоровления. И тем не менее, существует весьма ограниченное число основательных или надежных методов, способных помочь человеку преодолеть одолевающий его страх или апатию и обрести конгруэнтное «позитивное душевное состояние».

На протяжении всей истории медицинских исследований неоднократно подтверждалось, что средства, обладающие лишь плацебо-эффектом, могут быть столь же действенны, как и самые сильные лекарства. Вместе с тем, причина этого явления до сих пор оставалась загадкой. Многие исследователи даже полагают, что возможно «обратное действие плацебо», приводящее к возникновению многих заболеваний. Но возможно ли непосредственно прибегнуть к этому источнику жизненной силы и обратить его на пользу человеку, ищущему исцеления?

Даже те убеждения, что сложились по отношению к нам у других людей, могут возыметь на нас свое действие. Это было продемонстрировано в одном весьма оригинальном исследовании, в ходе которого группа детей с уровнем умственного развития, аттестованным как средний, была совершенно произвольным образом разделена на две равные подгруппы. Одна из них была вверена одному учителю как группа «одаренных» детей. Вторая – другому учителю, но уже как группа «отстающих». Год спустя обе подгруппы были вновь аттестованы на уровень умственного развития. И вовсе не удивительно, что большинство детей, произвольно записанных в «одаренные», получили гораздо более высокий балл, чем на предыдущей аттестации, в то время как большинство тех, кого определили в «отстающие», показали значительно более низкий результат! Убеждения учителей относительно способностей своих учеников повлияли

на обучаемость последних. По мнению Шевчука Дениса, наши убеждения могут формировать, изменять и даже определять уровень наших умственных способностей, состояние здоровья, социальные связи, творческие способности и даже степень личного счастья и жизненного успеха. При этом если убеждения и в самом деле являются столь могучим фактором нашей жизни, каким образом можно научиться управлять ими так, чтобы они не начали управлять нами? Многие из наших убеждений были получены нами в детстве от наших родителей, учителей, социального окружения и средств массовой информации еще до того, как мы могли осознать оказываемое ими влияние или сделать выбор по своему усмотрению. Возможно ли перестроить, изменить или разучиться верить в свои старые ограничивающие убеждения и взять на вооружение другие, способные вывести нас за пределы старых ограничений, на новые орбиты, превосходящие наши самые смелые предположения? И если такое возможно, то каким образом мы можем это осуществить?

Нейро-лингвистическое программирование (НЛП) предоставляет в наше распоряжение весьма действенную и многообещающую модель разума и набор поведенческих инструментов, способных «отомкнуть» некоторые скрытые механизмы, лежащие в основе убеждений и систем убеждений. По мнению Шевчука Дениса, с помощью НЛП убеждения, – а наряду с этим как нейро-лингвистические, так и физические элементы, влияющие на эти убеждения, – могут быть

изучены и на них можно оказывать влияние вполне понятным и практически полезным образом.

Данная книга является результатом моих собственных исследований при помощи средств НЛП глубинных внутренних процессов, лежащих в основе убеждений.

I. ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЯ

Чтение книг – престижно, современно, выгодно. Знания – тоже капитал, который всегда с тобой.

Шевчук Денис

Мозг, как в сущности и любая биологическая и социальная система, имеет многоуровневую организацию и несколько уровней обработки информации, в результате которых мы способны выходить на различные уровни мышления и бытия. Стараясь создать модель для понимания деятельности мозга или изменения поведения, мы обращаемся к этим уровням – как если бы хотели разобраться в структуре какой-либо отдельной бизнес-системы банка, предприятия, фирмы и т. д.), в которой существуют различные уровни организации.

С психологической точки зрения, можно говорить о пяти основных уровнях.

1. Базовым уровнем является *наше внешнее окружение, наши внешние сдерживающие факторы.*
2. Мы взаимодействуем с внешним окружением с помощью нашего *поведения.*
3. Наше поведение направляется нашей моделью мира и нашими стратегиями, которые определяют наши *способности.*

4. Эти способности организуются посредством *систем убеждений*, непосредственно являющихся предметом данного исследования.

5. Сами убеждения организуются через *идентичность (identity)*.

Таким образом, когда человек испытывает какое-либо затруднение, то нам следует определить, приходит ли данное затруднение из внешнего контекста или причина в том, что данный человек не обладает особым типом поведения, для того чтобы справиться с контекстом. Или причина в том, что он не разработал подходящей стратегии или модели мира, позволяющих выработать это поведение? Не происходит ли это оттого, что у него отсутствует убеждение или имеется конфликтное убеждение, оказывающее влияние на его жизнь в целом или на достижение конкретного результата? И наконец, не связана ли причина затруднения с уровнем идентичности, влияющем на всю систему в целом?

Все это – важные различия, полезные для любого, кто работает в области обучения, общения или совершенствования (см. подробнее Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

ПРИМЕРЫ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ

Логические уровни отдельного человека

Допустим, что ребенок испытывает трудности во время

экзамена. Учитель может сказать ему: «Ты совсем не виноват. Наверное, шум в классе или что-то еще отвлекало тебя во время сдачи экзамена».

Другими словами, вся проблема во внешнем окружении и к тебе лично не имеет никакого отношения. Разумеется, что при такой постановке вопроса вклад самого ученика минимален.

Фокусируясь на поведении, учитель может сказать: «Ты плохо себя проявил на этом экзамене». В этом случае ученик становится ответственным за результат процесса.

Оперируя на уровне способностей, учитель может сказать: «Этот предмет дается тебе плохо, твои математические способности (способности к языку, литературе, истории и т. д.) недостаточно хорошо развиты». Это более широкое значение конкретного провала на экзамене.

На уровне ценностей учитель может сказать: «Ну что ж, в общем-то это не так уж важно. Главное, что тебе нравится учиться».

Учитель подкрепляет убеждение в том, что получать хорошие оценки не так уж важно, главное, чтобы нравилось учиться. В данном случае мы перескакиваем на уровень убеждений. Это уже выходит за рамки отдельного предмета и относится к процессу обучения в целом.

На уровне идентичности учитель может сказать: «И никудышный же ты ученик, однако»; или «Ты не способен к обучению»; или «Да, ты не Лобачевский». Это затрагивает все

существо ребенка.

Уровень идентичности отличается от уровня способностей. Одно дело считать себя неспособным к какому-то одному предмету и совсем другое – полным тупицей.

Данные примеры наглядно демонстрируют, какого рода воздействие способны оказывать сообщения, высказанные на различных уровнях. Большая разница между тем, когда человек говорит: «Если я пью, то не способен себя контролировать» и заявлением: «Я горький пьяница и таким навек останусь».

Если я принимаю нечто как часть моей идентичности, то это нечто начинает оказывать на меня глубочайшее влияние.

Логические уровни компании

Уровни, работающие у отдельного человека, будут справедливы и для организаций и групп.

Логические уровни в семейных системах

Семья обладает своей идентичностью и на первых порах ребенок так или иначе является частью внешнего окружения. Когда он начинает ходить и проявлять самостоятельность, совершая различные поступки, пора приступать к развитию его способностей: учить его, как управлять этими поступками, как двигаться, не разбивая все на своем пути. Разумеется, в школе у него развивается гораздо больше спо-

собностей.

У родителей проблемы возникают, когда у ребенка начинают развиваться свои собственные убеждения. А когда начинает формироваться «я», конфликт разгорается уже по-настоящему. Часто детям хочется быть самостоятельной личностью, а не только частью семьи, быть самими собой и не делать то, что от них требуют родители или то, что нужно их семье. Они хотят делать то, что сами решили делать, а не то, что, по мнению других, было бы лучше всего.

Если вдуматься, то в этом есть настоящий вызов.

«Уверены ли вы в том, что делаете нечто из-за того, что вам действительно хочется делать? Уверены ли вы в том, что не находитесь под влиянием того, что вам говорят другие, или под влиянием того, что заслужите наказание, если не будете этого делать?»

Один путь – это делать то, за что вы неизбежно заслужите наказание и что вам никто, не советует делать. Очевидно, что вы сделаете это, поскольку будете единственным, кто принимает решение. Если все советуют вам не делать чего-то, за что вас неизбежно ждут неприятности, а вы все-таки решили это сделать, то это роднили вы сами, а не кто-то другой.

Другой путь познания своей идентичности – через то, что человек не может изменить: «Если я не могу это изменить, значит это часть меня самого, значит это я сам». Иными словами, я готов принять это как себя самого, если я не знаю, что нужно, чтобы сделать это другим и если я не могу это

сделать другим. То, что остается неизменным, со всей очевидностью становится наиболее общей нитью, связывающей воедино весь мой опыт.

Позднее мы еще вернемся к вопросу об идентичности, а сейчас продолжим основную тему книги – убеждения.

Роль убеждений

Помимо всего прочего, убеждения интересны и тем, что в силу своего нахождения на ином уровне, чем поведение или способности, не изменяются в соответствии с теми же самыми правилами (см. подробнее Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Если у человека есть какое-либо убеждение, то доказательства, полученные от внешнего окружения или поведения, не смогут изменить это убеждение, поскольку оно не касается действительности. Убеждения заменяют вам знание реальности и касаются тех вещей, которые невозможно наблюдать в действительности. Тот, кто неизлечимо болен, не знает, пойдет ли он на поправку или нет: в нынешней действительности не существует ничего, что могло бы указать ему на это. Он должен верить, что выздоровеет именно потому, что никто не знает, какова реальность.

Другой пример – идея существования Бога. Нет ни одного способа окончательно доказать или опровергнуть ее. Это вопрос личных убеждений («веры») или толкования определенных фактов, а любые факты, как известно, могут по-раз-

ному истолковываться в различных системах убеждений.

И одновременно существует масса примеров того, как позитивный взгляд на вещи и позитивные убеждения могут привести к выздоровлению даже при самых опасных болезнях. Но как убедить человека, считающего себя кандидатом на тот свет, что он еще вполне может жить и здравствовать? Уверен, что в споре с ним вы ничего не докажете. Почти каждый когда-то мог убедиться на собственном опыте, что попытки изменить чьи-либо убеждения, как правило, заканчиваются пустой тратой времени.

Таким образом, убеждения действуют на ином уровне, чем внешняя и поведенческая действительность, и не изменяются под воздействием тех же самых процессов. В компании, изменение корпоративных ценностей и проводимой политики требует особого подхода и не происходит механически одновременно с заменой оборудования,

Для того, чтобы лучше понять роль убеждений и влияющих на них процессов, я позволю себе сделать обзор нескольких исследований функционирования убеждений в области поведенческих изменений.

Избавление от лишнего веса

Существует масса программ диетического питания, которые коренным образом отличаются друг от друга. В некоторых случаях различные программы толкуют совершенно обратное. Одни, например, говорят: «Вы можете есть все что

угодно, до тех пор, пока занимаетесь физическими упражнениями». Другие утверждают:

«Неважно, какие упражнения вы делаете, главное – правильно питаться». Некоторые регулируют то, что вы обычно едите. Другие требуют особого набора продуктов.

Но самое удивительное, что все они для кого-то да срабатывали. Другими словами, каждая из них была эффективна для определенной категории людей.

Один из моих коллег решил исследовать эти программы, но вместо того, чтобы моделировать каждую из них отдельно, он напрямую обратился к людям, которым помогли различные диеты, с вопросом: «Что произошло и как это сработало?» Он обнаружил, что все эти люди, независимо от того, какой программой они пользовались, обладали двумя общими характеристиками.

Первая заключается в том, что переход на диету сопровождался у них еще *какой-либо кардинальной переменной в жизни* – сменой работы, социальных связей или всего внешнего окружения, если они переезжали на новое место жительства.

Второе, о чем они сообщили, была их реакция в духе: «На этот раз я *действительно был готов к переменам*». Они были готовы сбросить вес, и мне кажется, что именно эта готовность сыграла весьма важную роль, особенно в отношении убеждений.

Когда кто-либо, готовый к переменам, входит в ваш каби-

нет, на него можно просто подуть, и он изменится. При этом можно делать все что угодно: единственное, чего он ждет, – это разрешения.

Поэтому вопрос нужно ставить так: *«Как подготовить человека к тому, чтобы он был готов измениться?»*

Если некто верит в то, что он может измениться, – он изменится.

Излечение от рака в последней стадии

В ходе еще одного интересного исследования было опрошено сто человек, сумевших излечиться от рака. Всем этим людям был поставлен диагноз рака в заключительной стадии, но по прошествии от десяти до двенадцати лет они все еще здравствуют.

В данном случае исследователь также попытался установить, что общего между всеми этими людьми. Как выяснилось по ходу дела, курсы лечения, которые они проходили, также весьма различались. Некоторые подвергались обычным врачебным процедурам, хирургическим операциям, химиотерапии и облучению. Другие прибегали к нетрадиционным методам, таким как акупунктура. Иные следовали диете и моделям питания. Некоторые встали на стезю психологии или религии. Кое-кто вообще ничего не делал.

Единственное, что было общего у всей этой сотни людей, – *все они верили в то, что их действия принесут ожидаемый результат.*

Безвредные лекарства, выписываемые для успокоения больного

В истории медицины существует один весьма наглядный пример силы убеждения – безвредные лекарства, выписываемые для успокоения клиента, так называемое плацебо.

Эффект плацебо имеет место в тех случаях, когда клиенту, уверенному в том, что ему назначают нужное лекарство, выписывается совершенно безобидное средство, и он, тем не менее, выздоравливает. Будет весьма любопытно рассмотреть этот феномен подробнее.

Эффекту плацебо посвящено множество исследований, поскольку в Соединенных Штатах каждое новое лекарство опробуется на фоне плацебо. И как показывают эти исследования, примерно в одном случае из трех плацебо оказывает то же действие, что и настоящее лекарство. Но это в среднем. В некоторых исследованиях отмечается, что плацебо действует так же хорошо, как и морфий *примерно в 54 % случаев*.

Было проведено даже «обратное» исследование, в котором люди, отзывчивые на плацебо и не относящиеся к таковым, получали настоящее лекарство. Им давали обезболивающие средства типа морфия и, как выяснилось, чутким к плацебо людям он помогал в 95 %, а всем остальным – только в 46 % случаев. Разница составила примерно 50 %, и это убедительно свидетельствует, что даже для настоящего ле-

карства в ряде случаев необходима убежденность в его действенности.

Плацебо оказались действенными и при лечении раковых заболеваний. В одном исследовании клиентов подвергали «плацебо-химиотерапии», в результате чего около трети из них полностью облысели.

Одним из наиболее эффективных электрошоковых аппаратов в Калифорнии является тот, который не включают уже три года. Прежде чем подключать к нему клиентов, им дают обезболивающие средства, в силу чего психические больные бывают уверены в том, что они получили электрошок, хотя на самом деле ничего не было. Эффект при этом гораздо выше, чем при настоящем электрошоке.

Еще одно исследование показало, что блестящие мелкие красные и очень дорогие пилюльки обладают значительно большим эффектом плацебо, чем крупные беловатые недорогие таблетки. Другими словами, субмодальности лекарства также имеют большое значение.

В свое время Бэндлер и Гриндер попытались начать выпуск средства, названного ими Мега Плацебо, но весь проект был остановлен правительством. Возможно, власти побоялись, что вся фармацевтическая промышленность страны останется не у дел.

Ожидание собственной действенности: взаимоотношения между убеждением, способностью и поведением

По мнению Дениса Шевчука, эффект плацебо наглядно демонстрирует роль и скрытую силу убеждения. Убеждения неотделимы от будущего. *Функция убеждения связана с активацией способностей и поступков.* Человеческие существа обладают целым рядом способностей, позволяющих им влиять на глубинные биологические процессы, которыми мы никогда не пользуемся, поскольку не верим, что это нам под силу.

До того, как была открыта биологическая обратная связь, никто не мог поверить, что мы можем влиять на частоту сердцебиений или на кровяное давление. Сейчас же мы начинаем верить, что человек может развить у себя эти способности. И раз люди начинают верить в то, что способны влиять на раковые заболевания или иммунную систему, они непременно начнут заниматься развитием этих способностей, используя в этих целях процесс проб и ошибок (или цепь обратной связи ТОТЕ). И именно на этом я собираюсь остановиться подробнее.

Альберт Бандура из Стэнфордского университета выдвинул концепцию, которую назвал «ожидание собственной эффективности» (self-efficacy-expectation). Эта концепция касается наших убеждений в собственной эффективности при выполнении какого-либо действия. Он брал людей, которые боялись змей, и просил их оценить свое убеждение относительно своей способности дрессировать змей. Сперва

они давали себе весьма низкую оценку и затем в действительности показывали плохие результаты.

Если я не верю в то, что буду действовать весьма успешно, то моя действительность будет соответствовать этому.

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.