

НЛП **секретные методики спецслужб**



Эндрю Робинсон

НЛП. Секретные методики спецслужб

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9547230

Аннотация

Кто такие спецагенты? В нашем понимании – это люди с невероятными способностями. Они обладают отменными волевыми качествами, хорошей физической формой и уникальными способностями. Для них люди – открытые книги, они легко распознают ложь и правду, знают, как выведать информацию и как заставить окружающих выполнять поставленные ими задачи. Они умудряются быть своими в любой компании и при этом легко могут стать незаметными. Они умеют добиваться своей цели и никогда не сворачивать с намеченного пути. Вам может показаться, что такой герой способен жить только на страницах романа или экране телевизора, но это не так. Такие люди существуют, и вы можете стать одним из них. Вы слышали когда-нибудь о нейролингвистическом программировании? Это сравнительно молодая наука, способная изменить не только вас, но и всю вашу жизнь. После того, как вы познакомитесь с ее основами, вы сможете не только стать у

руля своей жизни, но и найти ключ к решению любой проблемы взаимоотношений.

Содержание

Глава первая. Что такое НЛП?	6
История открытия НЛП	8
Теоретические основы НЛП	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Эндрю Робинсон НЛП. Секретные методики спецслужб

© Робинсон, Э., 2015

© Издательство АВ Publishing, 2015

ООО «Креатив Джоб», 2015

Глава первая. Что такое НЛП?

Так что же такое нейролингвистическое программирование? НЛП – это самостоятельная область знаний в практической психологии. Она изучает структуру субъективного опыта людей, их мыслительные и поведенческие стратегии. Иными словами, НЛП изучает связи между внешним поведением людей и их подсознанием и наоборот.

Сложно представить, но наши мысли, настроение и даже то, как мы смотрим на мир, с помощью НЛП можно считать без особых усилий. Более того – используя методы НЛП, без труда можно подчинить своей воле любого человека и руководить его действиями. При этом все процессы НЛП настолько естественны, что мы постоянно встречаем их в нашей жизни.

Понятие «нейролингвистическое программирование» включает три части:

«Нейро» означает, что НЛП базируется на пяти чувствах восприятия (зрение, слух, обоняние, осязание и вкус).

«Лингвистическое» указывает на использование слов и звуков для того, чтобы достучаться до подсознания. Немаловажную роль в этом играет «язык тела», который часто красноречивее слов.

Программирование – формулирование устной или негласной команды для управления сознанием, чувствами

или побуждениями как самого себя, так и другого человека.

История открытия НЛП

Вопрос, когда возникло НЛП, вызывает много споров. Знания, описываемые в учебниках по НЛП, настолько естественны, что на протяжении всей истории человечества они, можно сказать, вершили историю. Их использовали великие ораторы, гениальные полководцы, талантливые руководители и хорошие психологи. То, что сейчас называется НЛП, раньше воспринималась как хорошая интуиция, талант, великолепная коммуникация или даже гениальность. При этом само понимание НЛП возникло значительно позже – в семидесятых годах двадцатого века.

В те годы молодой студент математического факультета Калифорнийского университета в Санта-Крус Ричард Бендлер только начинал задумываться о том, как действия влияют на ход мыслей. В гости к семье Бендлер часто приходил в гости один опытный практикующий психотерапевт. Его рассказы о психологии увлекли молодого Ричарда, и он решил попробовать себя в психологии. Не имея должного образования в этой сфере, Ричард с воодушевлением общался с ним и стал замечать удивительную особенность. Чем больше он подражал в поведении своему наставнику, тем лучше получалось у него овладевать знаниями психологии. Это натолкнуло его на мысль, что внешнее поведение тесно связано внутренними знаниями. В будущем это легло в его работу

под названием «Моделирование мастерства».

Быть может, у него одного не получилось бы так хорошо разобраться в этих связях, если бы он не познакомился с Джоном Гриндером. У Джона Гриндера на тот момент был большой опыт в области лингвистики, он имел звание профессора. В свое время он служил в Европе и по долгу службы занимался изучением иностранных языков. Как и Ричард Бендлер, он заметил, что если в процессе изучения обращать внимание не только на слова, но и на поведение и движения, то перенимать опыт у этого человека получалось гораздо лучше. Обнаружив, что их взгляды во многом совпадают, они решили объединить свои знания для создания нового уникального направления.

В те годы жил очень популярный психиатр Фриц Перлз. Его сеансы терапии были очень эффективны, и сотни людей с интересом посещали его выступления. Ричард Бендлер решил попробовать подражать этому мастеру, чтобы понять, что именно в его действиях приносило успех. Ричард ходил на каждое его занятие и старался полностью подражать доктору, его движениям, мимике, манере речи. Он даже начал курить сигары, как Перлз, и отрастил точно такую же бородку.

Достигнув большого сходства в поведении и образе, Ричард Бендлер и Джон Гриндер стали анализировать, что из перенятого опыта оказалось важным, а какие действия были ненужными. Например, сигары и борода не имели никако-

го значения, а вот манера произношения слов, паузы и темп речи – наоборот. Постепенно среди сумбурной информации выявились моменты, дающие результат. Впоследствии эти данные стали отправной точкой курса «Моделирование человеческого мастерства».

Курс имел большой успех. Ричард Бэндлер и Джон Гриндер решили не останавливаться на достигнутом и продолжили анализировать выдающихся психологов и психотерапевтов того времени. Так, одна из основательниц семейной психотерапии Вирджиния Сатир и сделавший революционные открытия в области философии и системного мышления Грегори Бейтсон стали объектами их исследования.

Полученные знания ученые в полной мере использовали в практической психотерапии. Не останавливаясь на имеющемся опыте, они стали проводить параллели между своими пациентами с похожими заболеваниями. В ходе этого выяснилось, что все люди, страдающие фобиями, представляли причины своего страха так, как будто они находятся рядом с ними с ними прямо сейчас. Как оказалось, чтобы избавиться от навязчивой фобии, каждому из пациентов достаточно было лишь изменить свое восприятие. Стоило им только представить себя не участником событий, а наблюдателем со стороны за кем-то другим в подобной ситуации, страхи переставали их беспокоить.

В более позднее время к ним подключился еще один неординарный специалист – Милтон Эриксон. Он был широко

известен в Калифорнии как основатель Американского общества медицинского гипноза. На момент знакомства Эрик-сон уже имел репутацию всеми признанного мастера гипноза, а Ричард Бендлер и Джон Гриндер были малоизвестны и больше напоминали энтузиастов, чем специалистов своего дела. Поэтому, когда они обратились к нему с просьбой поучаствовать в их исследовании, Эрик-сон поспешил от них поскорее отвязаться. Он уже был готов закончить разговор отказом, но Бендлер произнес всего лишь одну фразу, заставив его изменить свое решение.

Он сказал: «Некоторые люди, доктор Эрик-сон, знают, как найти время». При этом он интонацией выделил «доктор Эрик-сон» и «найти время», тем самым задал команду, которая была тут же исполнена. Их совместная работа была очень плодотворной, как оказалось, доктор Эрик-сон сам часто подмечал, как определённые движения и слова гипнотически влияют на людей.

Учение исследователей становилось все более популярным. Они стали читать лекции об НЛП в колледжах. Вскоре у них появилось много последователей. Некоторые из них не только добились мастерства в применении НЛП, но и открыли его с новых сторон. Среди них хочется отметить Джудит ДеЛозье, Роберта Дилтса и Дэвида Гордона, написавших множество хороших книг на тему НЛП. Оказалось, что НЛП, о котором говорили Ричард Бендлер и Джон Гриндер – это всего лишь основа, на самом деле, сфера исполь-

зования НЛП безгранична.

В наши дни методики НЛП широко применяют в тренингах, нацеленных на увеличение продаж, выстраивании отношений между людьми и в психотерапии. Люди, овладевшие этой гениальной методикой, смогли не только изменить себя, но и подстроить мир под свои желания.

Теоретические основы НЛП

Самое первое, что вы должны понять в НЛП – это то, что «карта – это не сама территория». Смысл этой фразы в том, что наши представления о реальности на самом деле сильно отличаются от действительности. Те образы, которые мы рисуем у себя в голове, представляя какие-либо события или разных людей, больше основаны на нашем личном опыте, интуитивных представлениях или же информации из открытых источников. В процессе более детального изучения может оказаться, что на самом деле все совершенно не так, как казалось в начале. У каждого человека есть своя карта, и если кто-то ведет себя не так, как он ожидает, это может его обескуражить.

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.