

ПСИХОЛОГИЯ. СОВЕТЫ МАСТЕРА

**ВИКТОР ШЕЙНОВ**



**НЛП –  
это просто**

**ПРИЕМЫ  
СКРЫТОГО  
УПРАВЛЕНИЯ  
ЛЮДЬМИ**

**Виктор Павлович Шейнов**  
**НЛП – это просто. Приемы**  
**скрытого управления людьми**  
**Серия «Психология. Советы мастера»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=19276571](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19276571)*

*Шейнов, Виктор Павлович. НЛП – это просто. Приемы скрытого управления людьми: АСТ; Москва; 2016*

*ISBN 978-5-17-096502-1*

### **Аннотация**

Виктор Шейнов – один из самых авторитетных русскоязычных психологов, признанный эксперт в области психологического влияния. Новая книга автора рассказывает об основных идеях, методах и приемах нейролингвистического программирования (НЛП) – пожалуй, самого эффективного метода психологической науки.

Отказ от сложных и непонятных терминов, доступные, яркие, интересные и нередко забавные примеры, простое описание приемов НЛП даст вам возможность овладеть техниками скрытого управления людьми и событиями без особого труда.

Эта книга – прекрасная альтернатива дорогостоящим тренингам!

# Содержание

Автор – читателю	7
Глава 1	10
1.1. Скрытое управление: сущность и виды	10
Что такое скрытое управление	10
Виды скрытого управления	11
1.2. Модель скрытого управления	14
Глава 2	16
2.1. Предпосылки НЛП	16
Напутствие	16
Кто и зачем придумал НЛП	17
Происхождение названия «НЛП»	17
Исходные предпосылки НЛП:	18
Объяснение (на примерах) исходных предпосылок НЛП	19
2.2. Три источника НЛП	31
Что «питает» НЛП	31
Истоки популярности	37
Является ли НЛП методом манипуляции человеком?	39
Глава 3	41
3.1. Репрезентативные системы	42
Ведущая репрезентативная система	42
Визуалы	47

Аудиалы	48
Кинестетики	49
Дигиталы	50
Роль ведущих систем	51
Способы определения ведущей системы	53
Предпочитаемые слова и выражения	54
3.2. Глазные сигналы доступа (ГСД)	59
Движения глаз – индикатор процесса мышления	59
Диагностика по глазным сигналам доступа	60
Как освоить глазные сигналы доступа	63
3.3. Иные сигналы доступа	67
«Детектор лжи»	69
Полезнейший навык	71
Использование в рекламе ведущих репрезентативных систем	73
Глава 4	75
4.1. Рефрейминг – новый взгляд на ситуацию	76
4.2. Основные приемы рефрейминга	80
Переопределение	81
Конец ознакомительного фрагмента.	83

# Виктор Шейнов

## НЛП – это просто.

### Приемы скрытого управления людьми

© Шейнов В. П., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2016

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Бытовое применение приемов НЛП – настоящая находка для любого родителя! Особенно для родителей подростков. Обстановка в семье меняется в считанные дни!

*Галина Р., Екатеринбург*

Очень люблю книги этого автора – в них всегда все изложено четко и понятно, даны ответы на все возможные вопросы читателя, а юмор и примеры из жизни помогают сделать обучение легким и приятным.

*Ян Д., Санкт-Петербург*

В отличие от множества книг на подобные темы, которые

пытаются научить читателя «заставлять», «подчинять», то есть влиять насильственно, книги Шейнова учат взаимодействию с людьми, и это самое главное!

*Сергей Г., Керчь*

Давно искала понятную книгу об НЛП! Переводные книги грешат неточностями, часто перегружены терминологией, которая объясняется некорректно, примеры рассчитаны на иностранного читателя. Замечательно, что теперь есть хорошая книга российского автора!

*Елена А., Ейск*

На самом деле эта книга не только и не столько про влияние на других людей, сколько про внутреннюю работу с самим собой. И это отлично.

*Мурат И., Казань*

Главы о гипнозе – это просто находка! Большое спасибо автору!

*Татьяна Т., Ангарск*

# Автор – читателю

*Просвещение внедрять с умеренностью, по возможности избегая кровопролития.*

*М. Е. Салтыков-Щедрин*

В этой книге представлены основные идеи, методы и приемы нейролингвистического программирования (НЛП) – одного из выдающихся завоеваний психологической науки.

*Преимущества предлагаемого изложения НЛП – в его простоте: текст избавлен от непонятных терминов, все понятия 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.*

Простое описание приемов нейролингвистического программирования стало возможным после возникшего понимания того, что НЛП, по сути, является одной из реализаций модели *скрытого управления*, предложенной мной ранее. 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, в особенности переводных, в которых приходится буквально продираться через сложную терминологию, в ре-

зультате 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.

**Автор видит свою задачу, в числе прочего, и в том, чтобы дать соответствующие знания, избавив читателя от излишних денежных трат.**

Чтобы не отсылать читателя к другим моим книгам (в которых подробно описано скрытое управление и его модель, позволяющая конструировать желаемые психологические воздействия), я предваряю описание конкретных техник НЛП сведениями о скрытом управлении – этому посвящена первая часть книги. Этот способ воздействия эффективен и сам по себе, поэтому читатель найдет много полезного в этой технике воздействия на людей. Впрочем, это не мешает заинтересованному читателю больше узнать о скрытом управлении из книг о нем, указанных в списке литературы.

Я заинтересован в откликах читателей на книгу, в предложениях, замечаниях и оценочных суждениях. Направляйте их по адресу: sheinov1@mail.ru. На все письма отвечаю.

*А пока остается только пожелать читателю прият-*

*ного и полезного чтения!*

*Автор*

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

# Глава 1

## Скрытое управление человеком

*Самое главное искусство – искусство  
управлять.*  
*К. Вебер*

### 1.1. Скрытое управление: сущность и виды

*Тайная гармония лучше явной.*  
*Гераклит*

#### Что такое скрытое управление

Большинство людей не любят, когда ими пытаются управлять те, у кого на это нет соответствующих прав. Тем более если делают это открыто. Руководить собой обычно позволяют только своим начальникам, да и то часто без восторга. Поэтому у желающего управлять другими есть лишь один путь: *замаскировать* управляющее воздействие так, чтобы оно не вызвало возражения адресата. То есть осуществлять *скрытое управление*.

К этому способу прибегают тогда, когда предвидят сопротивление, и потому сразу делают ставку на скрытость своего воздействия.

*Скрытое управление – это такое управляющее воздействие его инициатора, при котором требуемое ему решение принимается адресатом воздействия самостоятельно, без видимого нажима со стороны инициатора.*

Чтобы добиться этого, цель управления не сообщается, но адресату дается такая информация, исходя из которой тот сам делает нужный вывод.

## **Виды скрытого управления**

Скрытое управление производится помимо воли адресата, оно предполагает возможное несогласие адресата с тем, к чему его склоняют (иначе инициатору нет оснований скрывать свои намерения).

**Морально ли тайно управлять другим человеком (адресатом воздействия) против его воли? Это зависит от степени моральности целей инициатора. Если его цель – получить личную выгоду за счет жертвы, то, безусловно, аморально.**

*Скрытое управление адресатом против его воли, приносящее инициатору односторонние преимущества, мы называем манипуляцией.* Инициатора управляющего воз-

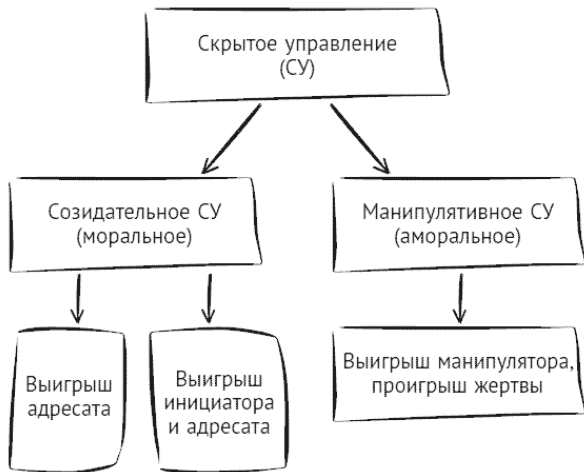
действием будем в этом случае называть *манипулятором*, а адресата воздействия – *жертвой* (манипуляции).

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

Однако часто скрытое управление преследует вполне благородные цели. Например, когда родитель вместо приказов незаметно и безболезненно управляет ребенком, ненавязчиво побуждая его к правильным действиям. То же самое – во взаимоотношениях руководителя с подчиненным. В обоих случаях адресат сохраняет свое достоинство и сознание собственной свободы. Такое скрытое управление не является манипуляцией. Назовем его *позитивным скрытым управлением*.

Аналогично, если женщина с помощью женских хитростей скрыто управляет мужчиной, помогая ему избавиться от вредных привычек (злоупотребления спиртным, курения, уклонения от выполнения семейных и отцовских обязанностей и т. д.), то можно только приветствовать такое управление.

Таким образом, скрытое управление распадается на два вида (рис. 1):



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

## 1.2. Модель скрытого управления

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

*Чем фундаментальнее закономерность, тем  
проще ее сформулировать.*  
**П. Капица**

Ранее [Шейнов, 2007] нами показано, что любое воздействие посредством скрытого управления происходит по следующей схеме (рис. 2):



**Рис. 2.** Универсальная схема (модель) скрытого управления

*Сбор информации об адресате* производится с целью обнаружения возможностей, реализуемых в следующих блоках модели скрытого управления.

*Вовлечение в контакт* – это то, что привлекает внимание адресата, вызывает его интерес к «выгодной» для него

стороне дела и одновременно отвлекает адресата от истинной цели 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** – это те особенности личности адресата, его слабости, потребности и желания, воздействуя на которые, инициатор стимулирует его к принятию нужного решения.

**Побуждение адресата к действию** нередко является результатом всех описанных действий (подходящее вовлечение адресата в контакт + воздействие на него фоновых факторов + воздействие на мишень), но может достигаться специальными средствами (например, внушением, приемами убеждения и психологическим давлением).

Поскольку манипуляция есть частный случай, разновидность скрытого управления, то манипуляции осуществляется по модели рис. 2.

Рассматривая далее **приемы НЛП**, мы увидим, что все они являются реализациями соответствующих блоков модели скрытого управления. Поэтому в заключении книги приведем полученную таким образом модель психологического воздействия, осуществляемую с помощью приемов НЛП.

# Глава 2

## Постулаты и источники нейролингвистического программирования

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

### 2.1. Предпосылки НЛП

*В этом мире добивается успеха только тот,  
кто ищет нужных ему условий и, если не находит,  
создает их.  
Б. Шоу*

### Напутствие

Данный раздел посвящен «идеологии» НЛП. *Нетерпеливый читатель может при первом чтении пропустить его.* Это не отразится на понимании им последующих глав, описывающих конкретные техники НЛП. Однако чтение этой

главы позволит лучше понять идеи, заложенные в основание нейролингвистического программирования. *Обещаю, — скучно не будет.*

## **Кто и зачем придумал НЛП**

НЛП создавалось с целью оказания помощи пациентам в решении их психологических проблем. Это направление психотерапии — сравнительно молодое: первые работы появились лишь в 1975–77 годах.

«Отцами» НЛП являются американские психологи Д. Бэндлер и Д. 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 человеку 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 им поставленной 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 сама территория).
2. Модель мира другого человека может в корне отличаться от моей модели, и инициатор воздействия 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 каждого человека состоит из визуальных образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов. Он может подводить нас.

6. Смысл сообщения – в той реакции, которую оно вызывает.

7. Не бывает поражений, это только информация к размышлению. *Успех – это переход от одного поражения к другому с все большим энтузиазмом* (У. Черчилль).

8. Каждая ситуация содержит множество выборов. Поэтому если нечто не работает, надо просто сделать что-то другое (об этом – и предыдущая цитата).

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

10. В любом поведении можно найти позитивные намерения и/или составляющие.

11. Если один человек может что-то сделать, то и каждый может при желании этому научиться.

## **Объяснение (на примерах) исходных предпосылок НЛП**

**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 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!**

**– Ты не понимаешь! Это все равно, что дать тебе 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. Правда, 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, 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 советского дефицита):**

- У вас есть сырокопченая колбаса?**
- Нет.**
- А сервелат?**

– Нет.

– А «Краковская»?

– Нет. Ну и память у вас!

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 мне сегодня суп.

*5. Субъективный опыт нередко подводит нас.*

– У вас такие большие очки! Вы, наверное, очень умный?

**– Что вы! Просто зрение плохое.**

**6. *Смысл сообщения в реакции, которую она вызывает.***

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

**– А почему ты так решила?**

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

**7. *Не бывает поражений, это только обратная связь.***

Эти слова – девиз успешных людей. Вот весьма красноречивое подтверждение тому.

**Журналист обращается к великому изобретателю:**

**– Господин Эдисон, Вам не жаль 999 поражений при попытках сконструировать электрическую лампочку? Ведь только 1000-ая попытка оказалась успешной!**

**– Я не потерпел поражений. Я открыл 999 способов, как не следует делать лампочки».**

**8. *Каждая ситуация содержит множество выборов. Поэтому если нечто 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.

\* \* \*

Однажды товарищ Сталин смотрел очередной кинофильм перед выпуском его в массы. После просмотра Сталин раскурил свою трубку, попыхтел ею и наконец изрек:

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

– Есть!

Насмерть перепуганный режиссер:

– А может быть, мы актеру просто усы сбреем и переснимем?

– ... Можно и так.

\* \* \*

– В чем заключается особенность улицы с односторонним движением?

– В том, что в другую машину можно врезаться

**Только сзади.**

**\* \* \***

**Адвокат своему клиенту:**

**– Самое лучшее в вашем положении будет пойти к жене и помириться.**

**– Интересно, а что же 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 есть 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, спрашивает с эдакой ухмылкой:**

– Обезьяна, ты замужем?

– Выйдешь тут, когда 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 мужики. Перекопали весь огород, но патронов не нашли».

Муж отвечает: «Родная, чем мог – тем помог; не хотел, чтобы обращалась к соседу...»

\* \* \*

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 угадывал выигрышный номер в лотерее!**

**\* \* \***

**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.**

**– Спрыгнуть боишься?**

**– Боюсь.**

**– Ну, виси, виси. Только подними ноги, подмести на-**

до.

**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-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.

## 2.2. Три источника НЛП

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

*Э. Кливер*

### Что «питает» НЛП

1. Первое, что питает НЛП – это *изучение структуры субъективного опыта адресата воздействия*. Второе – это моделирование («карта – это не территория»).

В науке роль подобной «карты» – более или менее точной – играют модели. Все мы учили модель атома, согласно которой существует ядро из протонов и нейтронов, и электроны, летающие вокруг, подобно маленьким планетам. Еще в 20-х годах прошлого века Нильс Бор получил за это описание Нобелевскую премию. В течение более 50 лет эта модель была основой колоссального количества открытий и изобретений. С течением времени физики пришли к мнению, что данная модель неточна.

Но замечательно то, что все открытия, сделанные благодаря «неправильной» модели, по-прежнему при нас, они не исчезли с лица земли в момент, когда физики изменили свое мнение.

**Физика обычно предлагается как очень «объективная» наука; но физика меняется – а мир остается прежним.**

2. НЛП называют *моделью*, а не методом или теорией, или направлением. Потому что ценность модели определяется *возможностями*, которые она предоставляет, а не степенью ее истинности.

**Модель считается хорошей, если с ее помощью ты можешь делать то, чего не можешь делать без этой модели.**

Моделирование становится возможным благодаря тому, что мы можем распознавать структуру внутреннего опыта человека, то есть благодаря тому, что мы имеем возможность выявлять в его внутреннем опыте существенные элементы, их свойства и взаимосвязь.

Каждый человек в процессе своей жизни создает свою субъективную модель объективной реальности, часто существенно искажая ее. Наше сознание схватывает какие-то части реальности и из этой информации создает ее модели. Психика человека функционирует настолько эффективно, насколько адекватно его субъективные модели мира отражают объективный мир. НЛП изучает эти модели мира и корректирует искажения в них, предлагая новые модели или расширяя старые. Далее мы увидим, как человек строит свои модели мира, и какое практическое значение это имеет.

Итак, *сущность НЛП – моделирование*. НЛП возникло как метод моделирования работы гениев коммуникации, таких как Милтон Эриксон и Вирджиния Сатир. Техники НЛП предлагают не что иное, как модели, при помощи которых можно получить желаемые изменения в психике человека.

**В понимании НЛП модель – это упрощенная копия человека, который эффективно что-то делает.**

Психологические и поведенческие модели сводят сложности человеческого общения и поведения к более общим, простым и понятным образцам (паттернам), позволяя оптимизировать процесс воздействия на адресата.

*Моделирование в НЛП – это процесс наблюдения и отображения успешного поведения других людей, создание у человека образа новой модели реальности и поведения, или модификация старой. Он включает в себя поведение (физиологию), убеждения и ценности, внутренние состояния и стратегии.*

НЛП предлагает моделировать ментальные и поведенческие стратегии людей, компетентных в каких-либо областях деятельности и делать их доступными другим людям (как, например, поступили Р. Бэндлер и Д. Гриндер с приемами работы М. Эриксона). Вот что говорит по поводу моделирования Р. Дилтс в своей книге «Стратегии гениев», где он предпринял попытку моделирования психических процессов гениальных людей (Аристотеля, Эйнштейна, Фрейда и

др.):

«Процесс моделирования в НЛП включает в себя выяснение того, как работает мозг (“нейро-”) путем анализа языковых стереотипов (“лингвистическое”) и невербальных средств коммуникации. Результаты этого анализа вводятся затем в многоэтапные стратегии или программы (“программирование”) для передачи данных навыков другим людям и в иные сферы деятельности».

Техники НЛП многочисленны и взяты из разнородных источников – от гуманистической психотерапии, отношение к которой в целом в НЛП негативно, до приемов латиноамериканских колдунов и «цыганского гипноза».

Однако изучение техник – самый начальный, примитивный уровень овладения НЛП. Мэтры НЛП призывают *«достичь такого уровня работы, когда станет возможным не привязываться к описанным техникам и создавать свои модели, подходящие конкретному клиенту и тому контексту, в котором вы находитесь».*

Каждый человек – это индивидуальность, и если вы будете в работе с разными людьми использовать одинаковый алгоритмический подход – вы редко сможете достигнуть успеха. Настоящее мастерство – это владение принципами и методологией. Старайтесь глубоко понять принципы, а не зазубривать техники, создавайте свои модели».

3. НЛП – наряду с изучением структуры опыта и модели-

рованием – является также *технологией для целенаправленной коммуникации*. При этом НЛП задается следующими вопросами.

1) Как можно – с помощью нашей коммуникации – помочь человеку измениться? Какое влияние оказывает наша вербальная, и, прежде всего, наша невербальная коммуникация? Как можно целенаправленно использовать это влияние?

2) Как вести себя с человеком, чтобы получить максимум информации о структуре его опыта?

В данном смысле НЛП представляет собой социальную технологию, ориентированную на влияние посредством коммуникации. В различных контекстах цели такого влияния могут быть различными. **В терапевтическом контексте** речь идет о решении существующих проблем. **В обучающем контексте** – об условиях эффективного обучения. **В коммерческом контексте** – о продаже. При этом во всех перечисленных случаях речь идет о достижении специфических изменений в субъективном опыте другого человека.

Это третье определение НЛП логически связано с двумя предыдущими. Эффективная коммуникация необходима, когда речь идет о получении информации о чем-то субъективном опыте. Другими словами, без навыков эффективной коммуникации пытаться кого-нибудь моделировать весьма проблематично. Человек не предоставит вам информации личного характера о своих внутренних переживаниях.

ях, если вы ему не нравитесь.

**Хороший контакт при моделировании является первым требованием.**

Исторически сложилось так, что коммуникация занимает в НЛП центральное место. Для создания первых техник НЛП осуществлялось моделирование приемов известных психотерапевтов, которых считали величайшими мастерами коммуникации. Поэтому НЛП и располагает множеством техник, ориентированных на коммуникацию. НЛП – это технология для целенаправленной коммуникации.

Одной из форм целенаправленной коммуникации является профессиональная коммуникация. Например, коммуникация консультанта организации нацелена на достижение изменений в организации; коммуникация менеджера – на увеличение продаж, а коммуникация преподавателя направлена на стимулирование учебного процесса.

**Профессиональная коммуникация всегда представляет собой целенаправленную коммуникацию.**

НЛП предлагает **технологии** (то есть взаимосвязанное единое целое, состоящее из различных приемов поведения, навыков и техник), при помощи которой профессиональный коммуникатор может повысить свою эффективность.

Но что же это такое, «более высокая эффективность»? Под более высокой эффективностью подразумевается следу-

ющее:

- а) достижение тех целей, которые прежде были недостижимы, и
- б) улучшение соотношения затраты/выгода, то есть достижение поставленных целей меньшими усилиями, временем и затратами.

Наглядным примером ориентированного на коммуникацию раздела НЛП является установление хорошего контакта (который в НЛП называют «раппортом»). Хороший контакт способствует тому, что люди начинают ощущать определенное взаимопонимание, сходство взглядов, что они как бы «настраиваются друг на друга». Поэтому приверженцы НЛП учатся помимо всего прочего приводить свое невербальное поведение (например, тон своего голоса, мимику и движения тела) в соответствие с невербальным поведением другого человека. Это своего рода искусство уметь в нужный момент и в необходимой мере быстрее и проще создать атмосферу доверия и сопричастности.

## **Истоки популярности**

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 боль-

шие авансы в части широты и успешности применения НЛП.

Благодаря тому, что практически любая способность человека, в принципе, может быть смоделирована и передана другим людям, существует бесчисленное множество различных вариантов практического 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 нацелены на карьеру и бизнес – 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. (Напомню, что в этой книге мы постараемся обойтись без лишних терминов, дабы облегчить понимание предмета.)

В НЛП очень часто, даже навязчиво, используется греческая приставка *мета*, которая в современной научной терминологии применяется для обозначения таких систем, которые служат для исследования и описания других систем (например, метатеория, метаязык, метапрограмма и т. д.). Специалисты по НЛП определяют свою метапозицию превосходства по отношению к другим психологическим школам (намекают, 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 формируется портрет специалиста по НЛП 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 тех-

нологии скрытого управления, описанию которой посвящена первая часть 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 манипуляция, а позитивное скрытое управление. Один из примеров использования НЛП в таком ключе – психотерапия.

# Глава 3

## Получение информации об адресате воздействия

*Кто владеет информацией – тот правит миром.  
Ротшильд*

## 3.1. Репрезентативные системы

*Истина – это то, что выдержало проверку опытом.*

*А. Эйнштейн*

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 тот или иной блок модели скрытого управления, представленной в разделе 2.1.

Успешное скрытое управление начинается со сбора информации об адресате воздействия. Покажем, как этот сбор осуществляется средствами НЛП.

### Ведущая репрезентативная система

*Основу технологии НЛП, как заявляют ее отцы-основатели Р. Бэндлер и Д. Гриндер, на 95 % составляет 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 его ведущей **репрезентативной** (то есть **представляющей, отображающей**) системы.

До 5–7 лет (иногда до 14) каждый человек воспринимает мир, используя в равной степени *визуальную* (зрение),

*аудиальную (слух) и кинестетическую (ощущения) системы. Поэтому детские воспоминания этого периода впечатываются в память на всю жизнь. В дальнейшем у большинства людей развивается свой предпочитаемый канал (либо визуальный, либо аудиальный, либо кинестетический), определяющий особенности восприятия и переработки информации данным индивидом.*

*По этому параметру большинство людей можно разделить на три типа: аудиалов, визуалов и кинестетиков. Это определяется тем, какая из сенсорных (то есть воспринимающих, чувствующих, ощущающих) систем у человека развита лучше: слуховая, зрительная или кинестетическая – именно ее человек и старается использовать.*

В каждом из нас представлены в определенном соотношении все типы, но один, как правило, является доминирующим. Так, при слове «телефон» аудиал «услышит» звонок, визуал «увидит» аппарат, кинестетик «почувствует» тяжесть трубки.

**Если вы безуспешно пытаетесь установить с кем-то контакт, проверьте, на «языке» ли собеседника вы говорите?**

Не получается ли так, что на его слова «*Чувствуете, как мне тяжело?*» – вы отвечаете: «*Да, я это вижу?*»?

Если вы желаете установить хороший контакт с человеком, используйте те же самые слова, что и он. Если же хотите сохранить дистанцию, то употребляйте слова из системы

представлений, отличной от ведущей системы собеседника.

В жизни мы нередко не понимаем друг друга именно из-за несовпадения наших ведущих репрезентативных систем.

Спектр физического мира, доступный человеку для восприятия при помощи какого-либо из органов чувств, называется *модальностью*. То есть существуют аудиальные, визуальные и кинестетические модальности.

Первая задача при использовании техник НЛП – выявить ведущую репрезентативную систему адресата воздействия. Для этого существуют определенные приемы (они описаны далее). Суть в том, чтобы замечать, как человек мыслит в данный момент времени. Для этого у нас более чем достаточно сигналов, которые можно получить из речи адресата, из движений его глаз, типа дыхания, из жестов, и из особенностей голоса.

Обязательное условие – научиться эффективно воспринимать информацию от адресата. Вы будете ровно настолько успешны в воздействии, насколько настроитесь на восприятие нюансов, тонкостей, казалось бы, несущественных мелочей в поведении и речи адресата.

Этот процесс называется *калибровкой*. *Калибровать в НЛП – значит замечать тонкие физиологические реакции адресата, которые являются внешним проявлением его бессознательного.*

В первую очередь надо отследить исходное физиологическое состояние человека, затем в нейтральной беседе при по-

мощи определенных вопросов вызвать определенные реакции.

Когда становится понятным, как человек реагирует на ваши сообщения (то есть вы «откалибровали» их), можно переходить к скрытому управлению им. Теперь вы сможете получать ответы на невербальном уровне еще до того, как человек даст (или не даст) их в словесной форме. Эти ответы чаще всего более информативны и правдивы, нежели слова.

Основа мастерства – умение видеть, слышать и чувствовать больше, чем другие. В этом случае в любой ситуации вы всегда будете иметь больше информации, чем адресат вашего воздействия (клиент, собеседник, оппонент и т. д.).

Итак, вы задали адресату некий вопрос. Получили ответ (словесный или несловесный). После нескольких подобных реакций можем получить два списка. Например, таких.

*Таблица 1*

<b>Согласие: «Да»</b>	<b>Несогласие: «Нет»</b>
Корпус подается вперед	Корпус отклоняется назад
Кисти расслабляются	Кисти напрягаются
Легкий кивок головой	Движения (головы, плеч) из стороны в сторону
Лицо расслабляется	Лицо «застывает»
Уголки губ поднимаются	Задержка дыхания
Веки прикрываются	

По этим реакциям мы можем узнать, согласен с нами адресат или нет, по любому вопросу. Разумеется, списки можно существенно дополнить (за счет индивидуальных особенностей) и даже существенно изменить. Единственным ограничением здесь могут стать ваши собственные способности замечать, сортировать и запоминать внешнюю информацию. Эти способности постоянно развиваются и совершенствуются по мере их применения. Со временем они станут вашими помощниками.

Необходимо обострить свое чувственное восприятие и убрать помехи. В восточных боевых искусствах есть красивая метафора, характеризующая идеальное внутреннее состояние бойца: «Психика должна быть подобна ровной глади озера во время штиля и как зеркало отражать то, что происходит вокруг, тогда реакция на действия соперника будет мгновенной и адекватной. Малейшая рябь на поверхности озера искажает восприятие реальности и реакцию на нее». Станьте зеркалом, остановите свой внутренний диалог, не проговаривайте то, что вы видите, слышите, чувствуете, вы можете ошибаться. Просто отражайте окружающее и приспособляйтесь к нему свое поведение.

*В НЛП это состояние называется «антайм» — «вне времени». Это состояние похоже на состояние медитации, транса, при котором все ваши каналы открыты для восприятия извне и оно наиболее оптимально для вашей работы. Это, по сути, состояние транса, но внимание ориенти-*

*ровано не внутрь, а вовне.*

Следствием этого является появление доверия и понимания, которые возникают у партнера по отношению к вам. В таких условиях коммуникация становится более эффективной.

И наоборот, вы не сможете добиться эффективной коммуникации, если будете созерцать во время общения с человеком картинку в своей голове или слушать «внутренний голос», вы будете поглощены собой, а не адресатом.

Теперь опишем типичных представителей визуального, аудиального и кинестетического типов.

## **Визуалы**

Люди с хорошо развитой визуальной системой мыслят зрительными образами. В их воспоминаниях больше зрительных деталей, чем ощущений и звуков, и они охотнее рассказывают, как выглядели люди и вещи, нежели то, что было сказано и что они тогда чувствовали. Визуальные отличительные признаки у них богаче и подробнее, чем у аудиалов и кинестетиков.

**Опыт, полученный в практике обучения НЛП, показывает, что около 35 % людей из числа имеющих ведущую систему, являются визуалами.**

*Визуальный (зрительный) тип отличается активной жестикуляцией: беседуя, он как бы изображает то, о чем*

*говорит. В разговоре визуал часто употребляет фразы: «Представьте себе...», «Посмотрите...», «Обратите внимание, это выглядит – так...» При этом часто заглядывает в глаза собеседнику.*

Чаще всего визуалы встречаются среди натур тонких и впечатлительных: художников, артистов, экстрасенсов, скульпторов, архитекторов, режиссеров. У таких людей очень развито зрительное воображение, они способны визуализировать до галлюцинаций.

## **Аудиалы**

Люди с ведущей аудиальной системой умеют выделять более тонкие отличия в звуках, чем в том, что видят и ощущают. Часто они могут точно вспомнить слова, сказанные на собрании или презентации, но им может быть труднее вспомнить цвет стен помещения, одежду выступающего, или свои чувства в то время. Они скорее запоминают характеристики голоса и звуковой фон.

Аудиалы часто легко отвлекаются на окружающие звуки, так как их восприятие настроено больше на слушание, чем на наблюдение и ощущение.

**Опыт, полученный в практике НЛП, показывает, что около 20 % людей, имеющих ведущую систему, являются аудиалами.**

Музыканты, дирижеры, преподаватели, звукооператоры и

другие люди, чья профессия связана со звуками и необходимостью слухового напряжения – это, как правило, аудиалы. Такие люди живут как бы в мире звуков, что отражается на их мышлении и специализации внутреннего опыта.

*Аудиальный (слуховой) тип любит употреблять выражения: «Это звучит так...», «Послушайте». При воспоминании «аудиал» обращает свой взгляд влево. Во время разговора часто поворачивается к собеседнику боком (ухом), в глаза смотрит достаточно редко.*

## **Кинестетики**

Когда люди мыслят кинестетически, они извлекают из памяти информацию об ощущениях. Они предпочитают «почувствовать» объект, а не слушать о нем или смотреть на него. К примеру, увидев расписание экзаменов, они больше склонны ориентироваться на «чувство» того, сколько есть времени на подготовку.

**Около 45 % людей, имеющих ведущую систему, – кинестетики.**

Прикосновение оказывают сильные действия на всех кинестетиков, но особенно чувствительны к ним молодые девушки и юноши, эротически настроенные натуры.

Внешняя кинестетика включает тактильные ощущения: прикосновения, температуру, влажность. Внутренняя кинестетика включает вспоминаемые чувства, эмоции и внутрен-

ние ощущения и осознание состояния тела, которые сообщают нам о том, как мы движемся. Не имея их, мы не смогли бы контролировать положение своего тела в пространстве с закрытыми глазами.

*Кинестетики часто употребляют слова, связанные с тяжестью – легкостью, теплом – холодом. Например, «мороз по коже», «облился холодным потом», «тяжелая голова» и т. п. Вспоминая, кинестетик смотрит прямо перед собой или вниз.*

## Дигиталы

Этот тип выделяется не всеми авторами.

Люди этого типа проявляются словами, связанными с информацией, интересами, понятиями. Их любимые словечки: «интересно», «понимаю», «следовательно», «знаю». Для них самым важным является внутренний диалог. Некоторые авторы называют людей этого типа «компьютерами». Это связано, в частности, с тем, что наибольшее число представителей дигиталов среди программистов, шахматистов, аналитиков. Много их и среди юристов.

**Некоторые авторы полагают, что дигиталов 20–30 %. У них восприятие и мышление происходят под явным доминированием левого полушария. Они – рационалисты.**

Разговор с самим собой – это еще один способ мышле-

ния. Люди, которых он больше всего развит, часто кажутся отстраненными от собеседника, потому что им нужен внутренний разговор с собой для принятия решений. На такой процесс принятия решений требуется очень много времени по сравнению с визуальной системой, в которой решения принимаются со скоростью мелькания сравнительных картинок в сознании. Положение глаз, указывающее на внутренний диалог – вниз-влево.

С внутренним диалогом связана так называемая «телефонная позиция» тела. Одна рука касается щеки, указательный палец направлен к уху, средний палец под носом, а большой палец под подбородком.

*Такие слова, как «понимать», «объяснять», «думать», «процесс» являются нейтральными по отношению к репрезентативным системам. Поэтому подобные слова называют полимодальными, или неопределенными. В научных трудах авторы отдают предпочтение именно подобным «нейтральным» словам, вероятно, неосознанно понимая, что слова, характерные для репрезентативных систем, оказываются слишком личностными по отношению к автору и могут не совпасть с ведущей системой читателя, а следовательно, стать менее «объективными».*

## **Роль ведущих систем**

Приведем несколько примеров, показывающих, как про-

является приверженность различным модальностям.

Три человека (визуал, аудиал и кинестетик) прочли одну и ту же книгу, и всем троим она понравилась. Вот как они, возможно, выразят это.

**Визуал** отметит, как много он *увидел* в этом произведении, как хорошо подобраны примеры, *иллюстрирующие* предмет, и что она написана *с блеском*.

**Аудиалу** понравился *тон* книги, ее *резкий* стиль. Однако он не смог до конца *настроиться на* идеи автора и хотел бы *поговорить* с ним об этом.

**Кинестетик** *почувствует*, что тема разбирается очень *сбалансированно*. Ему импонирует манера, в которой автор *затронул* все ключевые моменты, и он легко *ухватил* все новые идеи. Он *чувствует* симпатию по отношению к автору, поскольку судьба героев *тронула его до слез*.

Можно найти предпочитаемую систему у автора любой книги, обратив внимание на тот язык, которым он пользуется. Классическая литература, как правило, всегда содержит богатый и разнообразный набор выражений, использующий в равной степени все репрезентативные системы.

Вот еще одна довольно распространенная ситуация:

**Муж приходит с работы очень уставший, хочет отдохнуть. Скидывает одежду, садится в кресло, обкладывается газетами. И тут заходит жена-визуал. Она весь день убирала в доме, чтобы все хорошо выглядело, и вдруг видит вещи, разбросанные по всей комна-**

**те, и, естественно, взрывается. Его жалобы: «Она не дает мне места в доме, где я мог бы расположиться». Она же ему отвечает: «Ты так неряшлив! Ты всюду разбрасываешь свои вещи, значит, ты меня не уважаешь!» Им трудно понять друг друга: он – кинестетик, она – визуал.**

Чтобы муж понял переживания жены, полезно перевести ее жалобы на кинестетический язык: «Представь себе, что ты лег спать, а на простыни крошки печенья. Ложишься и чувствуешь, что крошки въедаются в кожу. Теперь ты знаешь, что я испытываю, заходя в гостиную и видя раскиданные вещи». Те, кто попробовал такой способ убеждения, говорят, что помогает.

Если учитель излагает материал в аудиальном ключе и требует воспроизведения его в том же виде, то ученикам-визуалам и кинестетикам трудно быстро воспринять этот материал и затем воспроизвести его в аудиальных терминах. Так нередко появляются «неспособные» и «тупые» ученики. Быть может, из-за подобного несовпадения модальностей «тупицами» в начальной школе были признаны великие ученые Эйнштейн и Дарвин.

## **Способы определения ведущей системы**

К ним относятся:

- 1) предпочитаемые слова и выражения;

- 2) глазные сигналы доступа;
- 3) скорость и интонация речи;
- 4) жестикуляция;
- 5) особенности дыхания.

## **Предпочитаемые слова и выражения**

«В придачу к сенсорным системам у нас есть еще языковая система, которую мы также применяем, чтобы репрезентировать собственный опыт. Свой опыт мы храним в репрезентативной системе, которая теснее других связана с каналом, по которому этот опыт будет воспринят», писали Ричард Бэндлер и Джон Гриндер в книге «Структура магии».

Один из надежных способов определить ведущую репрезентативную систему человека – внимательно слушать его речь и выявлять в ней наиболее часто используемые слова, указывающие на приверженность говорящего той или иной ведущей системе (эти слова называются предикатами).

### **Слова, характерные для визуалов:**

*Смотреть, картина, фокус, воображение, прозрение, сцена, слепой, визуализировать, перспектива, блестеть, отражать, прояснять, рассматривать, глаз, фокусировать, предвидеть, иллюзия, иллюстрировать, замечать, вид, взгляд, точка зрения, показывать, появиться, анонс, обзор, обозрение, зрение, зрелище, наблюдать, неясный, темный,*

*броский, светящийся, вспыхивать, ослеплять, колоритный, облачный, мерцать, сверкать, появляться, вырисовываться, уставиться, яркий...*

### **«Визуальные» выражения:**

*Я вижу, что вы имеете в виду. Внимательно рассматриваю эту идею. Посмотрим глаза в глаза. Смутное представление. Слепое пятно. Покажите, что вы имеете в виду. Посмотрите на это. Прольет немного света. Смотрит на жизнь сквозь розовые очки. Это прояснится – без тени сомнения. Смотреть скептически. Будущее выглядит ... Возникло перед глазами. Приятное зрелище. Будущее слишком схематично. Одна из точек зрения. Обрисую ситуацию. Блестящая идея. Заметил один аспект. Это совсем неясно. Встретиться с глазу на глаз. Взгляд на ... Раскрою свой план. Это выглядит ... Была рассмотрена...*

### **Слова, характерные для аудиалов:**

*Говорить, акцентировать, рифма, громкий, тон, резонировать, звук, монотонный, глухой, звонок, спрашивать, ударение, внятный, слышать, дискуссия, заявлять, делать замечание, слушать, звенеть, замолчать, неразговорчивый, вокальный, звучать, голос, говорит, тишина, диссонанс, созвучный, гармоничный, пронзительный, тихий, немой, неслышанный, свистеть, резонирующий, журчание, звонкий, громкий, шептать, кричать...*

### **«Аудиальные» выражения:**

*На волне. Жить в гармонии. Говорить на тарабарском языке. Пропускать мимо ушей. Звонить... Задавать тон. Слово за слово. Ясно выраженный. Давать аудиенцию. Держать язык за зубами. Говорить громко и отчетливо. Я вас внимательно слушаю. Он заявил о себе в полный голос. Прислушался к советам. Слова звучали как музыка. Звучит великолепно. Переменил тон. Расскажите мне об этом. Я хотел бы высказаться. Звучит великолепно. Вызвало отклик. Я передам то, что вы сказали. Он остался глух к моей просьбе. Громко сказано. Не поднимайте шума. Нем как рыба. В этом гармония. Мы настроились на это. Мы говорим на одном языке. Крикливая реклама. Слово за слово. Так сказать.*

### **Слова, характерные для кинестетиков:**

*Хватать, вручать, контактировать, толкать, тереть, жесткий, теплый, холодный, шершавый, взяться, сдавить, сжать, напрячься, осязаемый, осязательный, напряжение, твердый, мягкий, нежный, зажимать, держать, задевать, сносить, тяжелый, гладкий, толстокожий, жаркий, давить, шероховатый, липкий, холодный, дрожать, лихорадочный.*

### **«Кинестетические» выражения:**

*Связался с вами. Ухватил эту идею. Задержаться на секунду. Печенкой чувствую это. С холодным сердцем. Хладнокровный человек. Руки чешутся. Пальцем не тронуть. Палец о палец не ударил. Твердое основание. Загорелся желанием. Не хватает звезд с неба. Плавно регулировать. Мы движемся на ощупь. Начать на пустом месте. Я испытываю давление. Прикусил язык. Сгладить проблемы. Это основано на прочных доказательствах. Мы будем поддерживать связь. Топчется на месте. Держись. К чему ты клонишь. Нутром чувствую. Ухватить суть. Давайте основываться на этом. Затронули вопрос. Уловил мысль? Углубитесь дальше. Горячий спор. Перейти к этому. Чувствуете, что происходит? Держи себя в руках. Добьемся успеха вместе.*

### **Слова, характерные для дигиталов:**

*Решать, думать, помнить, знать, медитировать, понижать, намереваться, осознавать, оценивать, решать, учить, мотивировать, изменять, сознательный, относиться, понимать, отражать, отсутствующий, демонстрировать, соглашаться, нарочитый, повторить, воспринимающий, ссылаться, установка на..., следовательно, обычный, привычный, быть внимательным, игнорировать, замечать, изложить, привлечь внимание, лишенный ощущений, проявить, настойчивость, напомнить.*

# Отражение смысла в репрезентативных системах (модальностях)

Внутренний	Ведущая репрезентативная система		
	Визуальная	Аудиальная	Кинестетическая
понимать	ясно видеть	хорошо звучать	ухватить
отражать	как в зеркале	отраженное эхо	отскочить
отсутствующий	пустой	глухой	оцепенелый
демонстрировать	показывать	объяснять	пройти через
соглашаться	«есть глазами»	гармонизировать	уступить
нарочитый	показной	громкий	напыщенный
повторять	обозревать	репетировать	снова пройтись
невоспринимающий	слепой	глухой	бесчувственный
ссылаться	указывать	упоминать	касаться
обдумать	осветить	обговорить	прочувствовать

установка	точка зрения	комментарий, мнение	направленность
обычный, привычный	тусклый, серый	однозвучный	вялый
быть внимательным	присматриваться	прислушиваться	беспокоиться, волноваться
игнорировать	упускать из виду	не услышать	не почувствовать
замечать	осматривать	вслушиваться	вчувствоваться
изложить	показать	рассказать	провести
привлечь внимание	указать	намекнуть	коснуться
лишенный ощущений	слепой	глухой	бесчувственный
придумать	вообразить	озвучить	ухватить, охватить
напомнить о чем-либо	выглядеть знакомым	согласовываться с чем-либо, быть созвучным	стыковываться, соприкоснуться
проявлять настойчивость	высматривать, выслеживать	выслушивать, подслушивать	добиваться, упорствовать, держаться

## 3.2. Глазные сигналы доступа (ГСД)

*Когда глаза говорят одно, а язык другое,  
опытный человек больше верит первым.*

*Р. Эмерсон*

### **Движения глаз – индикатор процесса мышления**

Неврологические исследования показали, что движения глаз по горизонтали и вертикали оказываются связанными с активацией различных участков головного мозга. В литературе по неврологии такие движения называются *латеральными движениями глаз*. В НЛП они называются *глазными сигналами доступа* (ГСД), потому что являются визуальными сигналами, которые позволяют понять, каким образом и в какой последовательности человек извлекает информацию из своего бессознательного (долговременной памяти) и переводит ее в сознание: видит ли он картины, слышит ли голоса или же испытывает ощущения в теле.

Движение глаз слушателя сразу после заданного ему вопроса является весьма надежным показателем того, к какому типу относится человек. Вопрос этот должен выходить за пределы оперативной памяти, например: «Можете предста-

вить шум набегающих волн под звездным небом?»

**Для аудиала ключевым будет слово «шум», для кинестетика – «набегающих», для визуала – «звездное небо». Аудиал сделает стремительное движение глазами влево (от наблюдателя), кинестетик – вниз, визуал – вверх.**

О том, насколько сильна связь между активацией участков головного мозга и движением глаз свидетельствует следующий интересный случай из практики, описанный А.П. Ситниковым: «На одном из семинаров, который я проводил, однажды на сцену вышел... ну такой очень суровый мужчина. Вышел и говорит: “Не собьете меня. Я никуда не буду смотреть!”. Встал и смотрит в одну точку. Я вообще-то испугался. Он может какими-то мышцами взгляд держать? Я задаю ему вопрос: “Вспомни цвет твоего дома снаружи”. “Вспомнил!”. – “Какой?” – молчание. Сказать-то он не может, ведь информацию он не извлек. Ему кажется, мелькнуло что-то, но цвета не было».

## **Диагностика по глазным сигналам доступа**

Представленная ниже таблица является прямой проекцией (изнутри) глазодвигательных зон подавляющего большинства людей (80 %) и соответствует зрительному восприятию внешнего наблюдателя, находящегося напротив изуча-

емого субъекта.

Бессознательные движения глазных яблок можно условно ограничить девятью зонами. Каждая из зрительных зон соответствует тому, какая система восприятия и мышления действует в данный момент (см. таблицу 3).

*Таблица 3*

Зрительная память (1)	Зрительная память или конструкции (2)	Зрительные конструкции (3)
Звуковая память (4)	Фокус зрения (5)	Звуковые конструкции (6)
Внутренний диалог (7)	Чувства (8)	Чувства (9)

В верхней левой зоне (1) глаза «отыскивают» виденные ранее образы, те, что составляют пережитый опыт человека.

Верхняя средняя зона (2) может служить полем и визуальных воспоминаний и визуальных конструкций.

В правой верхней зоне (3) происходит придумывание, фантазирование, создание образов – того, что отсутствует во внутреннем опыте человека. Аллегорически ее можно назвать «зоной зримой мечты». Если вы представите, как выглядит фиолетовая роза, ваши глаза отправятся именно в эту зону.

Прямо под ней расположена зона звуковой конструкции

(6). Представление, как может звучать, например, голос простуженного человека, заставит вас посмотреть налево (для наблюдателя – это правая сторона).

Слева по горизонтали находится зона звуковой памяти (4). Когда мы вспоминаем, как звучит голос близкого нам человека, наши глаза непроизвольно совершают экскурсию в эту зону.

Взгляд по центру (5) сфокусирован, когда внимание направлено на внешний объект, и расфокусирован, когда на внешнюю визуальную картину накладываются внутренние образы. Последнее является и признаком транса, о котором мы расскажем в главе о фоновом обеспечении.

Левая нижняя зона – это зона внутренних размышлений (7). Советуясь со своим «внутренним голосом», взвешивая все «за» и «против» или заучивая стихи, мы непроизвольно опускаем глаза в эту зону.

Движения глаз вниз (8) и вправо-вниз (9) свидетельствуют о работе кинестетической системы и связаны с теми или иными ощущениями. Сконструировать ощущения невозможно. Любое чувство – это результат пережитого опыта. «Заглядывая» в эти зоны, человек извлекает запахи прелой листвы, вкус березового сока или шершавость сосновой коры.

У большинства левшей пространственное расположение вправо/влево зеркально развернуто. Поэтому прежде чем делать выводы о конкретном человеке, стоит убедиться, кто он

– правша или левша. Чтобы не спрашивать, достаточно посмотреть, на что-то написанное им.

Когда образ построен или извлечен из памяти, он иногда помещается ближе к центру поля зрения для дальнейшей обработки. Это взгляд прямо вперед.

**Наблюдайте внимательно, эти движения могут быть очень быстрыми и даже молниеносными.**

## **Как освоить глазные сигналы доступа**

Необходимо потренироваться на тестовых вопросах, перечень которых приведен ниже. Научившись фиксировать и распознавать ГСД в стандартных ситуациях, можно затем тренировать эту способность в любом акте общения, определяя ведущую репрезентативную систему собеседника.

Предлагаемое здесь упражнение удобно выполнять с другом или с партнером.

Сядьте в спокойном месте, задайте другу перечисленные ниже вопросы и следите за движениями его глаз. Если хотите, записывайте их. Попросите его отвечать коротко или просто кивать, когда у него появится готовый ответ. Когда вы закончите, поменяйтесь местами и ответьте на вопросы сами. Не нужно ничего делать специально, пытаясь во время ответа зафиксировать направление движения глаз. Необходимо проявить лишь немного любопытства относительно того, как мы думаем.

*Вопросы, требующие включения визуального воспоминания:*

- Какого цвета ваша входная дверь?
- Что вы видите, совершая прогулку в ближайший магазин?
- Как расположены полосы на шкуре тигра?
- Сколько этажей в доме, напротив того, в котором вы живете?
- У кого из ваших друзей самые длинные волосы?

*Вопросы, требующие визуального конструирования:*

- Как бы выглядела ваша спальня с розовыми в крапинку обоями?
- Если карту перевернуть, то в каком направлении будет юго-восток?
- Представьте себе пурпурный треугольник внутри красного квадрата.
- Как бы вы произнесли по буквам свое имя, начиная с конца?

*Чтобы получить доступ к аудиальному воспоминанию, вы можете спросить:*

- Можете ли вы вспомнить свою любимую мелодию?
- Какая из знакомых вам дверей скрипит?
- Какая мелодия играет в вашем мобильном телефоне,

когда звонят родители?

● Третья нота в национальном гимне выше или ниже второй?

● Можете ли вы мысленно услышать хоровое пение?

*Вопросы для аудиального конструирования:*

● Как громко получится, если десять человек крикнут одновременно?

● Как будет звучать ваш голос под водой?

● Представьте свою любимую мелодию, звучащую в два раза быстрее.

● Какой звук издаст пианино, когда оно упадет с десятого этажа?

● На что будет похож вопль Бабы-яги?

● Как будет звучать цепная пила в сарае из рифленого железа?

*Вопросы для кинестетического канала восприятия*

(включая запах и вкус):

● Что бы вы ощущали, надевая мокрые носки?

● На что это похоже – опускать ноги в холодный бассейн?

● Какие ощущения вы испытывали бы, натянув шерстяной свитер на голое тело?

● Какая рука сейчас теплее: правая или левая?

● Насколько приятно было бы вам устроиться в ванной с теплой водой?

- Как вы себя чувствуете после вкусного обеда?
- Вспомните запах нашатыря.
- Что вы чувствуете, хлебнув целую ложку пересоленного супа?

*Вопросы для внутреннего диалога:*

- Каким тоном вы разговариваете сами с собой?
- Мысленно прочитайте детский стишок.
- Когда вы говорите сами с собой, откуда звучит ваш голос?
- Что вы говорите сами себе, когда дела идут плохо?

### 3.3. Иные сигналы доступа

*Прокладывай дорогу к разуму человека через его сердце.*

*Честерфилд*

Движения глаз – не единственные сигналы доступа к репрезентативной системе человека, хотя, вероятно, их заметить легче всего. Поскольку тело и мозг неразделимы, то способ мышления всегда проявляется внешне, и вы увидите это, если знаете, куда смотреть. В частности, он проявляется в дыхании, цвете лица и позе.

Человек, думающий *визуальными* образами, обычно говорит быстрее и более высоким тоном, чем представители прочих типов. Образы возникают в голове быстро, и приходится говорить быстро, чтобы успевать за ними. Поэтому визуал нередко не заканчивает фраз, речь его сбивчива, соответственно, дыхание – поверхностно. Часто наблюдается повышенное напряжение мускулатуры, особенно в плечах, голова поднята высоко, а лицо бледнее обычного.

Люди, мыслящие образами, совершают движения головой и руками по направлению вверх. Посмотрите на фотографии или портреты любого известного энтузиаста-мечтателя, и вы обнаружите, что на большинстве из них он указывает жестами вверх.

Характерными для визуалов жестами могут быть подчерк-

нутые движения руками, головой и телом, или что-то более сдержанное – например, пальцы, направленные вверх.

*Аудиалы* дышат всей грудью. Часто возникают мелкие ритмические движения тела, а тон голоса чистый, выразительный и резонирующий.

При аудиальном дыхании расширяется вся область груди. Голова обычно в хорошо уравновешенном положении, или иногда наклонена в сторону, как будто человек что-то слушает. Характерные жесты – прикосновение к ушам, или вообще любые ритмические движения частями тела или всем телом. Ритмическое покачивание ног – признак аудиального мышления. Руки обычно на уровне груди.

*Кинестетический* тип характеризуется глубоким низким (брюшным) дыханием, часто сопровождающимся мускульным расслаблением, низким положением головы, с чем связана и низкая тональность голоса. Человек говорит медленно, с длинными паузами, прочувствуя каждую мысль. «Мыслитель» в скульптуре Родена, несомненно, думает кинестетически. Кинестетики и лучше воспринимают голос с указанными характеристиками.

Жесты у них часто служат неотъемлемой частью речи, хотя в основном ограничены нижней частью пространства тела. Голова часто наклонена вперед.

Многие люди могут прямо указывать на преобладающий у них орган чувств, который они используют внутренним образом: они покажут на свои уши, прислушиваясь к звукам

внутри себя, покажут на глаза, визуализируя, или на живот, если испытывают сильные ощущения. Эти знаки расскажут вам не о том, *о чем* думает человек, а о том, *как* он это делает. Это язык телодвижений в более утонченной форме.

Люди, размышляющие посредством *внутреннего диалога*, часто склоняют голову в одну сторону, подпирая ее рукой или кулаком. Это положение известно под названием «телефонная поза», потому что она выглядит так, как будто человек говорит по телефону. Некоторые люди повторяют только что услышанное в такт своему дыханию. Вы сможете увидеть, как шевелятся их губы.

Итак, помимо слов существует множество каналов передачи информации, которые становятся заметными при пристальном наблюдении за человеком. Феномен влияния дыхания на сознание известен с древнейших времен. Наблюдая за дыханием человека, можно замечать мельчайшие изменения в его психическом состоянии.

## «Детектор лжи»

Феномен изменения физиологического состояния человека в ответ на эмоционально значимые изменения внешней среды или слова, их обозначающие, лежит в основе изобретения детектора лжи, известного под названием «полиграф». Этот прибор позволяет улавливать тончайшие изменения в физиологическом состоянии человека (частота сердечных

сокращений, колебания артериального давления, влажность кожи, кожно-гальванический рефлекс, мышечный тонус, энцефалограмма и т. д.) в ответ на словесные раздражители, предъявляемые в быстром темпе, чтобы человек не успел сориентироваться. Показания этого прибора достаточно достоверны. Тело рассказывает все, в том числе и то, что рас-судок желает скрыть.

Инициатор воздействия должен превратить в «детектор лжи» свои каналы восприятия и замечать малейшие изменения в физиологии адресата при ответах на задаваемые ему вопросы. Люди напрягаются, когда их что-то волнует, когда они не хотят сообщать какую-то информацию. Напряжение лежит в основе невротического механизма сдерживания, ограничивающего поведения и других негативных состояний. Задачей инициатора воздействия является вовремя распознать их и преодолеть сопротивление адресата.

Мы показали, что явно выраженные визуалы, кинестетики, аудиалы и дигиталы имеют свои специфические особенности в поведении, телодвижениях, в речи, дыхании и др. Для удобства читателя кратко представим наиболее характерные их признаки в таблице, приведенной на следующей странице.

#### *Таблица 4*

### **Характеристическая таблица признаков типа мышления**

	<b>Визуал</b>	<b>Кинестетик</b>	<b>Аудиал</b>	<b>Дигитал</b>
Часто употребляемые слова	Смотреть, наблюдать, яркий	Чувствовать, ощущать, теплый, обожаю, легко, удобно	Звучать, слышать, тон, громкий, созвучно	Понимать, знать, представлять, интересно, логично
Поза	Голова вверх, спина прямая	Спина согнута, голова опущена	Голова склонена набок	Прямая поза, руки скрещены
Движения	Напряженные	Раскрепощенные	Средние	Заученные
Губы	Тонкие, напряженные	Полные, расслабленные	–	Тонкие, напряженные
Дыхание	Неглубокое, верхней частью легких	Глубокое дыхание, низом живота	Ровное дыхание всей грудью	Неглубокое

Речь	Быстрая, громкая, высокий тон	Медленная, негромкая речь, низкий грудной голос	Мелодичный голос, выразительная речь, ровный темп	Монотонный голос
Жесты рук	На уровне лица	Ниже пояса	Выше пояса	–
Взгляд	Поверх головы собеседника	Вниз	Часто в одну сторону и вниз	«Сквозь» других
Особенности слушания	«Я должен видеть» (на дистанции)	Приблизиться, встать поближе	Не смотрит, чтобы слышать	Никакого контакта глаз
Движения глаз (для правшей)	Вверх-влево, вверх-вправо, прямо перед собой	Вниз-вправо, иногда вниз	Влево, вправо, голова наклонена вниз	В сторону влево, голова поднята вверх

## **Полезнейший навык**

Понимание сигналов доступа – бесценное искусство для тех, кто стремится усилить свое воздействие на людей. Это

важно, в частности, для психотерапевтов и преподавателей. Психотерапевт будет лучше понимать образ мышления своих пациентов и видеть оптимальный путь разрешения их проблем. Преподаватель, консультант, репетитор определит, какие способы мышления работают лучше у разных подопечных, и станут учить именно с учетом этого. Необходимы эти навыки и при деловых, и личных контактах, поскольку позволяют войти во внутренний мир собеседника и направлять его мысли в нужную сторону.

Этот и предыдущие разделы книги показывают, что информации для скрытого управления человеком более чем достаточно. Более того, возникает вопрос: как ее переварить? Ответ таков: с информацией, как и с пищей. *Мы усваиваем не все, что едим, а только то, что переваривает наш желудок.*

Как научиться «переваривать» информацию? Для начинающего есть один способ – давать себе задание на каждую встречу, какую информацию надо получить. Затем проанализировать результаты и ставить новые вопросы к очередной встрече и т. д.

Так постепенно выработаются навыки «чтения» собеседника, так что каждый новый «клиент» будет оцениваться быстрее и полнее.

# Использование в рекламе ведущих репрезентативных систем

Идея о репрезентативных системах быстро нашла свое применение в рекламе. Продемонстрируем это. Вот примеры рекламных слоганов, ориентированных преимущественно на:

## – аудиалов:

*Не грусти – похрусти* (реклама чипсов).

*Услышим друг друга* (мобильные телефоны).

## – визуалов:

*Чистота – чисто Тайд.*

*Чистит глубже. Чистит лучше* (зубная паста «Colgate»).

*Колготки «Elle Die» – надеваю и иду!*

## – кинестетиков:

*Комар носа не подточит* (средство от комаров).

*Захвати волну* (пластическая доминанта логотипа «Coca-Cola»).

*KNORR – вкусен и скор.*

*Свежего дня глоток.*

*Vidal Sassoon: Wash & Go* (в дословном переводе «вымыл и пошел»).

– *дигиталов:*

*Думай иначе!* (компьютеры фирмы Apple).

*Новая ФАНТАстическая бутылка* (напиток «Фанта»).

В наиболее удачных случаях авторам рекламных слоганов удается воздействовать комплексно через несколько каналов восприятия. К примеру, слоган: «Свежее дыхание облегчает понимание».

Ярким примером является обращение к покупателям шоколада Hershey's:

*«Вафли, шоколад – и вы почувствуете дух Америки. Арахис, карамель – и вы увидите, как выглядит Америка. Кокосы, миндаль – и вы услышите звуки Америки».*

Можно убедиться, что послание рассчитано одновременно и на аудиалов, и на визуалов, и на кинестетиков.

## Глава 4

# Мишени воздействия. Рефрейминг

*Мудрость начинается с умения по-разному  
смотреть на одну и ту же проблему.*

*Пословица*

Главный блок модели скрытого управления посвящен мишеням воздействия на адресата. В этой главе мы покажем, какие выработаны в НЛП специфические методы отыскания мишеней воздействия.

## 4.1. Рефрейминг – новый взгляд на ситуацию

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

Один из наиболее эффективных методов носит название *рефрейминг*. Образовано это слово от английского «*frame*», что означает «форма, рамка».

Рефрейминг можно перевести как «перестроение» или «создание новых рамок», что означает возможность нового, иного осмысления какого-либо события или явления. Картина, помещенная в другую рамку, будет выглядеть по-новому, иным будет и ее воздействие на зрителя. Точно так же любая ситуация может неожиданно предстать в совершенно другом свете, если кто-то предложит новые рамки. Рефреймингом является и изменение способа видения какой-либо ситуации, неожиданное открытие новой перспективы, изменение эмоционального отношения к проблеме, происшедшее вследствие изменения ее словесного оформления.

Представьте себе, что симпатичная девушка слышит в свой адрес два высказывания мужчин. Первое из которых: «В

*грудь горит огонь желанья»*, а второе: *«Ну и телка, вот бы ее трахнуть»*. В обоих случаях *смысл* высказывания одинаков, различается только *оформление* – но как сильно это меняет *отношение* слушательницы к смыслу! Вы это осознали и, значит, поняли, что такое рефрейминг.

Идеи, лежащие в основе рефрейминга, очень просты:

1) У всякого явления есть не одна сторона и не одно следствие: есть и положительные, и отрицательные («две стороны медали»).

2) Посмотрев на проблему с разных позиций и точек зрения, мы увидим разное.

*Люди обнаруживают забавную особенность: когда они не достигают цели, пользуясь каким-то определенным способом, то начинают стараться делать то же самое, но сильнее. Весьма характерно в этом смысле поведение многих людей (не знающих языков) при разговоре с иностранцами. Встретившись с тем, что те не понимают ни слова по-русски, начинают повторять свои слова громче или по складам...*

Многие действительно не задумываются над тем, какие возможности открываются, если вместо того чтобы атаковать проблему «в лоб», пойти в обход.

**В основе рефрейминга лежит мысль о том, что человек обычно делает лучший выбор с учетом знаний, к которым он имеет доступ. Задача инициатора воздействия**

– «дополнить» знания адресата, чтобы тот продвинулся в нужном направлении. Важно, что соответствующее «содержание» поведения (или мышления) адресат вырабатывает сам. Мы не можем изменить этот мир, но можем кардинально изменить его восприятие и, следовательно, свои реакции на происходящее в нем.

**Основная идея скрытого управления как раз и представляет собой рефрейминг цели, скрываемой инициатором от адресата.**

В любом событии, факте, обстоятельстве и мнении можно отыскать не только негативные стороны (что обычно делает пессимист и потенциальный пациент психотерапевта), но и положительные аспекты. Инициатор воздействия должен *открыть адресату другую часть опыта, делая именно ее мишенью воздействия на него.*

Все люди по-разному видят мир, и мы должны научиться понимать их точку зрения. Ведь окружающая действительность изобилует возможностями – надо просто быть гибким в их выявлении и достижении. Можно сказать, что свойственное человеку умение взглянуть на проблему глазами другого человека – ценнейший психологический дар, которого нет у животных. Информация из другой позиции не хуже и не лучше – она просто иная по содержанию.

Например, у адресата воздействия проблема: он стесняется, когда на него обращено повышенное внимание.

Подобное внимание интерпретируется им с негативной стороны – например, как «выискивание недостатков» его внешности, поведения, вследствие чего и возникает травмирующая его застенчивость. Инициатор может так перестроить данное содержание, что обратившийся к нему за помощью человек начнет воспринимать повышенное внимание как знак уважения к его заслугам или желание быть ему полезным. Это должно уменьшить его застенчивость, и тем самым повысить эффективность профессиональной деятельности и коммуникации вообще.

## 4.2. Основные приемы рефрейминга

Рассматривая соответствующие приемы, мы будем указывать, какие мишени воздействия задействуются в каждом конкретном случае.

Для «затравки» поделюсь следующим открытием: *все анекдоты построены на рефрейминге*. Вызывающая смех финальная фраза как раз и означает неожиданный *иной взгляд на ситуацию*.

Поскольку приемов рефрейминга много, то чтобы разнообразить впечатления от чтения, рекомендую читателю упражнения-загадку: к какому приему рефрейминга относятся следующие забавные ситуации.

В качестве таковой возьмите любой свежий анекдот.

– Кем работаешь?

– Супервайзером логистического терминала.

– То есть грузчиком?

– Ну да...

– Дай почитать что-нибудь «плакательное».

– Возьми «Теоретические основы электротехники».

Книга не про любовь, но рыдать заставила не одну студентку...

– Курс доллара превысил...

– Как вы достали с этой ерундой! Про козла с тигром свежие новости есть?

– Соседка сверху так орала на своего ребенка, что я тоже убрал в комнате и оделся потеплее.

– Милый, холодно, я совсем замерзла...

– Включи обогреватель.

– Милый, это тонкий намек...

– Понял, не дурак, сейчас сам включу.

– Настоящих мужчин придумали настоящие женщины, чтобы воспитывать своих сыновей и терроризировать своих мужей.

Уроки сделаны: родители охрипшие, ребенок оглохший.

## Переопределение

Переопределением называется замена одного из элементов сообщения или утверждения новым словом или словосочетанием, означающим примерно то же самое, но влекущим за собой *иные последствия*. Примером переопределения является замена негативного утверждения позитивной

формулировкой аналогичного содержания.

# 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.