

Михаил Пелехатый

Евгений Спирица

ЯРОСТНОЕ НАП

НЕЗАМЕТНЫЕ ТЕХНИКИ
РАЗРУШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ



Бизнес-психология

Евгений Спирица

**Яростное НЛП. Незаметные
техники разрушения личности**

«Питер»

2022

УДК 159.98
ББК 88.492

Спирица Е.

Яростное НЛП. Незаметные техники разрушения личности /
Е. Спирица — «Питер», 2022 — (Бизнес-психология)

ISBN 978-5-4461-2311-7

Мы все находимся под ударом каждый день. Вокруг нас люди, большинство из которых применяют к нам неэтичные меры воздействия, разрушающие нас изнутри. Оказалось, что сделать из нас истеричек и психов, не контролирующих свои действия и чувства, — легче легкого. И тут нет исключений. Чаще всего это происходит незаметно, с милой улыбкой, со стремлением «причинить добро», с ненавязчивым утверждением своего мнения... Не успеете оглянуться, как ваша жизнь и не ваша вовсе — теперь вы исполняете чужую волю. И ничего не решаете. Яростное НЛП — это непробиваемая броня, оберегающая вас от любой психологической атаки агрессора. С его помощью вы распознаете на самом начальном этапе любое вмешательство в вашу психику, найдете способы защиты от незаметных деструктивных воздействий и научитесь виртуозно влиять на агрессоров. Издание адресовано всем, кто хочет лично нести ответственность за свою жизнь, кто не согласен быть ведомым, а хочет вести за собой; кто хочет избавиться от чужого влияния и стать успешным; кто желает менять реальность и готов принимать решения. Книга будет полезна тем, у кого есть цель и уверенность в ее достижении; тем, кто ценит свое время и желает получить результат. В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.98
ББК 88.492

ISBN 978-5-4461-2311-7

© Спирица Е., 2022

© Питер, 2022

Содержание

Введение в яростное НЛП	7
Часть I	9
Глава 1	9
Глава 2	11
Глава 3	14
Часть II	17
Глава 4	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Михаил Пелехатый, Евгении Спирица

Яростное НЛП. Незаметные техники разрушения



© ООО Издательство «Питер», 2022

© Серия «Бизнес-психология», 2022

© Михаил Пелехатый, Евгений Спирица, 2022

Введение в яростное НЛП

Наше знакомство с яростным НЛП предлагаем начать с описания его отличий от боевого НЛП – именно это позволит понять всю их философию.

Как возникло боевое НЛП? В свое время мы обратили внимание на то, что при создании нейролингвистического программирования его авторы Ричард Вендлер и Джон Гриндер исследовали работу психотерапевтов, паттерны успешности их стратегий взаимодействия с клиентами и совершенно не обращали внимания на самих клиентов. А ведь в этой связке клиент имеет ничуть не меньшее значение, чем сам терапевт. Вся терапия построена вокруг различного рода «точек слома» человека! И мы начали исследовать: что такое должно случиться с человеком, чтобы он попал на прием к коучу, психологу? Иногда нам удавалось раскрутить нить рассуждения до психотерапии, но не более того.

А еще мы обратили внимание вот на какую особенность. Для того чтобы работали паттерны деструктивной коммуникации, рядом с нами должен быть кто-то: родные, близкие, знакомые, сотрудники и т. д. И мы пришли к ужасающему выводу о том, что время их воздействия на нас ничтожно мало. Работающий человек из 24 часов в сутках примерно 8 часов находится на работе; еще столько же уходит на сон плюс пара часов на дорогу, личные дела... Короче говоря, родным и близким остается ничтожно малое количество времени, чтоб испортить нам жизнь. Конечно, со временем вырабатываются уникальные по своей эффективности техники разрушения. Но время контакта увеличить трудно. А ведь сколько всего можно поломать в психике других, если бы в распоряжении были хотя бы 12–15 часов! И тут к нам пришла конгениальная, по нашему мнению, идея. Ведь человек всегда сам с собой наедине, и он может себя разрушать все 24 часа! Если бессознательному закинуть правильную программу, то, наверное, во сне разрушение будет происходить даже эффективнее.

Так родилась базовая идея яростного НЛП: запускать программы саморазрушения, на первом этапе которых инициатор присутствует, но потом отходит в сторону, и человек начинает самостоятельную «работу». А кто может лучше знать себя и свои болевые точки, кто может больнее ударить по самому себе? Сам человек. Так у нас и возникло некоторое количество идей о том, как можно довести людей до психиатрического расстройства.

Мы стали наблюдать за теми, кто ходит к врачам-психиатрам. Стали общаться с самими психиатрами. И выяснилось, что все эти мислевирусы, которые пропускает через себя человек, действительно приводят к некоторой форме психиатрического расстройства.

Мы, авторы книги, по образованию и роду деятельности психиатрами не являемся, именно поэтому создавали свой курс и все его упражнения в сотрудничестве со специалистами в этой области. Когда нас упрекают в том, что мы не психиатры, мы отвечаем: у нас разные фокусы внимания. Мы можем видеть паттерны, закономерности, убеждения во всех сферах человеческой жизни. У врачей же другой вид внимания – профессиональный. И это оправданно. Чем больше нюансов способен замечать специалист, тем точнее он соберет анамнез и тем правильнее будет лечение. И именно это взаимодействие: нас как людей, видящих общее, и профессионалов-врачей, видящих детали, – позволило создать яростное НЛП. Мы своим техническим разумом видим паттерны, а потом обсуждаем их со специалистами и получаем подтверждение или опровержение. Например, специалисты говорят: «Да-да, мы это постоянно встречаем, постоянно с ним сталкиваемся». Или: «Нет. Вы верно обратили на это внимание, такое присутствует, но в качестве побочных эффектов».

Мы создавали эту книгу в сотрудничестве с тремя практикующими врачами-психиатрами. Это прекрасные профессионалы, умнейшие люди, но в их работе никогда не была актуальной идея моделирования. Перед ними стоит задача: пришел пациент, нужно четко распознать его симптомы, затем их купировать, а потом его лечить.

И над той задачей, которую мы поставили, такие специалисты не задумываются. Так же как и мы не задумываемся – и вряд ли будем это делать – о том, как купировать приступы. Потому что нам не хватит профессиональных знаний. А самое интересное, новое, рождается в симбиотических связях на стыке разных наук, когда одним оказывается интересен системный подход, системное описание, а другим – то, что можно системно описать. Мы не утверждаем, что в медицинской науке нет системности, не хотим сказать, что врачи поступают хаотично. Они просто не обращают внимания на другие взаимосвязи. Да, у них очень системный подход в плане лечения, а у нас очень системный подход в плане выявления паттернов, которые и приводят к необходимости уже врачебного вмешательства. И это отличное дополнение друг друга.

Хотим обратить внимание на то, что разрушения, которые мы описываем в книге, происходят каждый день. Мы будем говорить не только о том, что видим в коридорах психиатрической клиники. Нет, нас интересует каждодневный опыт, с которым сталкивается каждый человек. Наша книга о том, как люди попадают в различного рода финансовые пирамиды, секты, в зависимость от разных биодобавок и т. п.

Как результат прочтения книги у наших уважаемых читателей в первую очередь появится критическое мышление. Вы поймете, что не всю информацию из телевизора, от соседей, близких, родителей нужно воспринимать как истину в последней инстанции. Основное достоинство этой модели – встраивание навыка распознавания. Мы это делали и в боевом НЛП, когда учились защищаться от деструктивной коммуникации. А здесь замысел немного шире, потому что, оказывается, сведение людей с ума – это вселенский глобальный замысел, который реализуется средствами массовой информации и интернетом.

Буквально перед написанием этой книги мы изучали психиатрическую статистику. Люди, страдающие сильными депрессиями, связаны с фрустрирующим опытом. «Я смотрю на блогера и понимаю, что не могу достичь его уровня. Он такой классный, у него тачки, шмотки, а у меня этого нет».

Мы листаем ленты соцсетей, и у нас наступает разочарование: я в Ново-Урюпинске или где-то еще, а не в Дубае. Когда мы будем говорить о мислевирусах, идея сравнения будет как раз одной из ключевых.

Как люди сводят себя с ума? Что с ними происходит? Правда ли, что ночью мы продолжаем разрушать себя дневными деструктивными мыслями?

Мы рассмотрим не только это. Мы будем говорить и о внутренних конфликтах как основе психосоматических заболеваний.

Господа, будьте бдительны. Мы открываем избранные страницы книги безумства.

Часть I

Что такое яростное НЛП и в чем его отличие от всех других моделей НЛП

Глава 1

Чем боевое НЛП отличается от яростного

В книге «Боевое НЛП» мы изучали шизофреногенную коммуникацию, идею встраивания тревожности, беспомощности, механизмы возникновения аллергии, психосоматических заболеваний. Усвоив эти знания, возможно, вы задались вопросом: «А что же дальше?» И вот перед вами книга «Яростное НЛП». В чем же их различия? Чем-то они похожи, но в то же время будут радикально разниться.

Давайте вспомним, что лежит в основе боевого НЛП. Встраивание выученной беспомощности как базового разрушительного состояния и на ее основании разрушение цели. Эту технику называют «хорошо разрушенным результатом». Мы разобрались в том, как с нами это делают близкие; как поступают мама с папой, бабушки с дедушками, чтобы их ребенок или внук жил по их правилам; что нужно предпринять, чтобы в один прекрасный момент после общения с мужем или женой у них возникла аллергическая реакция; как возникают психосоматические заболевания. Поэтому, говоря о боевом НЛП, мы подразумеваем способ отправить человека либо к клиническому психологу, либо к психотерапевту. Обычный же психолог работает с психологически здоровыми людьми, у которых просто есть какие-то трудности или, например, кризис среднего возраста. А если человек попал под воздействие боевого НЛП, то он оказывается в ситуации, когда ему нужна психотерапевтическая помощь, как правило, специалистов по гештальт-терапии, гуманитарной психологии. В таких случаях человек приходит к врачу-психотерапевту и говорит: «У меня фобия (аллергия)». И врач-психотерапевт применяет способы быстрого избавления от фобии (быстрого лечения аллергии).

Боевое НЛП – это общение с психотерапевтом, яростное НЛП – это уже обращение к психиатрии. Мы не станем рассматривать в книге «большую» психиатрию, врожденную шизофрению. Мы будем изучать приобретенные состояния. Если мы говорим про ипохондрию глубокой депрессии, в которой с каждым днем находится все больше людей, то это вопросы «малой» психиатрии. Равно как и проблемы, связанные с телом: анорексия, булимия и другие психосоматические заболевания – это тоже вопросы «малой» психиатрии.

Возможно, в вашем окружении есть люди, которых настолько заботят отношения с собственным телом или так волнует чужое мнение, что врач-психотерапевт уже не берется за работу с ними. Наш коллега Сергей Балаганин, консультировавший нас врач-психиатр, говорит, что к психиатрам обращаются все больше людей, потому что им все чаще встраиваются различного рода мыслевirusы.

Наверняка у вас когда-нибудь было так: вы общаетесь с человеком, все замечательно, но вдруг с ним начинает происходить что-то не очень понятное. Он меняется, его жизнь начинает идти по другому пути, старая личность разрушается, а с формированием новой возникают проблемы.

Давайте посмотрим на феномен финансовой пирамиды Finiko. Она возникла недавно, но уже рухнула. Сейчас ее основатели находятся в бегах, кто-то уже задержан. Им удалось собрать с людей почти 8 миллиардов рублей. Представляете, что сейчас с этими людьми? Они находятся в сложнейшей ситуации и просят основателей вернуть им деньги. А ведь в свое

время кто-то из близких людей пришел к ним и сказал: «Смотри, я вложил деньги в такую пирамиду и уже получил первую прибыль». Но между Finiko или MMM нет разницы, таких пирамид сотни.

Смотрите, что произошло. К человеку пришел кто-то близкий, он его послушал и отнес пирамиде свои последние сбережения, а порой не только сбережения – люди брали кредиты, одалживали у близких и вкладывали в пирамиды миллионы рублей, долларов. Была одна личность – и стала другой. Что же произошло с этими людьми? Почему они изменили поведение?

Если вы знаете, что с вами происходит, как вас разрушают, то против вас это уже работать не будет. И основная идея яростного НЛП заключается в следующем: мы должны понять, какие техники, технологии применяются против нас для того, чтобы стереть нас как личность, создать в нашем сознании другую структуру, иначе говоря – субличность, которой можно управлять. Поэтому одна из первых частей этой книги будет посвящена структуре личности человека и механизму возникновения конфликтов. Имейте в виду: все техники, инструменты, модели, которые мы будем изучать, – это то, с чем вы встречаетесь каждый день, что происходит с вами постоянно. Но если у вас нет фокуса внимания на эту модель, если вы не понимаете, что с вами делают, то во многом оказываетесь беззащитны.

Количество обращений к психиатрам становится все больше, и это связано с потоком льющейся на нас информации: с экранов телевизора, от различных политиков, предпринимателей, нашего начальства и т. д. И если вы не умеете фильтровать эту информацию, то ваша психика оказывается не защищенной от нее. Мы с вами будем этому учиться.

В 1944 году на экраны вышел американский фильм Gaslight («Газовый свет»). Рекомендуем его посмотреть. Идея заключается в том, что герой с помощью различных манипулятивных инструментов сводит свою жену с ума. Сейчас термин «газлайтинг» становится все более популярным.

На консультации к клиническому психологу приходят люди, которые находятся в шаге от сумасшествия. Или, как мы говорим в такой ситуации, «на шаг ближе к безумию». Эта формулировка очень точно характеризует то, что происходит с нами благодаря развитию интернет-технологий. Если вы не сможете защищать себя, не будете знать азы психологической самозащиты, то вы сами или кто-то из ваших близких может оказаться под таким ударом. Именно поэтому мы рекомендуем вам прочесть нашу книгу, чтобы защитить себя и своих близких от воздействий таких пирамид, как Finiko или MMM, от сектантских движений типа сайентологии и любых других, потому что людей, которые попадают к ним в лапы, становится все больше.

Вначале мы немного поработаем со структурой личности человека, потом внимательно рассмотрим техники и технологии встраивания и защиты, которые не затрагивали в книге «Боевое НЛП», и научимся применять их.

Глава 2

Внутриличностный конфликт

Как же встраивать человеку мыслевirusы? Мы уже понимаем, как устроена наша личность и что с ней делать, а как мы себе встраиваем самосбывающиеся пророчества – рассмотрим сегодня.

Кто мы по жизни? Этот вопрос в криминальном мире является одним из ключевых. Люди постоянно проверяют друг друга на прочность, подчиняясь идее иерархии, доминирования. Мы все так или иначе к чему-то стремимся. И главный вопрос, который нас беспокоит: «Кто я?» Кто я по жизни, в школе, какую роль играю в отношениях? Но более важной с точки зрения боевого НЛП является не собственно ваша я-концепция, а то, от чего мы бежим. Возникает вопрос: «А кто не я?» Человек ставит цель и идет к ней, то есть главный вопрос – от чего он бежит?

«Я хочу быть успешным человеком». Правильно ли мы понимаем – ты не хочешь быть неуспешным человеком? Но ты же не говоришь об этом. Мы услышали фразу «кто я?», и человек будет рассказывать о том, к чему он стремится. Но нас больше интересует его теневая сторона. Как только вы услышите в речи человека, что он что-то о себе заявляет, вас должна волновать именно вторая часть его заявления.

Первая, явная составляющая человека – это структура его личности, которую он и заявляет на словах. И это первый комплекс, который всегда присутствует в нем, потому что у него есть архетип тени. Он демонстрирует свою персону вовне, а архетип тени – скрывает, и именно с ним нам нужно работать. Когда человек заявляет: «Я успешный человек», значит, можно вспомнить, когда он был неуспешен. Если говорит: «Я хорошая мать» – значит, иногда бывает плохой. Перфекционная я-концепция – это один из интересных форматов, с которым можно поработать уже на уровне психотерапии. Потому что человек стремится к совершенству, и здесь он сам себе может запускать мыслевirusы и разрушать себя самостоятельно.

У меня на практике был пример, на психотерапию пришла девушка 24 лет, очень милая, обаятельная. И рассказала о своей проблеме: насмотревшись модных журналов, она решила, что уже старая в свои 24 года. Глянцевые журналы построили ей мысль, что она уже пожилая женщина. То есть если ты в свои 24 года не в модельном бизнесе, то ты неуспешна. Этот мыслевirus привел к тому, что она чувствовала себя совершенно несчастной.

Мы видим, что на уровне личностного восприятия, на уровне я-концепции, у девушки внутриличностный конфликт. Почему он возникает? Потому что добавляется еще одна наша составляющая – наше тело. До этого был конфликт на уровне мозга, а сейчас тело и сознание – второй уровень, который мы можем рассматривать с точки зрения психотерапии и внутриличностного конфликта. Если мы принимаем, что наше тело стареет, тогда все будет в порядке. А если не принимаем, то возникают различного рода отклонения.

Наше тело так устроено, что, в отличие от мозга, стареет. Это неправда, что мозг развивается до 24 лет. На самом деле он развивается гораздо дольше, и нередко в 50 лет нам кажется, что как раз сейчас жизнь и начинается, но наше тело начинает противоречить. Такие болезни, как булимия, анорексия, – это как раз конфликт между сознанием и телом. Страдающие ими люди воспринимают себя не целостно, а частично. Например, «у меня некрасивая рука или какая-то другая часть тела, поэтому мне нужно голодать, чтобы она стала еще более тонкой». Такая особенность восприятия тела – это уже вопросы психиатрии. Около 10 % случаев анорексии заканчиваются плачевно: кто-то доводит себя до тяжелой депрессии, а кто-то до самоубийства. Пока врач-психиатр не назначит лечение, ситуации развиваются иногда достаточно опасно.

Если человек заиклен на своем теле, не удовлетворен им, он будет стараться сделать его лучше. Посмотрите, как сейчас развивается пластическая хирургия. Большинство медийных лиц делают себе пластические операции, чтобы выглядеть молодо. Это говорит о еще одном внутриличностном конфликте человека. Почему женщины так борются за свою молодость, почему развивается косметология, почему столько денег оказывается в руках у косметологов? Потому что люди недовольны своим внешним видом.

Вспомним нашу 24-летнюю героиню. «Я уже не та девчушка. Хотя и молодая, и сексуальная, и привлекательная, девушка с обложки, но уже не то». Здесь можно добавить ссылочку на тело, встроить мислевирус: «Конечно, не то, лишние 200 граммов, складочка на животики», добавить еще аргументации – и дело сделано. Или возьмем классические способы встраивания эректильной дисфункции мужчине: «Сколько тебе? 45? 50? Уже не стоит?» – и все, возникает проблема. У человека от одной такой случайной фразы может включиться эректильная дисфункция, которая в дальнейшем способна привести к импотенции. Именно поэтому так популярна виагра. Один из мисле-вирусов в голове у мужчин такой: он должен быть в состоянии переспать с женщиной в любой момент, всегда должно быть «все готово». У мужчины есть право не хотеть женщину, но у огромного количества мужчин есть убеждение, что он должен быть мачо, в любой момент быть способен 10–15 раз, а если не может, значит, не мужчина. И человек идет на операцию, чтобы доказать миру и в первую очередь самому себе, что он настоящий мужчина, а главное – молодой.

Третий уровень – линия времени. Мы уже познакомились с ней в рамках гуманистического и боевого НЛП. У нас есть прошлое, настоящее и будущее. Преимущество (или недостаток) нашего мира заключается в том, что мы не живем в психологическом настоящем. Психологическое настоящее, по сути, длится 3–4 секунды. Когда мы присутствуем в моменте, видим друг друга – это и есть психологическое настоящее. У нас есть прошлое, и оно «тянется». Как говорит Михаил Михайлович Пелехатый: «Друзья, возьмите меня, пожалуйста, за руку и отведите в это прошлое. Почему никто не может меня отвести в это прошлое?» Он даже обещает большой денежный приз тому, кому удастся осуществить это путешествие. Но пока ни у кого не получается. Однако на самом деле это возможно. Прошлое находится в нашем мозгу. И оно всегда следует за нами, мы тянем его за собой у себя в голове. Получаем личностные травмы, связанные с родителями (вспомните боевое НЛП), супругами, другими близкими людьми. Соответственно, тянем за собой весь негативный опыт прошлого. Кто-то может его отбросить, а кто-то нет. И этот импринт потом превращается в психологический комплекс.

У нас есть еще одно состояние – состояние будущего. В нем есть огромное число разных представлений, которые называются фрустрирующим опытом. Фрустрация – это недостижимое будущее. С появлением соцсетей и блогерства врачи-психиатры начали бить тревогу – они говорят о возросшем количестве серьезных депрессий среди молодых людей. Дело в том, что люди смотрят на блогеров, на ту жизнь, которую они демонстрируют. И впадают в депрессию: а почему у меня так не получается? Но зачастую блогеры демонстрируют фальшивую жизнь. Посмотрите в интернете ролики с их разоблачением. И ладно бы человеку работать и формировать целостную личность, нет, происходит другое: он не смог достичь всех увиденных благ, поэтому впадает в состояние фрустрации. И на каждом уровне личности у него возникают внутриличностные конфликты. По сути, это мислевirusы.

Единственная реальность в такой схеме – это точка «здесь и сейчас». Что делают с нами упомянутые блогеры? Они транслируют: ты неудачник, потому что не блогер; у тебя нет красивых удлиненных конечностей, чтобы быть способным к выполнению репродуктивной функции, спариванию, как в мире животных, – на этом построена вся блогерская тусовка, как женская, так и мужская.

Папа одной 14-летней девочки попросил меня поработать с ней. Я у нее спросил, почему ей кажется, что она не успешная. Она ответила, что не может стать блогером из-за отсутствия

денег. Мысль, завернутая на себя, – это и есть мыслевирус. Для того чтобы стать успешным блогером, нужно иметь деньги, и, когда у меня будут деньги, я смогу стать успешным блогером, для этого мне нужен антураж, машины и все остальное. Это очень страшно. Такие люди на самом деле находятся в депрессивном состоянии. И переубедить эту девочку, донести до нее то, что можно завести страницу в соцсетях и посвятить ее какой-то профессии, было невозможно.

У любого из нас, если мы не удовлетворены жизнью, есть внутриличностный конфликт. Чтобы этот конфликт был более сильным, качественным, в раппорте следует нежно, мягко пройти по всем этим триггерам и перемешать их: где-то затронуть прошлое, вспомнить, что не получилось; посмотреть на настоящее, вспомнить, что нет машины, квартиры. Если человек постоянно находится в состоянии дуальности, то построить внутриличностный конфликт, заставить разрушаться несложно. Яростное НЛП как раз про то, как не попасть в психиатрическую лечебницу. А ведь огромное количество людей туда стремятся. Посмотрите на число депрессий, рост случаев булимии и анорексии. Чтобы стать неуспешным, нужно включить Fashion TV, где ходят эти «вешалки» от 18 до 24 лет, сосредоточиться на этом и сказать: «Вот моя мечта». Я люблю в этом плане смотреть на доминиканских женщин: 100 кг весом, рядом бегают маленькие худенькие мужья, дети, она несет себя как богиня, царица: «100 кг? Ну и что, чувствую себя прекрасно». И у нее нет проблем с этим миром, она находится здесь, в реальности. У нее все хорошо во всех сферах жизни.

Нужно услышать, как человек кодирует свой опыт. Когда он говорит что-то, то формирует свою я-концепцию. По одежде тоже можно понять, что человек скрывает, например, лишний вес. «Ты оделась так, чтобы выглядеть стройной? Нет, не получится, все равно лишние килограммы придется сбросить». Если потихоньку продвигаться по этой структуре личности и на каждом ее уровне создавать внутриличностный конфликт и усиливать его, то человек распадется, уйдет в депрессию.

Домашнее задание: найдите несколько программ с Владимиром Познером и проанализируйте речь его собеседников, исходя из того, что они говорили. Если человек говорит: «Я – депутат Госдумы», на самом деле он хочет сказать совсем другое. Он желает быть при власти, значит, боится, что если будет не при ней, то не сможет защитить свои капиталы. Почему он именно так одет? Что говорит про свое тело? Подумайте, какие вопросы можно задать человеку, чтобы построить ему состояние депрессии. Это будут вопросы о структуре его личности, о его теле, прошлом, будущем. Ни в коем случае не концентрируйтесь на настоящем. Наоборот, из настоящего человека нужно уводить.

Мы бы не хотели, чтобы вы практиковали это разрушительное упражнение на своих близких. Выполните, пожалуйста, медитацию, наблюдая за каким-либо героем Познера, подумайте, как бы вы, исходя из этого алгоритма, смогли бы его разрушить, как можно было бы построить ему депрессивное состояние. Если вы будете работать с этой техникой даже мысленно, медитативно, то убедитесь, насколько она страшная и разрушительная. Поэтому очень важно также научиться тому, как выходить из этих встроенных состояний, а также тому, как не попадаться на это.

Глава 3

Принцип постепенности в яростном НЛП

Для того чтобы действия по разрушению были шедевром, все, как мы уже упоминали, нужно делать мягко. Если в боевом НЛП мы говорили о том, что у нас есть возможность проводить жесткие интервенции, например интерпретировать поведение человека (хотя здесь тоже все лучше делать в раппорте, в подстройке), то в рассматриваемой сейчас концепции очень важным является мягкое разрушение.

Мы утверждаем, что принцип постепенности не просто важен, а один из ключевых. Если вы хотите разрушить личность, то нельзя это делать сразу. Не получится, дорогие друзья! Если вы хотите разрушить личность, то нужен набор инструментов, принципов, которые доведут человека до психиатрической клиники. И их использование – не одноразовая акция! Мы уже говорили о структуре личности, о том, какие в ней возникают конфликтные составляющие, почему люди приходят к психотерапевтам, – потому что у них депрессия, какие-либо заболевания, алкоголизм, различного рода зависимости. И существуют разные техники разрушения личности таких людей. Но вы должны понимать главное: лучше всего это делать максимально постепенно.

Психология маркетинга всегда строится на сравнении. Человек всегда что-то с чем-то сравнивает, это очень нам свойственно. Классический пример: что предприняла для выхода на рынок компания 7ир? Она вышла на него с фразой: «Мы не “кола”, мы – 7ир». Покупатель думает: «Я “кока-колу” уже пробовал, попробую-ка теперь 7ир». Или еще одна интересная маркетинговая идея сравнения – выход на рынок в РФ такого бренда, как «Квас “Никола”». Они использовали такой слоган: «Квас не “кола”, пей “Николу”». Компания Соса-Cola подала на них в суд. Она заявила, что в этой рекламе используется слово «кола», которое связано с понятием «кока-кола». И бренд «Квас “Никола”» в результате был забыт.

Оба рассмотренных примера связаны с принципом сравнения. При сравнении всегда отражается определенного рода контраст. Когда мы говорим о способах разрушить личность, мы должны понимать главное: человек сравнивает себя с самим собой. Представим, что есть некая линия времени и на ней существует десять базовых событий, десять базовых отрезков. Будем считать, что человек находится в 10-й точке. Значит, он отдает себе отчет, что ранее он находился в 9-й точке и произошла некая трансформация. И он сравнивает себя в 10-й точке с собой в 9-й точке. И при этом практически забывает, каким он был в точке 0.

Вспомните, что происходит, когда вы устраиваетесь на новую работу. В тот момент вы готовы работать за идею, понятие денежной мотивации практически отсутствует. Но проходит 2–3 месяца, и вы забываете о своем изначальном состоянии. Оказавшись в другой точке, вы говорите: «Что-то мне мало платят». Вы забыли себя в том состоянии, когда первый раз пришли на работу, и говорите уже из нового состояния.

Еще один очень важный пример. Как-то раз мы консультировали депутатов городского собрания. Депутат приходит во двор жилого дома (в точку 0) и спрашивает у жильцов, в чем они нуждаются. Ему отвечают: «Мы хотим детскую площадку во дворе». Он находит спонсоров, люди убирают мусор и т. п., проблема решается. Но жильцы-избиратели через некоторое время об этом забывают. И депутат обратился к нам с проблемой: «Не могу понять, мы столько сделали и тут, и там, а в итоге люди недовольны, все так же говорят, что мы ворует деньги. Нас, депутатов, все время упрекают». Мы отвечаем: «Давайте создадим следующую ситуацию: возьмем в качестве точки 0 фотографию неубранного двора, помойки, а рядом как конечную точку поместим фото новой детской площадки». В итоге избиратели сравнивали то, что было раньше, с тем, что стало, и говорили: «О да, он был прав, раньше у нас здесь было плохо».

Итак, если вы хотите разрушить человека, то нужно все манипуляции проводить медленно, заставляя его, чтобы он сравнивал себя с собой в разных точках. Принцип разрушения всегда связан с постепенностью, это четкий понятный психологический феномен. Человека всегда можно довести за руку до того состояния, где он согласится с тем, что не прав, виноват, неправильно себя ведет.

По этому поводу приведу еще один эксперимент – «нога в дверях». Проводили его Д. Фридман и С. Фрейзер. Эксперимент был связан с маркетингом, но все так же доказывает, что если вы хотите встроить кому-то мыслевirus, то должны делать это постепенно.

Элитный американский пригород, все, как в голливудских фильмах: домики, лужайки, белый штатетник. К хозяевам приходят из комитета по безопасности дорожного движения и просят установить на лужайке перед домом щит размером 2 метра на 1 метр с надписью: «Будьте осторожны за рулем». По сути, предлагают изуродовать, причем абсолютно бесплатно, их собственную территорию. Согласились только 17 % домовладельцев, что, честно говоря, логично. Тогда Фридман и Фрейзер провели эксперимент с контрольной группой – домовладельцами другой части этого пригорода, – чуть-чуть изменив стратегию. За три недели до основного предложения они обратились к жителям с просьбой разместить на окнах очень маленький знак с надписью: «Будьте безопасным водителем». Согласились практически все, просьба никому не показалась обременительной. Но спустя две недели к домовладельцам пришел другой человек с вопросом об установке огромного рекламного щита. Теперь с его просьбой согласились 76 % хозяев. Согласившись на первую небольшую просьбу, люди ощутили свою сопричастность, вовлеченность в тему безопасного вождения, поэтому потом им было намного проще выполнить более существенную просьбу.

Данная стратегия, «нога в дверях», популярна в маркетинге. Ее эффективность подтверждена большим числом экспериментов. Мы делаем новым клиентам небольшую продажу, а дальше продаем им все то, что нам необходимо.

В маркетинге существует также выражение «открыть кошелек пользователя». Первая продажа – минимальная, это трипваер. Она нужна для того, чтобы открыть кошелек. Цыганка просит копеечку. Но это не потому, что у нее нет копеечки. Здесь тоже работает принцип постепенности: дав копеечку, ты показываешь, что готов сотрудничать. Человек будет соглашаться с вашими убеждениями, вы постепенно будете вести его по линии от точки к точке, но помните: он станет сравнивать себя в разных точках. Это происходит и при встрече с цыганкой. Человек отдает одну монетку, другую, но потом бежит в полицию со словами: «Ой, а меня обокрали». Поэтому при встраивании мыслевirusа, при разрушении человеческой я-концепции нельзя забывать о принципе постепенности.

Этот принцип используется не только в маркетинге, продажах или цыганском гипнозе. Возьмем сайентологию. Туда человека вовлекают так же постепенно. Сначала пройди тест, потом посиди с Е-метром (обычным вольтметром, но он используется для того, чтобы показать, что у тебя что-то не так). Дальше с тобой начинают работать. Или финансовая пирамида. Как туда вовлекают? Точно так же: сначала ты вложил первую десяточку, потом вторую, третью, а потом ты вложил туда все.

Домашнее задание: попробуйте использовать этот принцип в общении со своими близкими. Например, сначала попросите человека о чем-то серьезном: дать вам что-то или сделать что-то для вас. А потом зайдите с другой стороны: сначала попросите об одной небольшой вещи, потом о второй, третьей и наконец заставьте его сделать то, что нужно вам. Например, попросите у близкого человека какую-то дорогую вещь – допустим, машину. Подойдите к ней, сначала потрогайте, скажите: «Какая классная машина, можно посидеть?», потом – «можно завести?», «можно проехаться?» и т. д. Поставьте цель и попробуйте с помощью принципа постепенности добиться ее. И вы увидите, как работает эта модель, – она классная, неодно-

кратно доказанная и многократно проверенная. А может, что-то похожее уже происходило в вашей жизни?

Часть II

Структура личности и ее использование в яростном НЛП

Глава 4

Создание множественных личностей

Поговорим о структуре личности. Как создать личность, которой можно управлять? Одна из техник – классическая пирамида логических уровней. Как ею пользоваться, чтобы человеку стало плохо?

Уровень окружения отвечает на вопросы «кто?», «что?». Представим, что пирамиду логических уровней можно применять не в благих целях. Нас окружают люди – какие? Тех, кого мы хотим разрушить, тоже окружают такие же люди. Посмотрите на свое окружение. Вы такой же, как ваши отец и мать.

Следующий уровень – **уровень поведения**,

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.