

**Элена Гамаюн**  
**ПРАКТИК**



МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ  
КВАНТОВОЙ ПСИХОЛОГИИ  
И ДУХОВНОЙ ПРАКТИКИ  
Николая и Элены  
Гамаюн-Чадаевых

**ГЕНЕРАТИВНЫЙ  
КОУЧИНГ  
И СОВРЕМЕННЫЕ  
НЛП ТЕХНОЛОГИИ**

ДЛЯ УСПЕХА  
И ПРОЦВЕТАНИЯ  
ВАШЕЙ ЖИЗНИ



**Элена Гамаюн**  
**Генеративный коучинг**  
**и современные**  
**НЛП технологии**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68765757](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68765757)*

*ISBN 9785005944153*

**Аннотация**

Здравствуйтесь, дорогие друзья! Наконец-то решила провести вас по грани нейролингвистического программирования и магии. Почему по грани? Потому что темы, которые вы изучите, рассматривают формирование поведения, действий, и, как следствие, всей вашей жизни, как в реальном измерении, так и в космическом. Вы, конечно, многое слышали о нейролингвистическом программировании, и далеко не вся информация носила положительный характер.

# Содержание

Введение	7
Часть 1. Основы НЛП	10
Глава 1. Центрирование – основа основ	10
Тело	12
Глава 2	18
Глава 3. Пресуппозиции	22
Часть 2. Техники речевого воздействия	31
Глава 1. Раппорт	32
Глава 2. Калибровка	35
Глава 3. Подстройка	43
Конец ознакомительного фрагмента.	67

# **Генеративный коучинг и современные НЛП технологии**

**Элена Гамаюн**

© Элена Гамаюн, 2022

ISBN 978-5-0059-4415-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Элена Гамаюн**  
**ПРАКТИК**



МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ  
КВАНТОВОЙ ПСИХОЛОГИИ  
И ДУХОВНОЙ ПРАКТИКИ  
Николая и Элены Гамаюн-Чадаевых

**ГЕНЕРАТИВНЫЙ  
КОУЧИНГ  
И СОВРЕМЕННЫЕ  
НЛП ТЕХНОЛОГИИ**

ДЛЯ УСПЕХА  
И ПРОЦВЕТАНИЯ  
ВАШЕЙ ЖИЗНИ



# СОДЕРЖАНИЕ

# Введение

Здравствуйтесь, дорогие друзья! Наконец-то решила провести вас по грани нейролингвистического программирования и магии. Почему по грани? Потому что темы, которые вы изучите, рассматривают формирование поведения, действий, и, как следствие, всей вашей жизни, как в реальном измерении, так и в космическом.

Вы, конечно, многое слышали о нейролингвистическом программировании, и далеко не вся информация носила положительный характер. Да, как и все существующие на нашей планете методики, техники НЛП применяются в различных эпостах. Но мы с вами рассмотрим основные правила и методы, направленные на развитие, получение благ для себя и своих близких.

Наблюдали ли вы, как уверенно и независимо общаются медийные личности, артисты, политики, мультимиллионеры? Редко кому из них от рождения достался дар переубеждения и фантастическая харизма. Как правило, эти качества нарабатываются путем применения техник генеративного коучинга. Центрированность, уверенный и спокойный взгляд, размеренность движений, привлекающие внимание жесты – это все отработанные техники метасообщений, которые человек во время своего разговора посылает в мир, происходит так называемое усиление информации.

Применяя в своей жизни техники НЛП и генеративного коучинга вы:

- Научитесь чувствовать и понимать человека, с которым общаетесь.
- Сможете выстраивать конструктивный диалог даже с «проблемными» людьми.
- Освоите техники решения конфликта без конфликта.
- Узнаете секреты успешных отношений во всех сферах жизни.
- Сможете входить в генеративное состояние, а также вводить в него клиента, чтобы проживать жизнь так, как вы достойны, и иметь для этого ресурсы.
- Сможете легко «подключаться» к генеративному полю для наполнения творческой энергией, и входа в ресурсное состояние.
- Освоите техники генеративного коучинга, дающие возможность услышать зов своего сердца и обрести понимание своего жизненного пути.

Знаете ли вы, что используя техники генеративного коучинга можно распознать и не допустить негативное влияние других людей на вас, вашу мотивацию, формирование ваших жизненных ситуаций?

Чтобы открыть завесу такого научно-обоснованного подхода к созданию в вашей жизни нового коммуникативно-



го уровня получения своих целей и желаний, решения каких-либо возникающих проблем, приглашаю вас в мир создания сознания путем трансформации старых убеждений в позитивные намерения и действия!

Не смотря на то, что эти учения имеют научную подоплеку, во время написания своих книг, я всегда работаю на канале Творца, и заряжаю их позитивными энергиями, чтобы вы, дорогие мои, читатели, извлекли как можно больше пользы!

# **Часть 1. Основы НЛП**

## **Глава 1. Центрирование – основа основ**

НЛП и генеративный коучинг – это достаточно сложная тема для обывательского восприятия. Но чем глубже вы будете в нее проникать, тем интенсивнее начнут происходить перемены в вашей жизни. Поэтому мы начнем с базовых моментов НЛП и генеративного коучинга, и пойдем от простого к сложному.

Сразу хочу сказать, что основа центровки – это ваша связь с собой, в процессе которой вы соединяете воедино в себе свое понимание, свои ощущения, свои чувства и открываетесь в квантовое поле. Что такое поле? Квантовое поле – это пространство, которое вас окружает. Его называют Бог, Абсолют, пространство квантовых возможностей, квантовое поле. А в коучинге это называется генеративное поле, то есть поле, в котором много разных ресурсов. И генеративный коучинг научит вас, как соединяться с собой.

Центрирование является одним из важнейших элементов генеративного коучинга, который много чему вас учит, начиная с основ – как соединяться с собой и подключаться к по-

лю ресурсов, полю энергии. Во время практики вы будете соединяться с собой, обращаться к пространству, где есть наполненность глубоким человеческим счастьем. А оно там есть, проверено. Оно такое яркое, светящееся, и вы будете работать с этим пространством. Центрирование хорошо делать под музыку, которая подбирается в зависимости от вида центрирования.

Цели центровки:

- Стабильность, внимание.
- Спокойная бдительность.
- Переживание без суждений.
- Связь со своей жизненной силой.
- Открытость полю и Абсолюту, Богу.
- Набор энергии и ресурсного состояния.
- Ощущение самодостаточности.
- Защита от негативных воздействий.

Это все дает нам центровка. Основная идея центровки заключается в том, что одновременно с тем, что вы связаны с собой, вы связаны с полем. Если вы взаимодействуете с оппонентом, то вы должны чувствовать, что с одной стороны вы связаны с собой (центрированы, слышите себя, чувствуете себя, осознаете себя), и вы слышите своего оппонента (чувствуете, слышите, осознаете его), и вы не теряете свой центр, что бы ни произошло. Какие бы агрессивные

воздействия не происходили со стороны пространства, в виде любых нападений, агрессий, споров, выяснения отношений, подколов, вы сохраняете центрированность. Как только вы теряете центр, ваша энергия уходит. Если же вы спокойны и уравновешены, ваше поле заблокировано от негатива, и забрать вашу энергию невозможно.

Центровка и работа с полевыми структурами – это источник вашего процветания и богатства.

## Тело

Ваше тело в момент центровки не должно быть вялым, оно должно быть собранным. Вы можете проходить практики в положении сидя или стоя, в зависимости от цели и от вашего желания. В основном во время практики вы находитесь в стандартной позиции – ноги стоят на полу, спина прямая, плечи развернуты, грудь как бы раскрывается, при этом вы не должны чувствовать себя напряженными. Желательно, чтобы вы уселись комфортно, удобно, но удерживали спину прямой.

Когда вы кладете руки на сердце и низ живота, нет никаких правил: хотите – кладите правую, хотите – левую. Как вы думаете, почему в практике вы кладете руки на сердце и на низ живота? Почему не на горло, почему не на голову, почему именно туда? С позиции психологии и с позиции коучинга у нас с вами есть 3 разума: ум головы, ум сердца

и внизу ум живота. Здесь вы работаете не со Свадхистана-чакрой, а умом тела, соматическим разумом. Вы, наверное, слышали термин «психосоматика», соматический разум (со-ма – тело). Соматический разум – он очень умный, он много про вас знает, он управляет вашей жизнью, вашим здоровьем. Он может определять какой человек вам подходит, а какой – нет. И вообще, люди, которые чувствуют телом – это очень умные люди.

Ваша задача также научиться работать не только с эмоциями через мозг, но также работать через тело, подключать свое тело. Всемирно известный профессор, Стивен Гиллиген всегда говорит так: «Если ваше желание или ваша цель не отзывается в вашем сердце и не отзывается в вашем теле – значит что-то не то, или желание не ваше, или вы себе что-то не то придумали.

Именно поэтому руки вы кладете на сердце и на низ живота. Вы ведете линию центровки, сердцем вы соединяетесь с умом вашего тела, чтобы не было как в известной басне, где лебедь, рак и щука: «Хочу одно, чувствую другое, а делаю третье», чтобы все ваше существо собралось в единую линию осуществления дальнейших каких-то действий. Положив руку на сердце, вы соединяетесь с вашим эмоциональным центром, а когда кладете руку на живот, соединяетесь с вашим телесным разумом. И есть отличные техники, например, техники соединения с телом для того, чтобы быть стройными, для того чтобы подобрать себе диету. Существу-

ет очень-очень много секретов, как через разум тела управлять своей жизнью и делать для себя только хорошее в плане укрепления и оздоровления своего тела.

Предлагаю вам открыться полевому разуму, открыться потоку Вселенной, открыться состоянию гармонии и состоянию ученика, человека готового познавать себя и познавать этот мир.

## **Практика «Открытие вертикального канала»**

Закройте глаза. И как всегда, на низ живота положите руку. Сделайте три глубоких вдоха-выдоха, снимая всё напряжение, полученное за день, не очень хорошее настроение отпускаем. Настройтесь на состояние умиротворения. «Я соединяюсь с Вселенной, с Богом, с высшими силами». Сделайте глубокий вдох и выдох в ноги, почувствуйте, что вы заземляетесь, укореняетесь, соединяетесь с энергией земли, наполняетесь состоянием спокойной силы, уверенности. Чувствуете, как энергия земли заполняет ваши стопы, поднимается по вашим коленям, наполняет область копчика, течёт вверх по вашему телу, проходя сквозь ваше тело, и выходя вверх во Вселенную.

Сделайте вдох и с выдохом увидите, как нисходит канал свыше, открывается вертикальный канал. Канал чистой полевой энергии Творца, энергия абсолюта льется сверху. Сде-

лайте глубокий вдох и выдох в своё сердце. Почувствуете вторую руку, которая лежит у вас на животе, и поприветствуйте сейчас своё тело: «Я приветствую моё прекрасное тело, я приветствую разум моего тела. Я посылаю своему телу любовь и благодарность. Я посылаю своему телу любовь и благодарность. Я делаю вдох и выдох в область сердца. Я приветствую свою душу, я слышу себя, я чувствую себя, я люблю себя. Я также приветствую мой разум, мой когнитивный разум, мою осознанность, моё сознание и подсознание, мое творческое бессознательное». Медленно, плавно начните разводить руки в стороны, и мысленно скажите: «Я приветствую мир. Я открываюсь полю безграничных возможностей. Я открываюсь чистой любви, свету, божественным творческим энергиям. Я открываюсь своему высшему я, и всем моим хранителям и помощникам, и я говорю им: „Добро пожаловать. Добро пожаловать в мою жизнь. Добро пожаловать в мою судьбу. Я принимаю вашу божественную помощь, ваши советы, вашу поддержку и вашу защиту“. Я также приглашаю своих учителей, которые ведут меня зримо и незримо по жизни, принять участие в моём развитии, в моей судьбе. Я говорю своим учителям: „Добро пожаловать, я приветствую вас, моя душа приветствует вас“». И почувствуйте, как ваши руки заполняются дарами, заполняются энергией, заполняются какими-то удивительными чистыми вибрациями, и вы собираете все эти энергии, и очень спокойно привносите это своё сердце.

Сложите руки в области сердца, благодарите Вселенную, и всех кто вам помогает: «Благодарю, благодарю, благодарю». Скажите: «Я приветствую в себе ту часть, которая называется „Я – ученик“. Я приветствую в себе эту прекрасную часть себя, которая стремится развиваться, которая познает новые знания, и хочет помогать себе и другим жить осознанной, красивой, творческой жизнью. Я приветствую себя. Я посылаю слова благодарности самой себе: „Благодарю, благодарю, благодарю“».

Сделайте глубокий вдох, плавный выдох. Заметьте, как изменилось ваше внутреннее состояние. Заметьте, как ярко сияет ваша энергия, как вокруг вас чистое светлое поле бесконечных квантовых возможностей. И с этим приятным ощущением и осознанием сделайте глубокий вдох, плавный выдох. Откройте свои прекрасные глаза.

Как вы себя чувствуете? Поменялось настроение? Хорошо.

Когда вы завершаете какую-либо работу, проделайте центровку генеративного коучинга, восстанавливающую гармонию. Делайте эту практику время от времени, когда вам нужно обрести духовное спокойствие, равновесие и центрированность. Когда вы находитесь в центре, вы себя хорошо чувствуете и вами невозможно манипулировать.



## Центровка «Равновесие»

Закройте глаза. Соедините ладони в молитвенном жесте. Сделайте спокойный глубокий вдох, плавный выдох, мысленно себе скажите: «Успокойся, расслабься». Вдох – выдох. Начните замечать, как вы дышите.

Еще один вдох-выдох. Перенесите внимание в область сердечного центра. Вдох-выдох. Увидьте в области сердечного центра весы. И вместе со спокойным дыханием приведите эти весы в равновесие. Увидьте и представьте, как в области сердечного центра весы приходят в равновесие. Спокойные эмоции. Центровка. Полная гармония внутри себя.

Сделайте глубокий вдох-выдох, положите руки на сердце, скажите: «Я посылаю себе любовь, благословение и поддержку. Я люблю себя. Я люблю себя. Я люблю себя». Сделайте глубокий вдох-выдох. И откройте глаза.

Как вы себя чувствуете? Техника приведения себя в равновесие и духовное спокойствие помогает расшатавшиеся внутри вас весы привести в равновесие, баланс.

# Глава 2

## Что же такое НЛП?

НЛП – это нейролингвистическое программирование. Нейро – это создание нейронных связей, которые вы используете в языках жестов, звуков, образов и привнесение их в жизнь. Конечно же, в одной книге изучить все НЛП не реально. Эта очень большая работа, основанная на исследованиях, научных обоснованиях. Вы же изучаете все то, что может пригодиться в жизни.

Это наши нейронные связи в мозгу, которые можно заменить и закрепить новые позитивные цепочки. Если вы работаете по технике НЛП, по технике коучинга, вы меняете свои привычные нейронные связи, те ниточки, за которые вы себя дергаете, меняете их на другие. Например, у женщины сложилась такая нейронная связь: ее обидели, она обижается. Это цепочка нейронов, которая дает определенную реакцию, ее задача с помощью техники НЛП или коучинга поменять эту цепочку на другую, т.е. адекватно реагировать на происходящее. В этом нам помогают духовные практики, медитации, различные техники самопрограммирования, выстраивающие правильные мысли, правильные убеждения, и определенные нейронные связи, которые закрепляются. На них начинает приходить та реальность, которая со-

ответствует тем убеждениям и нейронным цепочкам, которые вы транслируете.

Роберт Дилтс и Стивен Гиллиген являются основателями НЛП во всем мире. Отсюда идет всем известная пирамида Дилтса, генеративный транс и тренинг «Путешествие героя» Стивена Гиллигена. В чем была основная идея создания НЛП? Умные люди задумались: почему одни люди успешные, а другие нет. Почему, к примеру, Уолт Дисней создал огромную империю, а кто-то не смог. Стали задаваться вопросом: что же такое они делают, что не делают другие люди? Команда психологов стала моделировать успешных людей, начали их изучать: как они мыслят, о чем думают, какая у них система принятия решений, как они себя настраивают.

Рассмотрим один из самых важных моментов – это речевое воздействие. Если вам важно произвести приятное первое впечатление, то техника НЛП позволяет первую встречу провести на максимально профессиональном позитивном уровне, будь то встреча с клиентом, с любимым человеком, с партнером. Вы будете видеть и понимать, как другие люди тоже это делают. Кто-то делает это интуитивно, по наитию, так как это от природы очень контактные люди. А кто-то обучается, осваивает все приемы и так же успешно их применяет. В НЛП есть такой принцип: куда приходишь, такую шапку и надо надевать. Здесь работает принцип раппорта, взаи-

мопонимания.

В НЛП есть много переговорных техник, в которых важна калибровка и подстройка. Они открывают путь для ведения человека в нужное вам направление. Когда вы общаетесь с каким-то человеком, так или иначе у вас есть какая-то цель. Как минимум – это цель приятно провести время, получить удовольствие от общения; как максимум – это извлечение выгоды, если это касается работы, финансов. Использование техник поможет не только понравиться человеку, но и установить раппорт, распознать самого человека, его убеждения, на что он настроен.

Часто проблема бывает в том, что неправильно созданное первое впечатление очень сильно портит вам все дело. В жизни мы встречаем разных людей. Даже если взять планетарные типы людей: есть человек-Марс, Сатурн, Юпитер, Венера и другие. А вы, допустим, не знаете об этом. И относясь к планетарному типу с противоположными взглядами, с кардинально другим поведением, не обладая знаниями по НЛП, вы не сможете наладить контакт с таким человеком. Потому что не считали его, не определили, как с ним разговаривать, как настроиться на его волну и его настроить на себя. НЛП дает такие вещи, который каждый человек должен знать. Начиная от того, что вы сможете договориться с любым человеком абсолютно по любому вопросу и, заканчивая тем, что, не ругаясь с человеком, вы сможете правильно привести ему свою аргументацию и привлечь человека на свою

сторону.

## Глава 3. Пресуппозиции

Одной из основных базовых тем в генеративном коучинге выступают пресуппозиции НЛП. Что такое пресуппозиция? Пресуппозиции – это базовые, основные убеждения НЛП для улучшения своей жизни. Пресуппозиции НЛП вы должны знать, потому что это важно и для вас (в техниках самопрограммирования на успех, на удачу, на приобретение ресурсов), и для коммуникации, и для любви, и для бизнеса, и для работы с клиентами.

Первая концепция Зеланда, связанная с трансерфингом реальности, звучит так: «Мы сами создаем свою реальность и являемся авторами своего мира». Мы не можем бороться с реальностью, но мы можем выбрать другой сценарий. Во что мы верим, то мы и получаем.

Рассмотрим восемь основных пресуппозиций нейролингвистического программирования.

### **Карта – не территория**

Что такое карта в данном контексте? Раньше вместо современных навигаторов использовались карты местности. И бывало, на карте есть овраг, а на местности его нет. Так и в НЛП, есть карта, а есть территория.

Карта – это картина мира человека, как человек мыслит, какие у него убеждения, программы, воспитание. Например, есть мужчины, которые хорошо к женщинам относятся, а есть мужчины, которые считают, что она не женщина, а баба. И вот у кого-то в картине мира женщина – баба, у кого-то она фея. Понимаете? Это разные картины мира. И когда вы начинаете общаться с человеком, хорошо бы вам примерно начать понимать его карту, его картинку мира. Для этого вы будете делать технику «Калибровка», наблюдать за человеком, внимательно слушать, что и как он говорит.

Что означает «карта – не территория»? Есть территория, которая может резко отличаться от того, что вы себе придумали. Я люблю приводить примеры на отношениях, потому что это всех касается и всем понятно. Например, женщина в своей картине мира придумала себе, что к ней прискачет принц. Она ждет, пока он прискачет. Но в реальности (а территория – это реальность, такая она есть на самом деле), как говорится, конь есть, а где принц? В ее картине мира нарисовано, что он прискачет, она выходит в мир, а его нет. Поэтому карта – не территория. Ваша картинка не всегда реальность. Отсюда берутся всевозможные иллюзии и заблуждения. Многие просветленные люди говорят: «Надо выйти из иллюзий!». Желательно не обольщаться, а проверять реальность. Нужно привести свою карту к реальной территории, чтобы они совпали. Тогда вы четко понимаете, как у вас в жизни все происходит.

## **Нет поражений, есть только обратная связь и опыт**

Пресуппозиция в данном случае объясняет правильное мышление относительно так называемого негативного опыта. Если вы потерпели какое-то поражение, некое разочарование по любому вопросу в карьере, любви или еще где-либо, понимайте это как обратную связь на свои действия. Разберитесь, что вы сделали так, как надо; а что вы, может быть, сделали не так; и подумайте, как надо поступить в следующий раз. Это схема правильного мышления. Следующий раз обязательно наступит, пока вы не поймете и не отработаете эту ситуацию. Иногда обратной связью от пространства выступает то, что вы понимаете, что вам чему-то нужно научиться, вынести опыт из прошедшей ситуации, и не позволять в дальнейшем случиться подобной истории. Обратная связь фиксируется в определенном психопатогенном коде, который начинает притягивать негативные ситуации такого же плана. Потому что подобное притягивает подобное. Именно поэтому негативный опыт надо всегда прорабатывать, обнулять.

Нет поражений, есть только обратная связь и опыт. Эта пресуппозиция имеет большое значение. Внушите себе, пожалуйста, эту мысль и зафиксируйте это убеждение в своей голове. Такое убеждение должно быть у любого нормального и адекватного человека, а тем более у специалиста по духов-



ной практике, по матрице, по коучингу и по НЛП.

**Если то, что вы делаете, не работает – сделайте по-другому**

В этой пресуппозиции нагляднее всего будет пример с домашним животным. Вы ставите перед котом миску с едой, он начинает есть, и вы убираете миску и гоните его. Что делает кот? Обходит с другой стороны, лезет и лезет к миске. Он не обижается, не уходит с видом «значит, не судьба». У кота есть цель, он видит еду, действует на инстинкте, и он ее ест. Поэтому, если то, что вы делаете – не работает, сделайте по-другому. Узнайте, как это сделать. Найдите способ, если у вас есть такая цель, в своем контексте. И все равно пробуйте достигать своей цели, которую вы наметили. Но, друзья, здесь есть важный момент. Цель нужно проверять в разных вариантах: ваша ли это цель, туда ли вы идете, надо ли вам это. Здесь стоит вопрос экологичности вашей цели, насколько это является тем, что вам нужно.

**Если хотя бы один человек умеет делать что-то эффективно, ты можешь этому научиться.**

Это пресуппозиция про моделирование успеха. Ее тоже зафиксируйте себе, если вы хотите быть успешными. Она относится к элементам самопрограммирования. Как я уже

говорила, изначально НЛП было придумано для того, чтобы моделировать успешных людей, и научить других людей быть такими же успешными.

## **Изменения могут быть моментальными**

Что значит, изменения могут быть моментальными? Это значит, что ваша реальность во многом зависит от ваших убеждений. Квантовая энергия из генеративного поля проходит через фильтры вашего сознания, и создается ваша реальность. Вы имеете все то, что вы сами сотворили через фильтры сознания и нейромускульный замок, которым вы отгораживаете себя от поля безграничных возможностей. Когда возникает нейромускульный замок? Тогда, когда вы входите в состояние «крэш». Это состояние замирания, избегания, напряжения, сжатия в теле.

Обратите внимание, каждый раз, когда вам что-то не нравится или вы чего-то боитесь, ваше тело сжимается. Это происходит автоматически, и тело входит в нейромускульный зажим. Например, когда человек хочет найти решение какой-то проблемы, он садится в позу мыслителя и начинает напряженно думать. Но, такой мозговой запор, к сожалению, не приносит никаких позитивных результатов. Потому что в этот момент происходит нейромускульный зажим, ваше поле схлопывается и закрываются все возможные ресурсы, какие вы могли бы получить из поля. В таком случае, необ-

ходимо войти в спокойное, гармоничное состояние, центрироваться, расслабиться и получить информацию, ту, которая вам необходима.

Почему изменения могут быть моментальными? Как только на глубоком уровне вы стираете, убираете какое-то негативное убеждение, фильтр, и встраиваете новое убеждение, в вашей жизни все начинает меняться к лучшему моментально. Например, у вас было какое-то убеждение, подтвержденное опытом, что в семье нет счастья. И вы живете с этим убеждением, к вам притягиваются люди, которые подтверждают это убеждение, потому что вы его в себе носите. Уберите его самостоятельно, делая практики «Я достойна» и любые другие на эту тему, или с помощью специалиста. Запитывайте в себя новые убеждения. И тогда, как только у вас поменялось убеждение, к вам придут моментальные изменения.

Из личного опыта, я вам могу посоветовать, как произвести у себя моментальные изменения. Если у вас есть ситуация, которая долго не решается, что-то вас беспокоит продолжительное время (месяц, год, два года). Откатите назад и посмотрите, какие ваши мысли и фильтры сознания привели вас в эту ситуацию. Запишите все ваши мысли по этому поводу, проанализируйте их. Поймите, как вы создали эту ситуацию, так вы можете ее постепенно и рассоздать. Для этого есть практики, медитации. Откажитесь от ненужных вам убеждений, которые только мешают в достижении жела-

емого. Как только это произойдет, новые позитивные изменения не заставят себя ждать.

## **Вселенная изобильна и дружелюбна**

Это убеждение тоже надо просто принять и запомнить, и начинать мыслить в эту сторону. Так оно и есть. И когда вы думаете подобным образом, это хорошо и правильно.

## **Каждый обладает всеми необходимыми ресурсами**

Я бы вам посоветовала это глубоко осмыслить, потому что если вы это осмыслите, то у вас точно будут моментальные изменения в вашей жизни. Что такое ресурсы? Это знания, умения, приобретенные навыки, финансы, полевые ресурсы (ресурсы из квантового поля). Извлечь эти ресурсы тоже надо уметь. Все очень богатые, гениальные, успешные люди умеют извлекать ресурсы из поля. По сути, вся тема генеративного коучинга основана на том, как войти в правильное состояние ума и сознания для того, чтобы подключаться к полю и извлекать оттуда ресурсы в виде знаний, умений, энергий, каналов.

Каждый человек обладает всеми необходимыми ресурсами для достижения любой поставленной цели. Просто в это надо поверить и понять, где взять эти ресурсы. Иногда человек теряет доступ к этим ресурсам. Например, женщина

не верит в свою красоту и привлекательность, она теряет доступ к этой энергии, и она себя, соответственно чувствует и живет. Когда женщина получает доступ к убеждению, что она красива и привлекательна, у нее все получается.

Если вы не знаете, какие ресурсы вам нужны для какого-то дела, во-первых, надо узнать какие; во-вторых, узнать, как их активировать. Если человек находится в ступоре, в тупике, не знает, куда ему идти, что ему делать, постоянно натывается на препятствия, есть такая тема «работа с препятствиями». Можно устранить эти препятствия благодаря технике, и найти те ресурсы, которые человека будут вдохновлять на движение вперед. Вы не можете навязать эти ресурсы себе или другому человеку, ваша задача найти их.

**Системой управляет тот, кто проявляет наибольшую гибкость**

Здесь надо разобраться, что такое система. В духовной практике это называется эгрегоры. Любой эгрегор – это система, любая система – это эгрегор. Это некое информационное скопление, в котором есть своя цель, свой способ мышления. Существуют различные эгрегоры – семейные, личные, коллективные, корпоративные, эгрегор государства, своя система. Матрица в целом – это тоже система, эгрегор денег – это своя система, в которой есть определенные законы и правила.

Если вы гибко проявляетесь и находите такие пути взаимодействия с системой, вы получаете позитивный результат. А те, кто понимают на корневом уровне, как работает система, становятся властителями, правителями, лидерами, президентами, главами каких-то крупных компаний. Это люди, которые научились работать с определенной системой. Как минимум вы понимаете, что с системой конфликтовать не надо. Один из моих мастеров очень просто говорил: «Не иди против системы! Будь хитрее, и все у тебя получится». Применить НЛП – это иногда способ обойти гибко какие-то варианты, при котором не надо пробивать систему головой. В нее нужно как-то пытаться внедриться, обойти, подстроиться, сонастроиться и войти в правильное отношение с системой.

## **Часть 2. Техники речевого воздействия**

Все мы, хотим этого или нет, влияем друг на друга. Вопрос в том, как мы друг на друга влияем? Кто-то на вас хочет плохо влиять, кто-то хочет манипулировать, кто-то хочет сделать из вас виноватого, кто-то хочет от вас что-то поиметь. Конечно, техники НЛП очень сильные, и вопрос только в том, как вы будете их использовать. Будете ли вы этой техникой отрицательно влиять на другого человека, или вы будете человека вдохновлять, поддерживать и направлять его в правильное русло. Это все зависит от вас.

# Глава 1. Раппорт

Раппорт – это процесс построения отношений взаимного доверия и понимания между двумя или более людьми.

Всем знакомо такое понятие, как похожесть. Наверняка, у вас есть какие-то люди, которых вы знаете достаточно давно – сестры, братья, родители, подруги. Например, две подруги, которые общаются много лет. Они хорошо знают друг друга, и по выражению лица друг у друга могут определить настроение, понять, что происходит. Такой раппорт складывается обычно примерно через 2—3 года тесного общения. Может понадобиться даже 5 лет на полное доверие и понимание друг друга.

Техника НЛП дает возможность выстроить раппорт в течение 10 минут.

Разработан порядок достижения раппорта:

$P = K - П - В$ , где

К – калибровка,

П – подстройка,

В – ведение.

Для того, чтобы построить с человеком раппорт сначала нужно сделать калибровку; затем делаются техники подстройки; и потом идет ведение, которое означает, что вы добиваетесь поставленной цели. Как минимум – понравиться человеку, как максимум – решить вопрос с руководством



или договориться о чем-то с человеком.

Как только вы берете для себя какую-то подстройку, она встраивается в ваше подсознание, и после 3—5 повторений ваше тело автоматически будет делать подстройку. Если вы работаете с людьми, то вы должны подстроиться, сонастроиться, посмотреть на человека, почувствовать его мысли почти на уровне ясновидения. Это вы делаете для того, чтобы помочь человеку в каком-то его вопросе.

Возможно, вы хотите создать семью. Вы пришли на первое свидание, и вы должны провести свидание так, чтобы у вас установился с партнером полный раппорт, полное доверие друг к другу для того, чтобы потом выяснить, что он или она из себя представляет. Вы человека пока не знаете, и человек тоже вас не знает, и не понимает, что от вас ожидать, что будет происходить в дальнейшем.

Если вы планируете работать с аудиторией, в НЛП и речевой коммуникации есть только два варианта: либо свой, либо чужой. Вы должны стать своим человеком, либо чужим. И второго шанса у вас на это не будет, поверьте. Поэтому вы должны научиться стать своим человеком, а значит создать раппорт.

Когда вы знакомитесь с семьей своего избранника или избранницы. Вы приходите к людям, вы должны стать своим человеком для них. Или вы приходите в новый коллектив — вы должны там стать своей. В любых ситуациях, где вам нужно договариваться, особенно если это новые люди, которых

вы не знаете, и которые не знают вас, вы должны войти в зону доверия. Это и есть раппорт.

## Глава 2. Калибровка

Итак, чтобы установить раппорт с человеком: первое – нужно выучить технику калибровки. Очень много проблем, особенно у женщин возникает тогда, когда вы не применяете калибровку, а пытаетесь сразу что-то получить. Вам чего-то захотелось, а вы не откалибровали человека, вы не сделали технику подстройки, и вы начинаете на это давить. У женщин часто возникает вопрос: «Почему я прошу что-то мужа сделать, а он не делает?» или «Почему я хочу шубу, а он мне ее не дарит?». То есть она хочет какую-то цель получить, но она не может ее получить, потому что она неправильно себя ведет.

Или человек не в то время, не в том месте пытается сделать то, что сейчас делать не надо.

Итак, первое, что вы должны будете сделать, это технику калибровки. Калибровка – это тонкое отслеживание мишки, эмоций, движений и реакций на ваши слова и действия, всего того, что с человеком происходит в данный момент вашей беседы. Для чего это делается? Чтобы понимать, то вы говорите, что надо или не то; где надо остановиться; или может быть поменять тему разговора, или тон поменять, или положение тела поменять. То есть вы должны быть очень внимательными. Женщинам это дается немного слож-

нее, а мужчинам легче, потому что мужчины более логичные, а женщины живут сердцем, эмоциями. И если женщину накрывают эти эмоции, она вообще перестает что-либо видеть, ее несет, и пока она не выскажется – не успокоится. Такое поведение неправильное с любой точки зрения.

Технике калибровки очень хорошо обучены адвокаты, менеджеры, профессиональные топ-менеджеры; люди, которые вынуждены видеть другого человека, чтобы заработать. Если они этого не видят, страдает их доход. Техника также полезна всем, кто хочет иметь счастливые отношения в личной жизни.

Держание определенных поз, мимики особенно распространено у профессионалов, политиков, крупных бизнесменов. Такие люди специально обучаются тому, чтобы не показывать свои эмоции. Потому что эмоции – это информация, которую не всегда полезно давать вашим конкурентам, соперникам.

## **Техника калибровки «Да, нет, безразлично»**

Попробуйте это упражнение сделать с кем-нибудь очно или онлайн. Смотрите на выражение лица собеседника, и потом дайте обратную связь в виде характеристики того, как менялось лицо человека, положение тела, все, что вы отметите. Это профессиональная обратная связь, к которой вы должны привыкнуть. Вы не говорите: «Ой, у нее настроение

хорошее». Такая обратная связь не подходит, это не профессиональная работа. Вы должны начать замечать все-все изменения в лице собеседника. А когда вы контактируете с человеком вживую, вы еще будете видеть плечи, руки, наклон тела, и вы на это должны обратить внимание.

Первая часть практики.

Вы задаете вопросы, а человек вам коротко дает ответ на этот вопрос. Вы смотрите на человека, как он лицом выражает позитивные эмоции.

1 Вопрос: «Скажи, что тебе больше всего нравится в жизни делать, или вспомни какое-то свое счастливое событие, и о нем расскажи. Только реально вспомни, почувствуй его. Расскажи что-нибудь очень приятное для тебя».

Дайте обратную связь, что вы увидели по лицу. Как человек выражает свои позитивные эмоции, если бы вы не слышали, что он (а) говорит, а просто бы смотрели на лицо.

2 Вопрос: «Расскажи коротко, что тебе действительно искренне не нравится. Например, „Меня на дороге недавно подрезали“ или „Я стояла и меня облили лужей“, или „Я не люблю, когда люди делают вот так, это просто возмутительно!“. Вспомни, что-то такое, что тебе, мягко скажем, не доставило удовольствие. Вспомни эту ситуацию».

Затем проследите, отличается ли первое выражение лица от второго, голос, речь? Всегда, когда вы видите у человека сжатие в теле – для вас это сигнал – человек зашел в нега-

тив. В коучинге это состояние называется «состояние крэш». Не надо дальше давить человека, потому что ничего хорошего из этого не выйдет, надо человека сразу поднимать на позитив. Это полезно замечать, когда вы общаетесь с человеком – вы что-то не то говорите, не в то время, не в том месте, и надо срочно поменять тему разговора. И если человек в таком состоянии находится, вы ничего не сможете с ним сделать, не попросить чего-либо, не наладить контакт. Вы четко должны это отслеживать.

3 вопрос: «Расскажи, пожалуйста, на что тебе абсолютно все равно? Например, как космические корабли бороздят просторы вселенной, или какая погода сейчас в Германии, или что – то еще. Вспомни что-то такое, что тебе вообще не интересно».

Снова проследите, как человек себя ведет, выражение его лица, глаз. Вообще, в практике, если вы замечаете, что собеседник ерзает на месте, смотрит как бы сквозь вас, смотрит как бы за спину вам, или в телефон, или оглядывается по сторонам, это означает, что человеку уже настолько неинтересно, что он теряет концентрацию внимания, ему становится скучно. Точно также при продаже или при какой-то коммуникации, когда вы замечаете подобные паттерны (схемы) поведения у человека, значит, вы абсолютно все не так делаете, как надо; этот процесс надо прекращать и делать по-другому. Как делать по-другому, вы этому научитесь.

Проанализируйте, отличаются ли эти три состояния? Ес-

ли да, то чем они отличаются.

Вторая часть практики.

Вы накидываете всякие предложения, вообще абсурдные, разнообразные, а ваш собеседник ничего не говорит. Но про себя он думает: «Мне это интересно» или «Вообще неинтересно», или «Все по барабану, безразлично». Пусть он почувствует ситуацию внутри себя. А вы смотрите на его лицо, как он реагирует, и пытайтесь понять, ему это надо, или ему это не надо? Представьте, что вы хотите узнать человека. Начинайте общаться, пробуйте.

Так вы учитесь калибровке.

Примеры предложений:

1) «Как ты относишься к тому, чтобы поехать в поле и собирать полевые цветы?». В это время вы себе на листе пишете, что и как вам кажется, он (а) думает, а собеседник запоминает, что он думает в тот момент.

2) «Как тебе такое, если ты идешь по улице, к тебе пьяный пристаёт и говорит: „Давайте познакомимся!“», и на полном серьезе пытается к тебе подойти. Представь, вечер, он за тобой идет, тебе это все не надо, или надо». Специально давайте такие абсурдные ситуации, чтобы более красочно была видна реакция.

3) «Любимый человек приходит, обнимает, целует, дарит подарок».

Затем собеседник рассказывает, что ему было для души

из того, что ему предложили, чтобы вы проверили себя.

Как в реальности вы будете использовать эту технику, как вы будете калибровать человека?

– Проверьте собеседника на позитивные эмоции. Сделайте

ему комплимент. Комплименты бывают двух видов: прямой и косвенный.

Прямой комплимент – это обращение лично к человеку.

Косвенный комплимент – это вы хвалите человека относительно чего-то или кого-то, что ему дорого или чем он хотел произвести впечатление на вас. Например, хорошее место, куда он вас пригласил, или у него приятные друзья, или вам понравились блюда, которые приготовил кто-то из его близких, или комфорт в его кабинете, или у него стоят красивые цветы, или у него замечательная машина.

Незнакомым и малознакомым людям нужно сначала делать косвенные комплименты. Потому что прямой комплимент не каждый воспримет от постороннего человека.

– На неприятные эмоции специально калибровать человека

не надо, чтобы не создать у него негативный якорь. Надо просто наблюдать за ним. Если собеседник чем-то не доволен или раздражен, вы сразу увидите его реакцию.

Вы можете предложить человеку чай, уточняя какой он предпочитает. Вначале предложите, например, черный чай,



потом зеленый, затем чай с молоком, и смотрите реакцию человека на все предложения. Одна реакция будет нести информацию положительного ответа, другая – отрицательного, третья реакция будет выражать безразличие, то есть для собеседника не имеет это значение.

Такую калибровку вы должны отрабатывать на близких, на знакомых, на друзьях в реальной жизни или по видеосвязи.

Вы должны понять такой момент, когда вы контактируете с человеком, не важно, романтическая или деловая это встреча, наблюдайте за оппонентом, за выражением его лица. Если человек как бы отодвигается, откидывается на спинку кресла, то ему абсолютно не интересно вас слушать. А если человек приближается к вам, уточняет какие-то моменты в разговоре, заинтересованно смотрит, значит это ваша тема, вы идете верным путем.

Вы просто пробуйте с человеком о чем-то разговаривать, и сознательно начинайте замечать, движение глаз, губ, ушей, рук, направление головы. Так вы наработаете навык. Потому что, если вы не откалибруете человека, вы не сможете подстроиться. Это базовая техника.

Поставьте себе такую программу: «Я всегда обращаю внимание во время разговора на выражение лица собеседника, его голос, и положение тела». Помимо того, что вы замечаете, еще обращайтесь внимание на свое тело, как оно реагирует

на присутствие данного человека.

*Одна из моих клиенток рассказывала, что когда она встретила своего первого мужа, ее резко затошнило. Но потом она себя убедила, что, наверное, он хороший. Но ничем хорошим это не закончилось. Ее тело сразу ей сказала о том, что «беги куда подальше». А тогда она долго не могла понять, почему ее затошнило, вроде ничего такого не ела.*

Наше тело очень сильно реагирует на новых людей. Оно может резко отшатнуться от человека, по нему может пробежать какая-то дрожь, вы можете себя чувствовать не в своей тарелке. Желательно разобраться, почему так происходит. Либо вы сами стрессируете и боитесь чего-то, либо рядом с вами энергетический вампир, который пытается забрать вашу энергию, а тело реагирует подобным образом. Если ваше тело в процессе разговора расслабленно, спокойно, то тут все понятно, вам хорошо, и все идет в том русле, как вам хочется.

## Глава 3. Подстройка

Основная техника раппорта после калибровки, это умение подстроиться под человека. Наше подсознание устроено так, что нам нравятся люди похожие на нас. Нам нравятся люди, которые говорят с нами в одном ритме, с которыми мы как бы на одной волне. Когда человек говорит вам, что вы с ним на одной волне, это значит, что вы включили правильный раппорт, вы правильно подстроились. Когда вам говорят, что есть ощущение, что вы знакомы очень давно, это также означает, что вы хорошо сделали раппорт. Понимали вы это или нет, как вы это сделали, но вы это сделали хорошо.

Для чего вам нужна подстройка? Так вы распознаете, что человек свой, а не чужой.

*Я даже не понимала, что это техника подстройки, если честно, когда мне нужно было познакомиться с каким-нибудь молодым человеком (в 15—16 лет). На дискотеке я начала делать такую вещь: в танце начинала за парнем повторять движения, настраиваться с ним по ритму. Он очень активно включался в этот процесс и потом приглашал меня на танец. Меня этому никто не учил, я просто входила в раппорт по телу. Только потом оказалась, что это техника НЛП, которую теперь и вы можете применять.*

Приведу негативный пример, когда человек испортил все, что только мог испортить.

*Одна из моих клиенток, слава Богу, наконец-то вышла замуж. Очень долго я с ней мучилась. Она вся такая возвышенная, у нее дворянская кровь. И она действительно такая утонченная, изысканная. Она пошла в гости, знакомиться с родителями своего избранника.*

*Как вы думаете, какая перед ней стояла задача, когда она пришла знакомиться в семью? Какая должна была быть достигнута цель? Вы всегда должны понимать, какая у вас цель, зачем вы делаете эту технику. Она должна была понравиться свекрови, понравится свекру. Логично, да? И, естественно, мужчине, потому что это его родители.*

*Во-первых, она должна была заранее узнать, что это за люди, расспросить своего будущего мужа; узнать, где они родились, как его воспитывали, что им нравится. Ей следовало побольше узнать об объекте, с которым собиралась делать настройку. Это было бы правильно. Например, если вы планируете идти на свидание, хотя бы минимальную какую-то информацию об этом человеке вы должны знать.*

*А она пришла и не захотела настраиваться на тех людей, которые там были. Она демонстрировала, что она такая вся крутая. Спрашивается, зачем из себя это все наружу вываливать, когда ты приходишь в семью, где простые*

люди.

*Это, естественно, вызвало протест у его родителей. Получился большой скандал. Сейчас 5 лет она не общается с его родителями. Она вышла за него замуж, родила ребенка, и не знает теперь, как ей наладить отношения. Естественно, это и проблемы с мужем, потому что он недоволен, что так получилось.*

*Элементарное незнание техник НЛП привело человека к очень неприятной ситуации. Сейчас она начинает обучаться, потому что если хочет иметь нормальные отношения в семье, то должна учиться подстраиваться и сонастраиваться с теми людьми, с которыми общается. В чем был бы плюс сонастройки в данной ситуации? Если бы у нее были хорошие отношения, то она бы получала оттуда бонусы, «плюшки». Где-то с ребёнком посидели бы, какие-то подарки бы подарили, и вообще могли сложиться душевные хорошие отношения.*

Часто бывает так, что, например, на работе вы не можете найти общий язык с каким-то человеком. Он вас не слышит, сопротивляется, блокирует ваши какие-то поползновения, задачи, которые вы перед ним ставите. В таком случае вы должны начать делать технику подстройки.

**Техника «Подстройка через комплименты»**

Подстройка, как и калибровка, может идти через комплименты. Все, кто хотят иметь нормальные личные отношения, чтобы дома все было хорошо, конечно же, осваивайте подстройку через комплименты. Сложно делать комплимент постороннему человеку.

Так же, как в калибровке, вы делаете прямой комплимент (личный). Прямой комплимент – это сказать человеку о нем самом. Когда вы хорошо знаете человека или когда вы не знаете, но можете себе позволить сказать человеку о нем что-то хорошее. Что значит о нем? Похвалить его вкус, как бы между делом. Например: «У вас такой пиджак интересный, я как раз вчера на неделе моды похожий показывали». Человеку приятно, он думает: «О, я оказывается такой модный – ух ты!».

«У вас красивые глаза», «У вас такая красивая речь. С вами приятно общаться». «Мне о вас рассказывали, мне вас рекомендовали, как человека такого-то».

Комплименты в лоб не надо говорить незнакомым или малознакомым людям. Это комплименты по типу: «О, вы сегодня прекрасно выглядите». Это может растолковаться как: «А что, вчера не очень, только сегодня?». Некоторые люди могут обидеться.

Или вы применяете второй вариант подстройки по комплименту, делая косвенный комплимент. Здесь вы говорите человеку о: его машине, его квартире, его офисе, его маме, его друзьях. Смысл, на что смотрю – о том пою. Напри-

мер: «Ой, у вас такие шторы, это сейчас так модно! Я недавно в передаче видел (а)». Или садитесь в машину и выдаете: «Какая у вас машина классная, прямо соответствует хозяину!». Конечно, такой комплимент говорите, если машина, действительно, классная; если нет, то не надо говорить.

Если вы хотите вызвать эротическое восприятие, делая комплимент, можете добавить сексуальные крючки в эту историю. Конечно, используйте такой инструмент, как голос. Это тоже относится к таким фокусам языка, когда вы ничего не говорите конкретного, а человек получает определенное сообщение.

## **Техника «Подстройка по телу»**

Первая техника подстройки – это подстройка по телу.

Представьте себе ситуацию: вы хотите договориться с каким-то человеком, допустим, с мужем вы хотите договориться, или на свидание вы пришли, или вы обратились к коллеге по работе. Любая ситуация, когда надо договориться. Перед вами стоит стол, вокруг которого стоят четыре стула, и на одном стуле сидит дядя Вася, а остальные три стула свободны. Куда вы сядете, чтобы найти общий язык? Или представьте, что это стол на кухне. И за ним сидит ваш партнер. Куда надо сесть?

Если вам что-то нужно уладить с близким человеком – садитесь рядом. Если нужно дистанцировать человека, сяди-

тесь напротив него. Если все-таки нужно договориться, можно сесть сбоку слева или справа.

Если это свидание, то чтобы человек не подумал, что вы сильно к нему тянетесь, садись рядом, но не сильно близко, все равно соблюдайте какую-то дистанцию. Это вас сближает, когда вы сидите рядом с человеком.

Заметьте, что, если от вас хотят дистанцироваться, вас сажают напротив. Если вы заходите в кабинет к начальнику, где стоит длинный стол или т-образный стол, вы никогда не сядете рядом с этим человеком, потому что он себя отделяет от пришедшего, ему не надо, чтобы вы с ним сидели рядом, для этого соблюдается некая дистанция.

Если к Вам приходят бизнес-партнеры, и вы хотите с ними договориться, придется выйти из-за этого большого стола, если вы не хотите их прижать, принизить, и у вас стоит задача – договориться. Вообще вспомните ситуации, когда решается какой-то вопрос – куда люди идут? В ресторан, в баню. Для чего? Не всегда для того, чтобы выпить, а чтобы создать подстройку, убрать границы, наладить отношения. Когда вы поднимаете рюмку – это тоже раппорт. Вы вместе поднимаете рюмку, вы входите в раппорт, вы делаете одинаковые действия с человеком. Зачастую такие традиции сближают людей в коллективе.

Итак, обратите внимание на подстройку по телу. Чтобы договориться с человеком напротив него садиться нельзя. Почему? Потому что это поза конфликта – на «против», то



есть противники. Оптимальная позиция по НЛП – сесть рядом, если позволяет территория. Найдите повод, чтобы сесть с человеком рядом или наискосок. Чем меньше расстояние между вами, тем легче вам договориться. Если это незнакомый человек, очень близко садиться не надо, чтобы не нарушать личные границы. Если вы садитесь справа от своего руководителя, он подсознательно будет вас ассоциировать со своей правой рукой.

Этого не достаточно для подстройки.

– Помимо того, что вы садитесь с человеком наискосок или

рядом, первое, что вы делаете, это переводите нижнюю часть тела так же, как сидит человек. Делать это сразу не стоит, ваше поведение поймут, и вы не сможете получить желаемого результата. Дальше, верхнюю часть тела незаметно переводите в ту позицию, в которой сидит человек. И немного разворачиваетесь. Делаете все это плавно, медленно, незаметно. Это скрытые техники. Затем располагаете голову с тем же наклоном, что у человека. То есть алгоритм такой: сначала нижняя часть тела, потом верхняя часть тела, потом голова. Есть люди, которые делают это интуитивно, но абсолютно профессионально, то есть они даже не знают, но они это делают.

– Далее обратите внимание на сложную часть подстройки:

согласуйте частоту и ритм дыхания вместе с человеком. Вы должны начать замечать, как он дышит. Вы можете смотреть на грудь, на плечи, как бы сквозь человека, – плечи немножко поднимаются. Ваша задача – тренироваться, первое – заметить, как человек дышит и потом, дышать синхронно вместе с ним. Он что-то рассказывает, вы киваете головой, и вместе дышите. Когда вы человеку что-то рассказываете, на выдохе человека вы вносите какую-то важную мысль, которую вы хотели внести. Это – самое сложное, вот этому вам придется научиться, если вы хотите стать успешным переговорщиком и наладить свою жизнь. Научитесь дышать вместе с человеком!

– Если человек поменял позицию тела, вы не сразу, а тихо, медленно переводите позицию тела. «Это, чтобы лучше тебя слышать, дружок!». И это подстройка по телу.

– Проверьте подстройку, медленно переводя некоторую часть вашего тела в новое положение. Как это выглядит: во время беседы вы совершаете подстройку, видите, что беседа идет как надо, потом вы медленно переводите тело в какую-то позицию, и, если у вас есть правильная подстройка – человек автоматически начинает подстраиваться под вас. Это обратная связь от человека, с которым вы работаете. То есть он меняет положение тела так же, как меняете положение тела вы.

Натренируйте калибровку и подстройку по телу, проверьте, насколько вы внимательны. Это очень важно. Эти техники помогают в некоторых ситуациях даже обезопасить себя в каких-то моментах.

Итак, когда вы сделали подстройку и человек сонастроился с вами по телу, после этого вы можете не спеша пытаться вести человека к той цели, ради которой вы с ним встретились. Например, если это свидание, то цель – сделать свидание успешным. Если это переговоры, цель – сделать переговоры успешными. Если вы хотели о чем-то договориться со своим мужем (женой), то вы получаете позитивную обратную связь.

Другой вариант работы с подстройкой. Подстройка работает в обе стороны, то есть если вы сонастроились с человеком, он с вами тоже сонастроился. И он может вас повести туда, куда вам не надо, имейте это в виду. Например, ваш избранник с вами сонастроился, взял вас за руки и приглашает к себе. И вы поплыли, полностью в раппорте, и поехали в гости. Если это в ваши планы входит и такова была цель, пожалуйста. Можете быть ведомой (ым).

Если же это не входит в ваши планы, вы должны отстроиться, то есть поменять положение тела, встать, выйти, сходиться помыться, сделать что угодно. Вы делаете отстройку по телу, потому что вы понимаете, что не вы ведете, а вас

ведут. И это неправильно.

Так вот, если что-то не нравится – отстраивайтесь от партнера. А если вы ведете – продолжайте, это называется поддерживать подстройку.

Скажите, как вы думаете, если, человек стоит в кругу своих приятелей, и вы идете к нему, чтобы заговорить и наладить контакт, где и как вы должны оказаться? Вот вам лайфхак: подойдите к этому человеку и встаньте не напротив, а немного сбоку. Развернитесь к нему телом, ноги поставьте зеркально его ногам.

Подстройки в позиции «стоя» тоже нужно знать. Подстройка по телу – это самая легкая подстройка. А дальше уже работа идет намного интереснее.

Бывает так, что вы не можете подстроиться по телу. Например, когда вы разговариваете по интернету, вы можете не видеть, как человек сидит, вы видите только его голову. В таком случае сложно сделать подстройку по телу. Есть различные ситуации, в которых вы не можете подстроиться по телу, но вы можете подстроиться по другим критериям.

## **Техника «Подстройка по ритму»**

Когда вы демонстрируете активное слушание, кивайте в такт тому, что говорит собеседник; говорите в том же ритме, в котором говорит собеседник, чтобы он вас услышал.

Не нужно говорить слишком медленно или слишком быстро, а нужно говорить так, как говорит собеседник, в таком же ритме. Как только вы 5—6 раз поделаете подстройки, они у вас встроятся автоматически в ваше тело и вам потом не надо будет про это думать. Как только вы натренируетесь, оно само будет работать, и вы даже не будете понимать, что вы вообще это делаете.

Пока вы подстраииваетесь, вы стараетесь говорить в том ритме, в котором говорит человек. Когда вы поведете, то можете уже войти в свой ритм, но сделайте это только тогда, когда вы понимаете, что человек за вами идет. Иногда нужно немного замедлиться, иногда нужно ускориться, в зависимости от собеседника. Например, когда люди вместе пьют чай или кушают, они ведут непринужденную беседу и они сонастраиваются друг с другом, чтобы вести разговор дальше в ту сторону, которую им нужно его вести.

*Приведу вам пример из своей практики. Помимо того, что я работаю с людьми, часто бываю на телевидении, экспертом на радио. Не только на своем радио, а еще прихожу в гости на другие радиостанции. Как-то у меня случился очень интересный опыт, где я прямо проверочку прошла. Это было неожиданно.*

*Я пришла на радио «Серебряный дождь» и там популярный радио и тв-ведущий. Это была трансляция – аудио и видео эфир. Тема женского пикапа. Ведущий подготовил*

коварные вопросы, на которых он хотел меня подловить. Но поскольку я знаю НЛП, это было абсолютно невозможно. Прикол был в том, что он очень быстро говорил, это был просто какой-то кошмар. Настроен ко мне он был не дружественно изначально, он хотел пропиариться за счет меня, он хотел поприкалываться, он хотел сделать из меня посмешище, он для этого меня и позвал. Но я-то знаю, зачем он меня позвал, и я понимаю, что я могу с этим работать.

Когда мы расселись, он сил напротив, то есть никакой подстройки по телу я сделать не могла. Он начал вести свой разговор очень такой быстрый. И, чтобы войти с ним в резонанс для того, чтобы он вышел из конфликтной части и зашел в дружественную часть, мне пришлось войти в этот ритм быстрой речи. Как только я вошла в этот ритм, мы стали смеяться, шутить, мы нашли общие темы, нам было очень весело. В итоге он меня на свидание пригласил. Потом он признался, что тоже пикапер, и тоже такой классный. Я начала его хвалить и сонастраиваться. Вот эта ритмика, которая у нас была, она помогла выйти из сложной ситуации и поднять рейтинги и мои, и его, и рейтинг передачи.

Но если бы я сидела на своем ритме, то ничего бы не вышло. Поэтому чувство ритма – это важно, научитесь сонастраиваться с людьми по ритму.

## **Техника «Подстройка по интонации»**

Это более сложная задача.

Неважно мужчина это или женщина – интонацию уловить можно всегда. Здесь имеет большое значение аудиальный канал, важно воспринимать на слух тонкости интонации. Человек вам что-то говорит, и вы в этом интонационном ряду, продолжаете с ним разговор. Можно потренироваться делать это с близкими людьми – получается легко, потому что у вас есть раппорт. С незнакомыми людьми это нелегко, но и эта привычка вырабатывается.

Как вы это используете в реальной жизни?

Есть такой секрет, если вы общаетесь с человеком и вам нужно его настроить на позитив, то есть сонастроиться с ним, например, человек вам говорит какое-то убеждение, – вам поможет еще одна подстройка, которая включает фразу: «Да, потому что...».

## **Техника «Подстройка по убеждениям»**

Человек вам говорит фразу, а вы отвечаете: «Да, потому что...» и говорите, почему вы согласны с ним. При этом вы говорите это его интонацией.

Интонация не отменяется, ритм не отменяется и подстройка по телу тоже присутствует. Вы соглашаетесь с чело-

веком на моменте установления раппорта, и добавляете свой аргумент. Не важно, что вы по этому поводу думаете. Конечно, если это не что-то принципиальное, что кардинально противоречит вашему замыслу. Если это не связано с вашей жизнью и здоровьем, согласитесь. Вначале идет подстройка по телу, подстройка по интонации, по ритму, и затем вы добавляете четвертую подстройку по убеждениям: «Да, потому что».

Например, человек говорит убеждение: «Я считаю, что добро победит», вы отвечаете: «Я тоже считаю, что добро победит, потому что добро всегда побеждает!». То есть вы говорите: «Да, потому что...» и приводите свою версию, почему вы согласны, вы не просто согласны, а вы доказываете, почему вы согласны. Такой подход очень хорошо воспринимается мужчинами.

Сейчас вы не используете технику споров, не используете технику отстаивания своего мнения. Потому что будут ситуации, когда вы не согласны и вам не надо соглашаться, но и ругаться вам с партнером не надо. Если вы с человеком по какому-то незначительному поводу можете согласиться, сделайте ему приятно, согласитесь с ним, пусть порадуются, пусть расслабится, войдет в раппорт, а потом уже вы поведете его туда, куда нужно.

Некоторые женщины неправильно себя ведут. Они начинают спорить, что-то доказывать. А зачем? Какой в этом смысл?



В плане отношений, в жизни приведу пример, как это применяется. Одна и та же ситуация была у моей клиентки и у меня лично, но выходы из нее были разные.

*Первый пример: пара, которая встречается друг с другом, мужчина и женщина. Они пошли на встречу с партнером этого мужчины, и она сидела рядом со своим мужчиной, а его бизнес-партнер сидел напротив со своей девушкой. И у парня с бизнес-партнером начался спор. Девушка, которая сидела рядом, она заняла сторону не своего мужчины. Это по меньшей мере глупо. Так нельзя делать никогда. Мало того, стала над ним еще надсмехаться. Знаете, некоторые женщины начинают «подкалывать» своего мужчину при людях. Это полное разрушение раппортов в паре. Как минимум она должна была промолчать, ее мнение там было не так важно, как ее отношения с этим мужчиной.*

Вы должны понимать, что у вас в приоритете. То есть девушка заняла позицию оппонента. Этого делать нельзя, даже если вы считаете, что оппонент прав. Вы думаете: «Хочу ли я отношения с моим мужчиной? Или я хочу быть хорошей для дяди Васи?». И даже если вы считаете, что бизнес-партнер прав, вы находите время дома для своего близкого человека, вы сонастраиваетесь, пристраиваетесь к нему и говорите: «Милый, ты знаешь, я вот тут подумала, а что, если...?» и дальше развиваете какую-нибудь мысль в эту сто-

рону. Во-первых, нет свидетелей того, что вы с ним не согласны – вы это делаете друг с другом. Во-вторых, вы так хитренько подстраиваетесь, сонастраиваетесь, садитесь рядом, наливаете ему чай или кофе, и вы как бы беседуете: «А давай поразмышляем». Вот так можно делать, даже если вы не согласны. Но в момент присутствия других людей этого делать нельзя!

*Второй пример из моей жизни. У меня был поклонник, он занимался строительным бизнесом, и мы тоже сидели на встрече с его бизнес-партнером. Они строили дома и решали, какой дизайн надо делать в квартирах. Этот его партнер говорит: «Нет, надо такую плитку класть», а мой товарищ говорит: «Нет, такую надо». В общем, у них зашел спор.*

*Я в плитке ничего не понимаю, мне абсолютно все равно, я говорю им: «Слушайте, я вчера по телевизору смотрела, там какой-то ремонт у звезды делают. И я как раз такую модную видела, вот как-раз про которую ты, Василий Петрович, говоришь». В итоге они склонились к нашему варианту. Мне было все равно, что они решат, но этот мужчина, который со мной имел отношения, он был мне очень благодарен. Он потом спросил: «А ты вообще откуда про плитку знаешь?» Я говорю: «Я ничего про плитку не знаю, мне просто захотелось тебя поддержать, и я сказала, что видела ее по телевизору».*

Кто будет проверять: смотрела я или нет, видела эту плитку или нет? Никто проверять не будет, но я поддержала своего мужчину. Так и надо делать, это как раз и было «Да, потому что...». Я же смотрела, я не навязываю, но я вот смотрела, у меня есть информация, я видела, я слышала. Вот так укрепляется раппорт с партнером, а при этом интонация, подстройка по телу и все эти фишечки, и прикосновение, если это ваш близкий человек. Возьмите его за руку, придвиньтесь к нему поближе. Не зря же говорят: «Мы на одной стороне». Вы должны быть со своим партнером на одной стороне, он должен это чувствовать.

Если вы работаете в сессии с другим человеком, то вам нужно подстроить коммуникацию таким образом, чтобы между вами, как минимум, не стоял стол. Разделяющие между вами пространство предметы – это вредно, этого не надо делать. Если вы работаете онлайн, тогда вы калибруете лицо, слышите голос, пытаетесь дышать вместе с человеком, который с вами работает, который является вашим оппонентом. Когда человек что-то говорит, вы славливаете его интонацию, и потихонечку пытаетесь человеку объяснить на его языке, его интонацией, чтобы человеку сделать приятно, чтобы он вас услышал и понял, как ему действовать. Это помогает в том, чтобы человек не блокировал вас и вашу помощь, ваше вмешательство.

## Техника «Подстройка по ключевым словам»

Что такое ключевое слово? Это слово, которое собеседник выделяет каким-то акцентом: жестом или голосом. Человек кивает, делает ударение в слове, делает движение руками. Опытные НЛП-еры, которые работают, выступают на аудиторию, используют эту технику специально, чтобы акцентировать на чем-то внимание.

Допустим, человек говорит: «Очень ВАЖНО, чтобы вы сейчас поняли, о чем я говорю» или «Очень ВАЖНО заниматься своим духовным развитием». Здесь выделяется ключевое слово «важно». Вы должны быть внимательны. Когда человек употребляет ключевое слово в обычной речи, он либо делает паузу после ключевого слова, либо делает какой-то жест руками, усиливая энергию, либо интонационно закрепляет это слово. Человек может это делать неосознанно. Простой человек с вами разговаривает и что-то выделяет, вы очень внимательно следите за его речью, за его выражением лица, за тем, как он выражает себя и ловите это ключевое слово. Когда вы поймали это ключевое слово (ключевых слов может быть два), вы берете это ключевое слово и внедряете дальше в свою беседу.

Техника «Подстройка по ключевым словам» работает и в обратную сторону. Если вы хотите донести до слушателя что-то очень важное, например, до своего мужа вы что-то хотите донести, то тогда вы это слово осознанно сами выде-

ляйте: «Моя ЛЮБОВЬ к тебе безгранична», «Ты такой ПРЕКРАСНЫЙ человек, я радуюсь, что я вышла за тебя замуж». Так вы акцентируете внимание, тем самым вы даете человеку определенный посыл, и у него в сознании фиксируется это слово автоматически. Также эта техника используется в ораторском искусстве. Когда вы хотите на что-то обратить внимание, вы на него ОБРАЩАЕТЕ внимание, и фиксируете сознание человека на этом слове или фразе.

### **Техника «Присвоение слову нужного значения»**

Эта техника базируется на теме «Фокусы языка». Одному и тому же слову можно присваивать разные значения, такие, какие вы хотите. Например, антиреклама: «Лада калина – позор России!» или реклама: «Лада калина – мечта каждого россиянина!». Понимаете? Вы берете одно и то же слово, но вы ему присваиваете то значение, которое вы хотите присвоить. И в технике споров, которую вы обязательно выучите, вы будете использовать этот способ присваивания другого значения словам.

### **Техника «Подстройка «Мы»**

Часто эта подстройка используется в техниках мужского пикапа. Мужчине, типа, звонит друг, и он говорит: «Да, МЫ тут с такой красивой девушкой хотим поехать ко мне домой,

попить чаю». Вот эта подстройка «мы» очень хорошо работает. Прорабатывать тут особо нечего, вы просто должны понимать, как работает подстройка «мы».

Если вы хотите укрепить отношения с каким-то человеком и объединиться с ним энергетически, вы говорите: «мы с тобой»; не «я и ты», а «мы с тобой».

## **Техника подстройки «Выбор без выбора»**

Эта техника основана на технике «Мы», при этом вы, предлагая что-то своему собеседнику, даете ему возможность принять ваше решение, при этом он может выбирать из ваших же вариантов способ, время и так далее. Например: «Мы с тобой поедem к моей маме завтра или во вторник?», «Ты купишь эту шубу мне прямо сейчас или на следующей неделе?», «Тебе удобно полку прибить этим вечером или завтра утром?». Что человек будет делать – это уже решено вами. Он может выбрать время или обстоятельства, когда и как это воплотить в жизнь.

## **Техника «Подстройка по идентичности»**

Что такое подстройка по идентичности? Это когда вы находите какой-то признак, качество, свойство другого человека или с аудитории и присоединяетесь к нему. Подстройка по идентичности хорошо идет совместно с подстройкой

«Мы», она идет в паре с этой подстройкой. Вспомните, например, митинги: «Мы – россияне, и поэтому...» или «Мы с вами умные люди и поэтому...». Кто – мы? Россияне, умные люди, – те люди, к кому мы обращаемся. Или «Мы красивые женщины должны получать подарки, и поэтому... купите себе косметику марки «L'Oreal». Дальше после обращения всегда идет встроенная команда. Например, к: «Мы – россияне, и поэтому» подключаем: «...нам надо всем сейчас ладу калину купить».

Подстройку по идентичности проще делать по половому признаку: мы – женщины, мы – мужчины.

Можно использовать в этой технике либо прилагательное, либо глагол. Это очень сильно помогает в теме любых переговоров, которые вы хотите провести успешно, неважно это ваш клиент, или это ваш муж, или это ваш партнер по бизнесу.

Когда вы будете проходить технику спора, надо будет применять и технику «мы» и технику «присоединение по идентичности».

## **Техника подстройки «Три «Да»**

Раппорт может устанавливаться через технику «Три «Да». То есть ваш собеседник должен вам ответить три раза да на ваши вопросы. Например, вы приходите в салон, вас спрашивают:

– Вас зовут Марина?

Вы отвечаете:

– Да.

– Вы приехали из Москвы?

– Да.

– Вы к нам на 10 часов записаны?

– Да.

– Проходите, пожалуйста.

И дальше идут действия, подстройка включена.

Эта техника достаточно простая. Всегда можно найти вопросы и способы, чтобы человек три раза подряд сказал «да». После этого вы видите убеждения, вы калибруете, и можете дальше это использовать.

## **Техника «Подстройка по эмоциям»**

Почему это важно? Здесь как раз пойдет вопрос о том, что делать, если человек находится в негативных эмоциях.

Приведу сразу пример: Есть две подруги. Одна из них получила какую-то премию, пребывала в хорошем настроении, вся такая замечательная и довольная. Она встретилась с подругой, которую бросил парень, та – в грусти и печали. Шкала эмоций сильно отличается. Подруга, которую бросили, встретилась с той, чтобы обсудить это, она ждала поддержки от своей подруги. Радостная подруга, слушать страдания долго не захотела, сказала: «Ты в плохом настроении?»



Не порть его мне». На этом дружбе пришел конец. Сделала она это намеренно или по незнанию, это уже другой вопрос.

Вот это называется нарушение раппорта. Казалось бы, мелочь, но оказалось, что это не мелочь. Так можно потерять мужа, так можно потерять подругу, близкого человека. Поэтому техника подстройки очень важна.

Что надо было сделать счастливой подруге, чтобы удержать свое состояние эйфории, и не брать на себя негатив подруги, но при этом не разрушить отношения?

В таких случаях вначале проводится калибровка, затем подстройка по эмоциям, или по телу. То есть сначала необходимо присоединиться к тому, что есть, независимо от того, нравится вам это или не нравится. Да, у человека проблема, вот оказывается что. Как вы будете подстраиваться? Дайте человеку высказаться. То есть сначала вы применяете технику активного слушания: киваете головой в такт тому, что он говорит, сочувственно выражаете лицом ту эмоцию, которой он говорит, не погружаясь в нее. Покажите, что вы понимаете, вы же действительно понимаете, вы же с этим человеком общаетесь. Если вы чувствуете, что вы впадаете в такое же состояние, то сконцентрируйтесь, успокойтесь, подышите вместе с человеком, посочувствуйте, поддержите. Когда произошло присоединение, надо выводить человека в плюс – туда, куда ему будет полезно. Можно спросить, что он хочет. А раз человек уже чего-то хочет, предложите ему что-то, заинтересуйте его чем-то. Если подстройки не будет,

человек за вами в позитив не пойдёт.

# 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.