

НЛП секретные методики спецслужб



НЛП **секретные методики спецслужб**



Эндрю Робинсон

**НЛП. Секретные методики
спецслужб**

© Робинсон, Э., 2015

© Издательство АВ Publishing, 2015

ООО «Креатив Джоб», 2015

Глава первая. Что такое НЛП?

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

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

Понятие «нейролингвистическое программирование» включает три части:

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

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

Программирование – формулирование устной или негласной команды для управления сознанием, чувствами или побуждениями как самого себя, так и другого человека.

История открытия НЛП

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

само понимание НЛП возникло значительно позже – в семидесятых годах двадцатого века.

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

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

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

Достигнув большого сходства в поведении и образе, Ричард Бендлер и Джон Гриндер стали анализировать, что из перенятого опыта оказалось важным, а какие действия были ненужными.

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

Курс имел большой успех. Рíчард Бéндлер и Джон Грíндер решили не останавливаться на достигнутом и продолжили анализировать выдающихся психологов и психотерапевтов того времени. Так, одна из основательниц семейной психотерапии Вирджíния Сатíр и сделавший революционные открытия в области философии и системного мышления Грéгори Бéйтсон стали объектами их исследования.

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

В более позднее время к ним подключился еще один неординарный специалист – Мíлтон Э́риксон. Он был широко известен в Калифорнии как основатель Американского общества медицинского гипноза. На момент знакомства Э́риксон уже имел репутацию всеми признанного мастера гипноза, а Рíчард Бéндлер и Джон Грíндер были малоизвестны и больше напоминали энтузиастов, чем специалистов своего дела. Поэтому, когда они обратились к нему с просьбой поучаствовать в их исследовании, Э́риксон поспешил от них поскорее отвяжаться. Он уже был готов закончить разговор отказом, но Бендлер произнес всего лишь одну фразу, заставив его изменить свое решение.

Он сказал: «Некоторые люди, доктор Э́риксон, знают, как найти время». При этом он интонацией выделил «доктор Э́риксон» и «найти время», тем самым задал команду, которая была тут же исполнена. Их совместная работа была очень плодотворной, как оказалось, доктор

Эриксон сам часто подмечал, как определённые движения и слова гипнотически влияют на людей.

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

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

Теоретические основы НЛП

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

Вторым важным моментом является понимание фразы «Тело и сознание – части единой системы». Из этого следует, что, изменяя внешность, мы можем изменить свое сознание. Например, когда человек несчастен, он всем своим видом демонстрирует свою печаль. Можно без слов понять его проблему. Счастливого человека тоже можно сразу заметить по блестящим глазам и эмоциональным движениям. Вы будете удивлены, но связь между сознанием и телом не

односторонняя. Как сознание влияет на язык тела, так и телодвижения могут изменять сознание!

Третьим важным для понимания моментом является жизненный опыт. Наша память хранит все события и мысли, которые были в нашей жизни. С помощью НЛП можно не только легко воскрешать старые воспоминания, но и перекодировать их на новый нужный лад. Вся информация, поступившая к нам за многие годы, формирует наш опыт, а эмоции придают энергию. Чтобы достать из глубины памяти нужный момент, достаточно лишь вспомнить, что вы тогда чувствовали: яркий свет, тепло или холод, запах моря или легкий шелест травы.

Четвертый момент – это коммуникация. Важно прочувствовать своего собеседника, изучить его движения, мимику, слова, только в этом случае вы добьетесь успеха. Четко отслеживайте, как он реагирует на те или иные ваши действия. Если они не приносят результата, значит, следует сменить тактику. Помните, что отрицательного результата не существует, есть обратная реакция!

Чем бóльший арсенал инструментов вы можете применить в конкретной ситуации, тем лучше. Не стоит ограничивать себя несколькими эффективными стратегиями. Психология человека безгранична, и здесь важно, чтобы ваши действия были утонченными и изящными.

Пятый важный момент – это стремиться смотреть на ситуацию не только в роли участника, но и в роли стороннего наблюдателя. Очень часто со стороны видно то, что трудно осознать изнутри событий.

Шестой момент – помните, у вас есть все, чтобы добиться желаемого результата. Задумайтесь, ваши реальные цели подчас находятся на расстоянии вытянутой руки, а дотянуться до них не получается. Быть может, вы неправильно используете свои ресурсы? Личные качества, окружение, деньги, энергия или даже ваши убеждения при правильном применении могут помочь достигнуть цели.

Седьмой момент – добро. Любое действие, как правило, продиктовано добрыми намерениями. Ни один человек не пожелает себя плохого. Даже курение (согласитесь, вредная, даже опасная привычка) мы объясняем желанием расслабиться и получить удовольствие от сигареты. Если присмотреться ко всем своим

действием, то желание сделать добро по отношению к себе или близким людям прослеживается в каждом нашем действии.

Восьмой момент – моделирование успеха ведет к успеху. Основатели НЛП Ричард Бэндлер и Джон Гриндер сумели достичь невероятных результатов, подражая выдающимся личностям. Если спросить профессионала своего дела, как он добился успеха, скорее всего, он не сможет дать вам ответ, ведь для него всё настолько естественно, что он даже не задумывается о том, что возможно мыслить и действовать как то иначе. А вот если присмотреться к нему повнимательнее и изучить, как он дышит, двигается, что ценит и во что верит, можно примерить на себя модель его восприятия и достичь аналогичных успехов.

Чем может помочь НЛП в самосовершенствовании?

Теперь, когда мы знаем что представляет собой НЛП, возникает вопрос: «Как НЛП может помочь конкретно каждому человеку?». Вы будете удивлены, но список областей, в которых НЛП может помочь вам, затрагивает практически все области нашей жизни.

НЛП позволяет научиться управлять своими эмоциями, телом и даже мыслями. С помощью НЛП вы можете избавиться от старых страхов, запрограммировать себя на успех, побороть свои вредные привычки (такие как курение, переедание, неопрятность и так далее). НЛП поможет вам стать увереннее и успешнее.

Используя технику НЛП, вы можете изменить отношение к вам окружающих. Даже более того – вы сможете управлять их сознанием, подталкивать их к принятию решений, которые интересны вам.

Зная основы НЛП, можно легко достичь любой поставленной цели, независимо от того, с чем она связана. Например, можно найти хорошую работу или добиться расположения у противоположного пола.

Техника НЛП поможет вам переосмыслить не только себя, но и окружающих. Вы сможете перенимать ценный опыт ваших более успешных коллег и знакомых, чтобы добиваться своих высот.

НЛП поможет вам создать в уме свое идеальное будущее и уверенным шагом направиться к его исполнению.

Самый большой плюс техники НЛП – это минимум теории и максимум практических занятий. В этой технологии всё настолько просто, что освоить ее может практически каждый, главное, чтобы было желание и упорство.

Многим из вас идея программирования может показаться чем-то противоестественным, навязанным. Вам может даже показаться, что это посягательство на личную свободу. На самом деле, это совершенно не так. Реальность такова, что мы с самого рождения подвергаемся программированию. Общественные ценности, воспитание, социальные устои – это своего рода массовое программирование.

Задумайтесь, с самого детства вам твердо внушают, что делать хорошо, а что – плохо, что является правильным, а что – нет. Именно в детские годы человек проходит основные этапы социализации, учится жить в обществе. Быть членом общества – основная программа каждого человека.

Помимо того, что мы участвуем в социальных отношениях, мы ежедневно подвергаемся воздействию, которое пытается изменить наше мнение, побудить нас принять какие-либо решения. Например, реклама – вот уж действительно самый мощный двигатель торговли, неустанно заставляющий нас покупать, программирующий выбирать именно те товары, которые надо заказчику, и как можно больше. Новостные анонсы программируют нас на патриотический настрой, сострадание к другим членом общества.

В магазинах грамотные маркетологи, изучив психологию человека, с первых шагов посылают программные установки. Разве вы не замечали, что, зайдя в магазин только за хлебом, вы выходите оттуда с кучей вещей, которые вы и не собирались покупать? Все это скрытое программирование.

Так если мы постоянно подвергаемся чужому программированию, чем же плохо, если мы, наконец, решим сами управлять собой и своей жизнью? Именно для того, чтобы суметь изменить свою жизнь к лучшему, стоит заняться нейролингвистическим программированием.

Глава вторая. НЛП – путь к успеху

Знаменитая фраза «Если хочешь изменить мир, начни меняться сам» идеально соответствует учению НЛП. Наши гармония и самодостаточность напрямую зависят от того, как мы себя сами чувствуем.

Представьте на минутку, как выглядит спецагент. Как вам кажется, какими качествами должен обладать человек такой профессии? С бóльшей вероятностью вы скажете: уверенность, решительность, внутренняя сила, волевой характер. Это именно те характеристики, которые восхищают многих людей, и при этом они испытывают некоторые душевные терзания из-за того, что не обладают такими качествами. Самое обидное, что для того, чтобы стать таким человеком, достаточно сделать всего один шаг, но большинство из нас просто не догадываются об этом. НЛП поможет вам стать такими, какими вы хотите быть.

Программа SMART – путь к достижению цели

Чтобы начать работу над собой, необходимо понять, а что именно вы хотите получить, изучив НЛП? Какую цель вы перед собой ставите? Ведь, как известно, бесцельный путь ведет в никуда. Задумайтесь, что в жизни вас не устраивает? Что бы вы хотели изменить?

Чтобы правильно сформулировать цель, обратимся к простой и эффективной программе SMART.

SMART расшифровывается как:

specific – конкретный;

measurable – измеримый;

attainable – достижимый;

relevant – значимый;

time-bounded – соотносимый с конкретным сроком.

Это означает, что ваша цель должна:

Во-первых, быть четко определённой,

Во-вторых, иметь конкретные измерения,
В третьих, быть достижимой относительно имеющихся у вас знаний и материальных ресурсов,
В четвертых, иметь максимальный приоритет,
И наконец, ее достижение должно быть четко ограниченным по времени.

Для каждого человека выбор цели является индивидуальным. Для кого-то важно получить хорошую должность, кто-то мечтает создать семью, кто-то хочет побороть вредные привычки, а другие желают справиться с лишним весом. Цель может быть любой, главное – это ваша заветная цель, для достижения которой вы готовы работать над собой.

Определив свою цель, рассмотрите ее со всех сторон.

Задумайтесь, какое положительное влияние имеет ваша цель. Придется ли вам чем-то пожертвовать ради ее достижения? Могут ли возникнуть моменты, когда достижение цели причинит кому-нибудь вред? Мысленно положите на весы все положительные и отрицательные моменты. Что перевешивает? Если негативные моменты преобладают, задумайтесь, правильно ли вы определили цель, возможно, достижение другой цели принесет вам гораздо больше пользы.

Определите, какие ресурсы вам потребуются для достижения цели. Подумайте, чего вам не хватает и как лучше получить недостающие компоненты. Какие люди могут вам в этом помочь? Наметьте первые шаги на пути к своей цели. Представьте, что вы будете чувствовать, когда цель будет достигнута.

Задумайтесь, какую вторичную выгоду может вам принести процесс достижения цели. Например, если ваша цель – получить хорошую работу, то вторичную выгоду следует искать в плодотворной работе над собой. Возможно, вам потребуется обучиться новым навыкам, выгода в этом, несомненно, будет – расширение кругозора и повышение конкурентоспособности на рынке труда.

Теперь, когда цель определена и кажется вам вполне достижимой, вам ничего не стоит воплотить ее в жизнь. Если же цель глобальная и шагов к ней слишком много, попробуйте разбить ее на несколько этапов, каждый из которых будет иметь свою промежуточную цель.

Произнесите свою цель вслух. Задумайтесь, правильно ли она звучит? Помните, что формулировка не должна нести в себе слова или частицы отрицания, такие как «не», «никогда», «прекратить», «без» и так далее. Наш мозг часто такие слова воспринимает не как отрицание смысла цели, а как отрицание самого достижения цели. В итоге подсознательно мы будем сопротивляться достижению цели.

Теперь начинается самое интересное. Давайте немножко помечтаем.

Представьте себе, что вы будете чувствовать, когда достигнете цели. Насладитесь этими ощущениями, мысленно нарисуйте себя в этот момент успеха, зрительные образы, звуки, запахи. Не торопитесь, насладитесь этим моментом. Чем ярче краски, тем желаннее успех.

Теперь перенесите себя в свое настоящее положение. Почувствуйте разницу между переменной событий. Что вы ощущаете?

Теперь представьте себя на полпути к цели. Подумайте, как вы скрупулёзно работаете над осуществлением своей мечты. Уже много шагов позади, но и впереди немало работы. Какие мысли у вас появляются?

После чего мысленно перенеситесь на тот момент, когда три четверти дела уже будет сделано. Представьте, как будет приятно понимать, что бóльшая часть работы уже позади, и вы вот-вот достигнете своей цели.

Уже сегодня сделайте первый шаг на пути к цели. Почувствуйте, насколько легко это получилось. Подумайте, что вам следует сделать, чтобы быстрее достичь намеченного.

Теперь мечта превращается из робкого развлечения в приятную работу. Чем больше вы продумываете детали, тщательнее моделируете события, тем быстрее вы достигнете цели. Потому что как только в жизни подвернется нужный момент, вы непременно им воспользуетесь, ведь вы к этому уже будете готовы. Помните, победа приходит к тому, кому она действительно нужна в этот момент.

Победа над страхом

НЛП – очень интересный способ решать любые психологические проблемы. С помощью него можно легко бороться со своими страхами. Достаточно лишь образно мыслить и прислушиваться к

себе. Предположим, что у вас есть страх, который периодически дает о себе знать и портит вам жизнь. Представьте то, чего вы боитесь. Постарайтесь сделать это как можно подробнее. А теперь вообразите, как будто отодвигаете от себя картинку, с тем чего вы боитесь, подальше от себя, куда-нибудь вниз. Чем дальше и ниже вы отодвигаете – тем меньше становится картинка. Постепенно уберите все яркие и контрастные элементы в этой картинке, как яркость на телевизоре, пока она не начнет вызывать сожаление или даже понимание ее ничтожности. Согласитесь, что теперь эта картинка вызывает у вас меньше страха?

Модель S.C.O.R.E

Модель S.C.O.R.E. является одной из самых эффективных моделей для сбора информации. Используя ее, можно быстро с наименьшим количеством шагов донести до человека нужную вам информацию.

Аббревиатура S.C.O.R.E. расшифровывается так: Symptoms, Causes, Outcomes, Resources и Effects, что переводится как «Симптомы, Причины, Результат, Ресурсы и Эффекты».

Симптомы – это наше настоящее состояние, то, что испытывает человек прямо сейчас. Например, боязнь выступать перед людьми, депрессия, апатия.

Причины – это опыт в прошлом, породивший настоящее состояние. Причины обычно скрыты и лежат очень глубоко; для их определения потребуется некоторое время. Например, если в детские годы человек получил психологическую травму при определенных обстоятельствах, то во взрослой жизни подобные ситуации могут подсознательно вызывать у него страх. Например, если в детстве, выступая перед публикой, ребенок был осмеем, то в будущем, уже взрослым, он будет неуютно себя чувствовать, произнося речь перед большой аудиторией.

Результат – это то состояние, которое мы хотим получить вместо настоящего состояния (симптомов). То есть, если у человека был страх выступать на публике, результатом в данном случае будет избавление от этого страха и ощущение уверенности в таких ситуациях.

Ресурсы – это те элементы личного опыта человека, которые можно применить для того, чтобы из настоящего состояния перейти в желаемое.

Эффекты – это длительные последствия достигнутого результата как для самого человека, так и для его окружающих. Эффекты могут иметь положительное значение, поддерживающее позитивное состояние, и отрицательное значение, угнетающее использование приобретенного навыка.

Теперь, когда понятны все инструменты, давайте испробуем систему S.C.O.R.E. на практике. Задумайтесь, какую из своих психологических проблем вы бы хотели решить? Для примера разберём такую проблему: трудно сказать «Нет».

Мысленно нарисуйте на полу линию длиной от трех до пяти метров – назовём ее «линией времени». Отметьте на ней, где находятся прошлое, будущее и настоящее. Оставьте небольшой отрезок после будущего, здесь будут располагаться эффекты.

Встаньте на то место, где вы обозначили настоящее. Опишите, какие симптомы вы испытываете, столкнувшись с проблемой. В нашем случае это могут быть:

- неуверенность в себе;

- боязнь обидеть человека;

- боязнь того, что человек после отказа станет относиться к вам плохо;

- ощущение своей моральной слабости.

Сойдите с линии времени и мысленно посмотрите на себя в настоящем, после чего представьте себя в будущем, когда проблема будет решена. Первоначально взгляните на себя в будущем так, как будто вы наблюдаете за собой со стороны. Вы можете увидеть:

- уверенного человека, знающего цену своему времени;

- человека с волевым стержнем, способного принимать решения;

- человека – хозяина жизни, а не жертву обстоятельств.

Теперь встаньте на линию времени там, где вы обозначили будущее, и представьте все ощущения, которые вы бы испытывали, научившись говорить «нет». Опишите, что вы чувствуете, видите и слышите, находясь в этом состоянии? Например: «Отказавшись делать отчет за коллегу, я довольно откидываюсь в кресле. Мне хорошо. Я всем телом чувствую, как нервное напряжение уходит. Мне нравится моя новая уверенность. Я слышу, как коллеги удивленно перешептываются, обсуждая мой отказ. Их отношение ко мне

изменилось. Они стали смотреть на меня с бóльшим уважением. Я чувствую, что с этого момента я всегда буду у руля своей жизни».

Теперь сделайте шаг вперед и перейдите на отрезок «Эффекты». Попробуйте представить, каковы будут последствия ваших изменений как для вас, так и для других людей. Попытайтесь найти не только положительные, но и отрицательные моменты. Например:

- коллеги стали с большим уважением относиться ко мне;
- начальник предложил мне повышение;
- со мной стали реже общаться;
- когда я обратился к коллегам за помощью, то получил отказ;
- друзья стали обижаться на меня из-за моей категоричности;
- я чувствую себя одиноко.

Теперь сойдите с линии времени и посмотрите на себя со стороны в точках «Будущее» и «Эффекты» и ещё раз проверьте, действительно ли это именно та цель, которой вы хотите достичь? Быть может, вам покажется, что её стоит дополнить или изменить? Если это так, то вернитесь на отрезок «Будущее» и сделайте это.

Теперь, поняв, какой вы хотите получить результат, вернитесь в точку «Настоящее». Ещё раз прочувствуйте свои ощущения. Попытайтесь как можно ярче запомнить это состояние, дополните эмоциональные переживания картинками, звуками и физическими ощущениями, которые вы замечаете в тот момент, когда хотите отказать, но не можете выдать из себя «нет».

Теперь повернитесь в сторону прошлого и постепенно продвигайтесь по линии времени назад до тех пор, пока не отыщете причины возникновения этого состояния. Перебирайте одни события за другими. Важно понять, какое событие в вашей жизни стало первопричиной этой проблемы.

Определив это событие, постарайтесь как можно ярче воспроизвести его в памяти. В нашем случае это может быть воспоминание из детства. Например, когда в возрасте 8 лет мама попросила вас прибраться в комнате, а вы хотели досмотреть мультфильм и сказали ей: «Я не буду делать уборку». Мама обиделась на вас, долгое время с вами не разговаривала и не купила ту игрушку, о которой вы мечтали. После этого вы долго переживали о своем поступке.

Сойдите с линии времени и посмотрите на эту ситуацию со стороны. Подумайте, чего вам не хватало в тот момент, как вы могли бы поступить в этой ситуации, чтобы выйти из нее: иными словами, подумайте, какие «ресурсы» вы бы могли использовать для решения этой проблемы. Мысленно определите на линии времени отрезок между «Прошлым» и «Настоящим» и обозначьте его как «Ресурсы».

В нашем случае лучшим ресурсом будет коммуникация. Представьте, что вы смогли бы договориться с мамой: досмотрите мультфильм, а потом сделаете уборку. Вы отстаиваете свое мнение, и при этом мама понимает причину, почему вы не хотите выполнить ее просьбу сейчас. Прочувствуйте эту ситуацию: ваша взвешенная позиция приносит результат. Вы не выглядите яростным бунтарем, который не слушается родителей, но при этом умеете отстоять свою позицию. Вы чувствуете себя не безвольным ребенком, а личностью, к мнению которой прислушиваются взрослые. Вы ощущаете уверенность в себе. Вам хорошо, на вашем лице непроизвольно растягивается довольная улыбка.

Запомните это позитивное состояние и вернитесь в «Прошлое». Еще раз переживите ситуацию – причину нынешнего состояния. Обратите внимание, как вы себя чувствуете сейчас.

Сойдите с линии времени. Посмотрите на себя со стороны, подумайте, достаточно ли изменилась ситуация. Все ли вас в ней теперь устраивает? Если ответ отрицательный, значит, необходимо вновь вернуться к «ресурсам» и определить, что еще вам необходимо, чтобы достичь максимального результата.

Теперь, когда вы точно уверены, как бы вы хотели прожить этот момент в прошлом, у вас есть все ресурсы для того, чтобы это исправить. Встаньте на линию времени на отрезке «Прошлое». Еще раз переживите этот момент, уже смотря по-новому на ситуацию. После постепенно продвигайтесь по линии времени вперед, вспоминая похожие моменты в прошлом. Постепенно дойдите до точки «Настоящее». Отметьте все ваши изменения. Обратите внимание на обретенную легкость и уверенность. Теперь вам проще переместиться в точку «Будущее» и «Эффекты». Прочувствуйте все эти точки по-новому.

Теперь сойдите с линии времени и посмотрите, всё ли в ваших действиях несет положительное эффект и не причиняет вреда ни вам,

ни окружающим. Если вас всё устраивает, то следует закрепить полученный результат.

Давайте еще раз вернемся на линию времени и встанем там, где мы нашли решение проблемы – «Ресурсы». Запомните свои ощущение. Чем лучше вы это сделаете, тем эффективнее отложится результат в подсознании. Шаг за шагом переживите все свои состояния, передвигаясь по линии времени от «Прошлого», через «Настоящее», «Будущее» и «Эффекты», вспоминая новые ощущения.

Понравилось путешествие? Теперь, используя модель S.C.O.R.E., вы сможете решить любую свою психологическую проблему, будь то неуверенность, агрессивность, боязнь высоты и так далее.

Глава третья. Управление людьми

Говорят, сколько людей – столько и мнений. Это действительно так, и чтобы найти ключ к любому человеку, необходимо понимать, как он думает. У каждого из нас есть свой личный опыт, система ценностей и определённое восприятие действительности, через которые, как через фильтр, мы пропускаем все события.

Какую-то информацию мы считаем не нужной и полностью игнорируем, другие же моменты могут сыграть большую роль и надолго отложиться в памяти. Например, после прогулки по лесу из вашей памяти может ускользнуть информация о деревьях, встречающихся насекомых и птицах, но зато вы можете хорошо запомнить легкий шелест листвы, запах сочной зелени и тепло солнца. Когда через какое-то время вы вдруг услышите похожий шум листвы, вы моментально перенесетесь в тот момент, когда гуляли по лесу. Даже более того – вы вспомните именно те чувства, которые испытывали на этой прогулке.

После того, как отсеивается лишнее, мы пытаемся сопоставить полученную информацию со своими ценностями. Человек часто всё оценивает, согласно своей системе стереотипов. Ему сложно представить ситуацию по-другому. Приведем пример: вы увлечены проектом, трудитесь с утра до ночи, и даже в свободное время мысли о работе не покидают вас. Случайно вы оказываетесь в компании увлечённого цветовода, который с вдохновением рассказывает вам, как пересаживал фикус. Уход за цветами никак не входит в число ваших ценностей, вам этот разговор быстро наскучит, и вы не захотите запомнить из него ни словечка. А ваш собеседник ничего не понимает в вашей работе, и разговоры о ней ему совсем не интересны не потому, что он плохо к вам относится, просто у него другие ценности в жизни.

Еще один важный момент – это личный опыт. Ну скажем, если вы однажды обожглись, вас ничто не заставит добровольно опустить руку в кипящую воду. Согласитесь, это же бред! Вы прекрасно знаете, что можно получить сильный ожог и испытать дикую боль. То есть вы обращаетесь к личному опыту, который напоминает вам о том, что вы уже испытывали в похожей ситуации.

Поэтому, продвигаясь по жизни, люди инстинктивно опираются на свой личный опыт. Кому же можно верить больше, как не самому себе? Иногда этот опыт бывает ошибочным, в результате вы можете не совсем верно оценивать схожие явления. Например, в детстве вам попались кислые мандарины, и вы навсегда исключили их из своего меню, а возможно, и все другие цитрусовые. Мнение, что все цитрусы кислые и невкусные, неверно, но переубедить вас в этом будет сложно, потому что все слова будут разбиваться о ваш неудачный опыт.

Кроме этого, люди по-разному воспринимают информацию. Для кого-то важно то, что он слышит, для других имеют значения ощущения, третьи все оценивают глазами, а четвертые все оценивают, полагаясь на интуицию. То есть, чтобы найти ключ к каждому человеку, вам нужно хорошо его понять, добиться его доверия и установить с ним тот контакт, который он ждет.

Доверие – основа любого контакта

Невозможно полноценно общаться с человеком, если он вам не доверяет. Поэтому первое, что вам необходимо сделать, чтобы вступить в контакт с кем-то, – это добиться доверия.

Оно может быть сознательным и бессознательным.

Сознательное доверие – это ваше взвешенное положительное мнение о человеке. Оно основывается на том, что вы знаете о нем. Чем лучше вы можете прогнозировать, как человек поведет себя в будущем, тем больше вы ему доверяете.

Бессознательное доверие – это нечто совсем другое. Оно основывается на вашем восприятии человека на уровне подсознания. Вы как будто пытаетесь определить, в какой степени этот человек близок вам. Такое доверие связано с тем, насколько он похож на вас, насколько его внутренний мир совпадает с вашим. Именно бессознательное доверие является залогом хорошей дружбы или крепкой семьи.

Удивительно, если сознательное и подсознательное доверие вступают в конфликт. Например, если вы решаете, стоит ли доверять новому знакомому или нет, практически всегда побеждает бессознательное доверие.

Как вы уже понимаете, чтобы расположить человека к себе, необходимо, чтобы он вам стал доверять именно на бессознательном уровне. В этом вам мало помогут рекомендации или отличный послужной список. Человек должен в вас узнать свои черты, только так вы добьетесь его доверия на уровне подсознания. Как же этого достичь?

В процессе общения люди больше всего обращают внимание на язык тела: жестикуляцию, позу, мимику. От этого на 55 процентов зависит, насколько вы сможете добиться доверия. Вторым по значению является голос – то, как вы произносите слова, ваша интонация, тембр и громкость. Из этого складывается 38 процентов успеха, и лишь 7 процентов зависит от того, что вы говорите. Указанные пропорции примерны, в разных ситуациях они могут меняться. Например, при разговоре по телефону собеседник не видит вас, а значит, язык тела здесь роли не сыграет, зато голос станет вашим главным инструментом, а помогут ему в этом правильные слова.

Кстати, подсознание человека – это самый честный собеседник. Он практически никогда не врет. Попробуйте перед зеркалом честно ответить на несколько простых вопросов. Отвечать можно только «Да» или «Нет». Вам 90 лет? У вас дома живет крокодил? Вы любите есть мороженое? Обратите внимание, что когда ответ был «Да», вы непроизвольно кивали головой, качали рукой или же расслабляли плечи, то есть всем своим видом выражали согласие. В то же время, когда звучал ответ «Нет», вы непроизвольно опускали глаза, покачивали головой, раскачивали рукой или ногой из стороны в сторону. Получается, что в этом случае ваше тело выражало отрицание.

Теперь попробуйте на те же вопросы ответить неправду. Заметьте, что, несмотря на то, что вы говорите «Нет» на вопрос, на который следует ответить «Да», вам ужасно хочется слегка кивнуть головой или сделать любой другой свойственный вам жест утверждения. Аналогичная реакция будет, если вы попытаетесь сказать «Да» на вопрос, требующий отрицательного ответа. Вы можете заметить, что вам хочется либо опустить глаза, либо слегка качнуть головой.

Из этого небольшого эксперимента следует, что наше подсознание всегда выражает правду, независимо от того, что мы говорим. Это касается абсолютно любого человека. Поэтому, если вы будете

внимательно следить за мимикой и голосом своего собеседника, вы всегда сможете определить, насколько честен он с вами. Опытные спецагенты безошибочно опознают лгунов. При этом им самим приходится тратить годы на то, чтобы замаскировать свои реальные мысли от внимательного взора.

Калибровка

Как вы уже поняли из предыдущей главы, самое главное – это добиться доверия человека на подсознательном уровне. Но как это сделать? Самый простой способ – подстроиться к нему. Делать все так же, как и он, говорить с таким же тембром, уловить ритм дыхания, почувствовать его мысли. Процесс улавливания сигналов подсознания в позе, движениях, голосе, дыхании и ритме называется калибровкой. Научитесь замечать то, что человек выражает подсознательно телом или голосом: чем лучше вы будете подмечать сигналы, тем быстрее вы поймете своего собеседника.

Например, когда человек рассказывает вам о радостном известии, его глаза горят, плечи расправлены, усиливается жестикуляция, голос становится звонким, а сама речь – быстрой. Когда о печальной новости вам сообщают в напряженной позе, с поникшим видом: глаза опущены, голос тихий, а ритм голоса становится медленным, возможно даже прерывистым.

А теперь представьте, что вы смогли откалибровать человека и сумели к нему подстроиться, что же делать дальше? Теперь вы можете вести человека. Вы можете менять свои движения и замечать, как ваш собеседник следует за вашими действиями, и самое главное, вам обоим доставляет такое общение огромное удовольствие. Подобное состояние называется раппортом.

Калибровка – это своеобразный сбор информации о человеке. Чем лучше будет произведена калибровка, тем качественнее будет раппорт.

Самое первое, что следует откалибровать, это то, как ваш собеседник выражает согласие и несогласие. Это особенно важно, если вы хотите изменить его точку зрения. Для этого необходимо задать вопрос, на который ваш собеседник однозначно ответит «Да», и уловить небольшие телодвижения или изменения голоса. Иногда необходимо задать несколько вопросов, чтобы найти как можно

больше таких сигналов. После чего задать вопросы, на которые ваш собеседник ответит «Нет». Чтобы не было ложных ощущений, вы должны быть точно уверены, какой ответ будет честным.

Продолжая изучать своего собеседника, помните, как важно узнать, что ему нравится, а что нет и насколько сильно. Это очень поможет в подстройке и последующем ведении человека. Задайте собеседнику несколько вопросов, на которые он бы не смог ответить однозначно и посмотрите за его реакцией. Отметьте для себя, как человек жестами и мимикой выражает, что ему нравится или нет; обратите внимание на интенсивность этих сигналов. Например, вы спросили своего собеседника «Как вы относитесь к тараканам?». Он вам ответил, что он их терпеть не может. При этом вы заметили, что, отвечая на этот вопрос, человек сделал брезгливое лицо, дернул плечами, а в теле появилось напряжение.

Если же вы задаете вопрос о том, что нравится собеседнику, реакция будет совершенно другой. Например, вы спрашиваете: «Как вы относитесь пляжному отпуску?». А в ответ услышите: «Я просто обожаю загорать на пляже!». В этом случае вы можете заметить, как засверкали глаза, поднялись уголки губ, приподнялись плечи, оживилась речь.

Одних сигналов недостаточно, важно понимать, какие ценности у вашего собеседника, как он мыслит и во что верит. Для этого существует система под названием «Врата сортировки». Ее суть заключается в том, что всех людей можно разделить на несколько типов в зависимости от его приоритетов. В зависимости от ценностной ориентации люди будут употреблять различные слова или типы предложений и даже немного по-разному двигаться и произносить слова.

Первый тип людей – «Кто?». Для них на первом месте стоят другие люди. Им важно, кто говорит, кто будет участвовать в процессе и как все будут взаимодействовать между собой. Все их вопросы в первую очередь связаны с людьми.

Второй тип – «Что?». Такие люди обращают в первую очередь внимание на вещи, одежду, машину и обстановку и лишь потом на человека. В эту же категорию попадают те, кто часто употребляет слова «любовь», «дружба», «счастье», «вера», «надежда». Для этого типа людей эти слова имеют измеримую ценность. Человек «Что?»

любит заменять глаголы существительными. Например, фразу «Я планирую сегодня делать покупки» он может сказать так: «В моих планах сегодня шопинг».

Третий тип – «Зачем?». Такие люди в первую очередь задумываются о ценности. Всё, что происходит, они мысленно взвешивают: «Зачем это надо?», «Какая в этом ценность?» Как и для типа «Что?», им важны слова «любовь», «дружба», «счастье», «вера», «надежда», но, в отличие от него, они смотрят на эти слова с точки зрения их значимости.

Четвертый тип людей – «Как?». Для них важен процесс. Что бы ни происходило, первый вопрос, который возникнет в их голове, будет «Как?» Таким людям свойственно строить планы, задумываться о том, что они будут делать завтра или на следующей неделе. Для них важен именно процесс.

Пятый тип – «Когда?». Для таких людей важно, когда и во сколько. Что бы ни произошло, им важно, как это событие укладывается во времени. Такие люди обычно очень педантичны и не любят, когда другие не ценят время.

Шестой тип – «Где?». Такие люди делают акцент на том, где они были, есть или будут. В разговоре с таким человеком вы наверняка можете услышать: где он отдыхал на выходных, как сейчас у него дела на работе и куда он планирует сходить в пятницу. Вся его жизнь крутится вокруг того, что он должен где-то быть.

Приглядитесь к себе и своим знакомым. Как бы вы охарактеризовали каждого из них?

Еще один важный момент в калибровке – это определение намерения собеседника. Помните, что поведение – это то, что снаружи, а намерение – это то, что внутри. Чтобы понять, что человек действительно хочет выразить своим поведением, придется задать ему несколько вопросов и определить, что ему интересно. Постепенно необходимо прощупать моменты, на которые у него появляется положительная реакция. Шаг за шагом отсеивайте лишние варианты, пока, наконец, не выявите истинное намерение человека.

Для тренировки попытайтесь определить, какие вы несёте намерения в различных ситуациях. Например, вы часто рассказываете анекдоты коллегам по работе. Ваше намерение – понравиться им. Вы постоянно следите за новостями, значит вы хотите иметь чувство уверенности.

Слушать, видеть, чувствовать, мыслить...

Все люди разные, двух абсолютно одинаковых встретить невозможно. Даже внешне похожие близнецы мыслят по-разному. Поэтому неудивительно, что каждый из нас одну и ту же информацию воспринимает по-своему. В своих суждениях мы в первую очередь опираемся на то, что видим, слышим, чувствуем по запаху или на вкус или же на логические заключения. Так формируется наше целостное мнение.

По каналу восприятия информации всех людей можно разделить на четыре группы

Визуалы. Они, в первую очередь, воспринимают информацию глазами. Для них важно то, что они видят. Визуалы обращают внимания на цвет, яркость, контрастность. Они любят вглядываться и делать быстрые выводы. Такие люди внешне напоминают стержень: прямая поза, приподнятые плечи и судорожные напряжённые движения верхней части тела. Они любят держаться от людей на удобной дистанции, чтобы было лучше видно. Их взгляд обычно скользит поверх толпы, они редко встречаются с людьми глазами. Чаще всего у них высокий громкий голос, а речь слегка торопливая. Главное их правило – «Посмотри, чтобы услышать». В приоритете для них внешняя красота.

Кинестетики. Такие люди делают акцент на восприятии запахов, вкусов и телесных контактах. Они воспринимают информацию, опираясь на свои ощущения, для них важно прикасаться, ощущать запахи и пробовать на вкус. Их чувствительность заставляет обращать внимание на ощущения: тепло, холодно, мокро, больно, жёстко, мягко и так далее. Внешне такие люди кажутся очень чувственными, мягкими. Их движения плавные и спокойные. Они любят быть ближе к окружающим, поэтому в своей позе часто корпусом или головой наклоняются к собеседнику. Чаще всего у них бывает низкий, немного хриловатый голос. Речь нетороплива, возможно, с запинками. Такие люди очень чутко воспринимают окружающий мир и переживания других людей. Для них проще взять вину на себя, чем обидеть другого человека. Девиз таких людей: «Лучше прикоснуться, чем увидеть» В приоритете для них – удобство.

Аудиалы. Этот тип людей, в основном, воспринимает информацию на слух. Для них важно, что они слышат. Тон, громкость, ритмичность, грамотность речи для них имеет первоочередное значение. Они предпочитают доверять больше тому, что они слышат, чем видят. Внешне они часто выглядят напряжёнными: прямая спина, чуть наклонённая голова, как будто они вслушиваются, могут делать как плавные, так и резкие движения. Такие люди не любят смотреть в глаза, поэтому часто опускают их, чтобы не встретиться взглядом с другим человеком. Речь таких людей торопливая, многословная, а голос мелодичный и ритмичный. Часто таким людям присуща мнительность. Они любят не только слушать, но и подслушивать. Девиз таких людей» «Чтобы услышать, не смотри» В приоритете для них – тишина.

Дигиталы. Это самый загадочный тип людей, потому что для них на первом месте стоит своя личная логика. Их логика может быть верной или ошибочной, но, несмотря на это, они будут всегда ориентироваться на нее. Дигитал часто вступает в диалог с самим собой. При общении он любит изучать собеседника и делать свои выводы. Внешне чаще всего такие люди кажутся слегка надменными и необщительными. Для них характерны скрещённые на груди руки, прямая осанка и чуть приподнятая голова. Их движения не имеют гибкости. Они могут долгое время сидеть статично в одной позе. Такие люди любят держать в общении дистанцию, стараются избегать зрительного контакта. У дигиталов есть удивительная способность: при возникновении стрессовой ситуации они способны действовать сверхразумно, как будто они долго готовились к этому моменту. В приоритете для таких людей – рациональность.

Зная, как человек воспринимает информацию, вам легче понять, как до него достучаться и каких ошибок в общении следует избегать. Подумайте, к какому типу вы бы отнесли себя и людей из своего окружения?

Подстройка

После того, как вы смогли определить параметры калибровки вашего собеседника, следующим шагом будет подстройка. Подстроить можно несколькими способами в зависимости от вашего желания или

ситуации. Цель подстройки – увеличить доверие и достичь состояния раппорта.

Раппорт, как уже упоминалось раньше, – это состояние единения, которое возникает на высоких уровнях доверия. Вы можете находиться в раппорте только с человеком, с которым общаетесь. Доверять же можно и даже тому, кого нет поблизости или с кем вы никогда в жизни не общались вживую. Причём может быть так, что вы ему доверяете, а он вам – нет. С раппортом иначе: если вы в раппорте с собеседником, то и он тоже в раппорте с вами.

Раппорт связан с подстройкой и ведением. Чем выше уровень подстройки, тем лучше ведение и тем сильнее раппорт. Но может быть и наоборот: подстройка уменьшилось, ведение ухудшилось – раппорт стал меньше.

Когда вы в раппорте, вам гораздо легче согласиться с собеседником, найти общее и в поведении, и в суждениях. Вы разговариваете, легко понимая друг друга. Любое дело, которое вы делаете вместе, удаётся. Состояние раппорта очень ценно для обоих собеседников, поэтому они бессознательно стремятся его поддержать, подстраиваясь к друг другу.

Иногда раппорт необходимо выстраивать, но бывает так, что с какими-то людьми все получается интуитивно. Мы даже не замечаем, как делаем похожие действия, разговариваем на одной волне или напеваем одну мелодию. Такое бывает с близкими нам людьми, к которым мы испытываем симпатию.

Любой раппорт начинается с подстройки или присоединения. Существует четыре вида подстройки:

- под тело, когда копируются поза, движения, жесты и мимика;
- под ритм, в этом случае следует в точности подражать дыханию, морганиям и ритмичным движениям;
- под голос, когда считываются тембр, интонация и громкость голоса собеседника;
- под речь: стилистическая окраска речи, ключевые слова, характерные выражения.

Самый простой способ – это подстройка под позу. Можно подстраиваться зеркально: ваша правая рука «отражает» левую руку собеседника, левая – правую. Можно подстраиваться буквально: правое соответствует правому, левое – левому. При желании можно

комбинировать. Вариантов подстройки может быть очень много. Можно подстроиться только под наклон туловища, положение ног, рук или головы.

Удобно подстраиваться под жесты, так как они, как правило, акцентируют внимание на главных мыслях. Это очень эффективная подстройка, но при этом необходимо помнить, что она требует большого искусства, чтобы собеседнику не показалось, что вы его передразниваете. Чтобы этого избежать, можно уменьшать амплитуду движения. Собеседник сделал широкий жест рукой, подстройтесь к нему движением по более узкой траектории.

Еще можно подстраиваться с запаздыванием, желательно, в сходной ситуации. Скрещенные руки, например, можно отразить с запаздыванием секунд в двадцать. Можно выполнять схожие движения, но с другим смыслом. Например, собеседник потер затылок – поправьте свою прическу. Собеседник положил руку на бедро – положите руку в карман брюк.

Весьма эффективен и практически незаметен способ подстройки по миганию. Собеседник моргнул, и вы моргните. Старайтесь поддерживать такую же частоту моргания. Кроме того, можно подстроиться под дыхание, такая подстройка выглядит совершенно естественно. Чтобы не выглядеть карикатурно, обычно используют один или два вида подстройки. Например, можно принять похожую позу и поймать ритм дыхания или же настроиться под тембр голоса и мимику собеседника.

Помните, что не обязательно полностью подражать движению. Например, при подстройке по дыханию можно улавливать и «отзеркаливать» каждый третий вздох и выдох. Если ваш собеседник любит раскачиваться или вертеться в офисном кресле, скопируйте его движения, вращая шариковую ручку у вас в руках. Собеседник отстукивает пальцами по столу, попробуйте поймать хотя бы каждый пятый или десятый удар и отзеркалить.

Главное, чтобы все ваши действия были естественными. В этом вам поможет ваше подсознание. Доверьтесь ему и вы заметите, что на интуитивном уровне подстраиваться гораздо проще, чем строго контролируя весь процесс. Чем больше вы будете практиковаться, тем проще и быстрее научитесь подстраиваться.

Подстраиваясь к собеседнику, обратите внимание на скорость его речи. Она отражает темп, в котором собеседник может обрабатывать информацию. Будете говорить быстрее, чем воспринимает собеседник, и он пропустит часть рассказа или будет постоянно переспрашивать. Медленнее – это заставит его ждать или поторапливать вас. Если вы выбрали правильную скорость речи, то собеседник обязательно услышит то, что вы хотите сказать.

Кроме этого, важна громкость, с которой вы будете разговаривать. У каждого человека свои предпочтения в громкости, которая для него наиболее комфортна. Слишком тихий голос заставляет напрягаться и прислушиваться. Громкий будет резать слух и отталкивать. Выберите правильную громкость, и вы произведёте впечатление приятного собеседника.

Так же можно работать с высотой голоса, ритмикой речи, незаметно меняя любой из параметров. Например, на том конце провода привыкли начинать реплику громко и быстро, а заканчивать – тихо и медленно. Это тоже интересно исследовать и повторить.

Важно помнить, что подстройка не должна быть грубой. Вы не должны пародировать своего собеседника, ведь так можно получить абсолютно негативную реакцию. Подстройка должна быть тонкой и изящной, в свойственной вам манере, чтобы ваш собеседник воспринял ее как естественное взаимопонимание между вами.

Возьмите за правило подстраиваться к каждому новому человеку, с которым вас свела жизнь. Поиграв в подстройку по позе несколько дней, вам уже не придется заботиться о ней постоянно, потому что вы начнете делать это на подсознательном уровне. Это позволяет выпустить из-под контроля подстройку и поразмыслить над содержанием беседы, во время которой подстройка, собственно, и ведется.

Ведение

После того как раппорт построен, начинается самое интересное – ведение! Бессознательно поддерживая это состояние, ваш собеседник начинает подстраиваться под вас, а вы в тоже время – под него. Теперь он станет повторять ваши движения. В таком состоянии каждое действие одного из участников раппорта влияет на другого,

получается, что вы можете вести своего собеседника, а он – вас. Причем он этого может даже не заметить. Именно ради того, чтобы повести человека по нужному вам пути, и необходимо точно почувствовать собеседника и грамотно подстроиться.

Если вы хорошо подстроились к человеку, то вы сможете не только повысить его доверие к себе, но и читать его мысли и видеть намерения. При хорошем раппорте вы на одной волне со своим собеседником, и это волна легко может вас увести несколько дальше, чем вы ожидали. Поэтому, подстраиваясь к человеку, помните, что у вас есть все шансы заглянуть в его мысли и намерения. Ведь ваша связь во время подстройки выходит из области сознательных действий. Вы чувствуете друг друга на подсознательном уровне.

Например, вы можете подстроиться громкостью голоса под частоту движений собеседника. Предположим, что он эмоционально о чем-то спорит и активно жестикулирует. Вы подстраиваетесь голосом под ритм движений: чем быстрее жестикулирует собеседник, тем громче вы говорите и наоборот. Теперь, чтобы утихомирить спорщика, достаточно лишь плавно сделать свой голос тише. Ваш собеседник даже не заметит, как станет спокойнее.

Вести можно не только одного человека, но и огромное скопление народа. Представьте себе, что перед толпой эмоционально выступает ведущий. С помощью НЛП вы можете виртуозно перевести на себя внимание так, что некоторые зрители могут даже не заметить смены ведущего.

Для этого необходимо дождаться паузы в речи ведущего и начать говорить самому. Продолжите его мысль. Можно даже повторить последнюю фразу ведущего с теми же интонациями, громкостью, ритмом и скоростью. Зрители уже настроены на подобную речь и будут слушать вас так же внимательно, как и предшественника. При этом многие даже не обратят внимание, что вы будете говорить совсем о других вещах, ведь они уже позитивно настроились на прежнего ведущего.

В момент перехвата инициативы будет лучше, если вы окажетесь в центре внимания людей. Например, вы можете начать свое выступление сбоку от говорящего, постепенно переходя в ту точку, в которой он стоит. Затем пройдите дальше, рассказывая свою историю. После этого все внимание всех людей будет приковано именно к вам.

Якорь

Вести человека можно не только буквально, меняя свое поведение. Еще один важный инструмент в ведении – это якорёние. Якорение – это процесс, посредством которого любое событие (звук, слово, поднятие руки, интонация, прикосновение) внутренне или внешне может быть связано с некоторой реакцией или состоянием. Якоря могут возникать естественным образом или устанавливаться намеренно. Якорь может быть положительным, вызывающим приятное переживание, или отрицательным, вызывающим, соответственно, неприятное воспоминание.

Например, если ваш собеседник рассказывает вам о своем сильном переживании из прошлого, и вы в самый эмоционально важный момент вдруг коснётесь его плеча рукой, то каждый раз, когда вы будете так же касаться его плеча, человек будет возвращаться в момент своих переживаний.

При установке якоря необходимо следовать трем простым правилам.

Во-первых, устанавливайте якорь только на пике переживаний. В противном случае мозг не придаст этому событию большого значения, и якорь не получится.

Во-вторых, сам якорь должен быть чем-то нестандартным, что обратит на себя внимание. Это могут быть движения, звуки, прикосновения, которые не совсем привычны для данного человека.

В-третьих, якорь должен быть воспроизведен максимально точно. Малейшие изменения – и он не работает!

По способу воспроизведения якоря бывают визуальными, аудиальными и тактильными.

Визуальные якоря – наиболее универсальные из всех трех видов. Их удобно использовать на дистанции от собеседника. Этот вид якоря считается самым незаметным, что является как положительным, так и отрицательным его качеством. С одной стороны, вы можете незаметно для собеседника установить визуальный якорь в нужный момент. С другой – он может оказаться настолько незаметным, что человек не обратит на него внимания. Для того чтобы этот якорь хорошо закрепился, его необходимо воспроизводить несколько раз или

удерживать достаточно долго, пока вы не почувствуете, что он стал работать без осечек.

В качестве визуального якоря рекомендуется использовать необычные телодвижения, которые можно легко воспроизвести, но при этом такие, которые вы не используете в простом общении. Кроме этого, визуальным якорем могут быть предметы, которые несут особый смысл, например, талисманы, фотографии или элементы одежды.

Кстати, в рекламе по телевизору постоянно используются визуальные и аудиальные якоря. Вы видите на экране, как человек пьет газированную воду и получает от этого удовольствие. Когда вы приходите в магазин и видите на полке газировку из рекламы, вы намереваетесь ее купить, ведь вы тоже хотите получить удовольствие. Понравится ли вам эта вода на самом деле – спорный вопрос, зато вы будете чувствовать, что немного приблизились к образу на экране. То же самое со звуками: вы слышите знакомую мелодию или напев, и он надолго откладывается у вас в памяти. Когда вы столкнётесь с товаром, на который был установлен этот звуковой якорь, вам непременно захочется его купить.

Аудиальные якоря – это любые звуки, которые могут привлечь к себе достаточное внимание собеседника. Их хорошо использовать как на больших дистанциях, так и в тесном общении.

Они могут быть голосовыми и звуковыми. Голосовые якоря, как понятно из названия, устанавливаются с помощью голоса, вам просто нужно поменять интонацию, громкость, скорость. Звуковые якоря – это все звуки, которые могут быть воспроизведены как вами, так и с помощью подручных средств. Например, щелчок пальцами, постукивание ручкой по столу, скрип стулом. Важно, чтобы нужный звук воспроизводился абсолютно точно и длительное время.

Тактильный – один из самых надежных и простых якорей. Если при использовании визуального якоря человек может закрыть глаза и пропустить его, аудиального – увлечься переживаниями и не услышать, то касание точно хорошо заякорится. Используя такой якорь, важно помнить все его мельчайшие подробности и конечный смысл. Если вы нечаянно воспроизведёте его в неподходящий момент, эффект может быть негативным. Особенно это касается якорей, которые носят отрицательный характер.

Не рекомендуется ставить якоря на внешнюю сторону плеч, предплечий, бедер, так как к этим участкам тела довольно часто ненамеренно прикасаются, например, при езде в общественном транспорте.

Важный момент – тактильный якорь можно ставить только тем людям, которые не испытывают дискомфорта от касаний. Если же человек негативно относится к тому, что кто-то его касается, то не только якорь не получится, но и доверие к вам упадет.

У якорей есть удивительное свойство: при воспроизведении последовательно положительных и негативных якорей они складываются как «плюс» и «минус» и компенсируют друг друга. Например, если сначала было вызвано сильное положительное впечатление, а потом менее слабое отрицательное, то в итоге для человека «добро победит» и он останется пребывать в легком положительном состоянии.

Для того чтобы пользоваться якорями, необязательно подключаться к человеку и входить в раппорт. Не требуется и особого доверия, просто необходимо поймать сильные переживания человека на их пике и заякорить. Метод якорения часто используют специалисты для лечения психологических проблем.

Якоря – очень действенный инструмент, но не стоит думать, что вы поставили человеку якорь, и он после этого будет работать вечно. Со временем люди меняются, появляются новые события, старые воспоминания перестают иметь прежнюю остроту, а вместе с тем и якоря постепенно утрачивают свой смысл. Поэтому про поставленные несколько лет назад якоря можно будет забыть. Скорее всего, они уже не сработают.

Отстройка

Иногда так бывает, что встречи с кем-то из ваших знакомых вас утомляют, но при этом он настойчиво хочет с вами общаться. Видимо, он чувствует в вас родственную душу, и ему очень комфортно с вами, но при этом он совершенно не замечает того, что для вас это общение в тягость. Как быть? Вам совсем не хочется расстроить этого человека, но при этом очень бы хотелось ограничить общение с ним.

В этом случае вам надо от этого человека отстроиться. Посмотрите на него внимательно: скорее всего, у вас много общих черт, позы, мимика, тембр голоса, жесты. Постарайтесь выявить таких общих характеристик как можно больше.

Теперь, когда вы понимаете, что именно вас роднит, попробуйте все делать наоборот. Например, если раньше вы оба сидели, положив ногу на ногу и слегка наклонившись друг к другу, то сядьте по-другому. Отклонитесь немного назад, смените положение ног. Если заметили, что во время беседы вы делаете одинаковые жесты руками, скрестите руки на груди. С мимикой, голосом, дыханием следует действовать так же.

Через несколько минут вы и ваш собеседник заметите, что разговор дальше не клеится. Как только вы начали отстраиваться от собеседника, произошёл ваш разрыв. Для многих это может быть сродни ощущению, будто с размаху налетели на стену, которой раньше не видели. Такое ощущение, как будто резко оборвалось что-то связывающее вас, но при этом никаких обид нет. Ваш собеседник просто не понимает, почему ему вдруг захотелось продолжать разговор.

Не переживайте, что с помощью отстройки вы навсегда лишитесь своего друга, потеряв с ним душевный контакт. Отстройка – это не окончательное воздействие. Если захотите, вы сможете обратно подстроиться к человеку и быть с ним снова на одной волне.

Вы даже можете взять за правило отстраиваться и подстраиваться к этому человеку так, чтобы общение доставляло вам только удовольствие, и не было обременительным.

Глава четвертая. Скопируй успех

С помощью НЛП можно не только решать свои отдельные проблемы, но и полностью скопировать чужой успех. Собственно, именно для этого система НЛП и была в свое время разработана Ричардом Бэндлером.

Зная основы НЛП, вы можете легко подстроиться под любого человека. Но этого может быть недостаточно, чтобы скопировать чужие достижения полностью. Важно понимать, что все успешные люди имеют ряд особенностей, без которых они бы не достигли высот.

Такие люди умеют делать три вещи.

Во-первых, они живут с пониманием того, чего они хотят получить и как. Путь к своей цели они мысленно прошли тысячу раз и готовы к любым поворотам судьбы.

Во-вторых, их желание добиться цели настолько сильно, что они способны уловить малейшую возможность приблизиться к цели. Они четко отслеживают, как они продвигаются к цели и всегда готовы ощутить вкус победы.

В-третьих, они обладают большой гибкостью, и это позволяет им вовремя замечать изменившиеся обстоятельства и подстраиваться под них для достижения цели. В их арсенале всегда есть несколько решений для возникших вопросов, и они всегда выбирают оптимальные варианты.

Подумайте, подходит ли это описание для вас? Вы готовы реализовывать свое заветное желание? Если да, то зачем ждать, пора начинать!

Подумайте, кто из знакомых вам людей вызывает у вас восхищение? Какие качества этого человек вы бы хотели перенять? Когда вы определили для себя, что именно хотите получить в итоге, можно приступать к делу.

Внимательно изучите своего кумира, откалибруйте его по всем параметрам. Посмотрите, кто и что окружает его. Закройте глаза и создайте мысленно образ этого человека. Он должен быть очень реальным. Представьте позу, взгляд, малейшие детали внешнего вида. Приглядитесь к нему повнимательнее. Теперь представьте, что вы управляете этим образом, как будто проникли в его сознание.

Теперь представьте этого человека в той обстановке, в которой вы видите его обычно. Мысленно совершите те действия, которые обычно выполняет этот человек в реальности.

Теперь, все еще оставаясь в образе, мысленно перенеситесь в ту обстановку, в которой вы бы хотели достичь тех же результатов, что и ваш кумир достиг в своей области. Представьте, что бы сделал и что сказал бы он в вашей ситуации. Представьте, как он решает ваши проблемы. Не торопитесь, каждый шаг прорабатывайте очень внимательно, как будто вы в реальности все это переживаете.

Теперь представьте, как придуманный образ медленно растворяется, сквозь него все более четко видно вас, но теперь вы думаете и действуете так, как ваш кумир. Вы осознаёте, что теперь вы стали другим человеком. Как будто ваш кумир живет внутри вас и подсознательно направляет вас по правильному пути.

Прибегать к тому, чтобы надеть образ другого человека, можно столько раз, сколько вы захотите. Как только вы почувствовали, что вам не хватает своих ресурсов, подумайте о том, с помощью кого вы бы смогли найти внутренние ресурсы для решения проблемы.

Главное в таком «погружении» – брать из него только положительные моменты. Если вы запечатлели этого человека в состоянии депрессии или злобы, вы окунётесь именно в эти ощущения. Поэтому стремитесь брать только лучшее.

Глава пятая. Слово – лучшее оружие

Люди так устроены, что больше внимания уделяют тому, как им что-то говорят, и лишь на 15–20 процентов – тому, что им говорят. Конечно же, невербальное общение имеет огромное значение, но слова тоже играют свою роль. Правильные слова в сочетании с жестами, мимикой, интонацией дают феноменальный эффект. Этот как раз тот случай, когда слово становится оружием.

Как же понять, что следует сказать и как? Мы уже достаточно много времени уделили калибровке, и вы теперь знаете, как определять тип и канал восприятия своего собеседника. Значит, вы прекрасно понимаете, как он воспринимает информацию и что для него важно.

Приведем пример. «Привет! Давно не виделись! Не хочешь на выходных зайти ко мне в гости? Я купил новый ноутбук, не терпится кому-нибудь его показать!» Из отрывка разговора можно сделать следующие выводы: Собеседник – визуал, он воспринимает информацию преимущественно глазами. Он придаёт важность вещам, а значит, относится к категории «Что».

Для того чтобы достучаться до этого человека, впрочем, как и до любого другого, важно говорить на его языке. В нашем примере, если вы хотите добиться результата, вам необходимо в общении делать акценты на вещах и их ценности. Помня, что собеседник любит глазами, необходимо заострять его внимание именно на том, что можно увидеть.

Скажем, вы хотите, чтобы ваш собеседник подвез вас до дома. Тогда вам необходимо подстроиться к нему и обязательно обратить внимание на его машину. Скажите что-нибудь приятное о ее внешних качествах. Человек, который любит вещи, просто не сможет удержаться, чтобы не рассказать вам о ней. Отметьте что-то хорошее во внешности самого человека. Откалибруйте согласие и хороший настрой. В тот момент, когда человек будет в благоприятном настроении, подстройтесь к нему и, имитируя знаки согласия, которые вы заметили у него, попросите подбросить вас до дома. Будьте уверены: если у него не будет каких-либо веских причин вам отказать, он обязательно выполнит вашу просьбу.

Слова оказывают действие не только на других людей, но и на вас самих. Если вы будете уверенно проговаривать вслух свою цель, то ваш мозг быстрее в нее поверит и начнет думать, как её поскорее достигнуть.

С помощью слов вы можете изменить свою самооценку и повысить уверенность. Посмотрите на себя со стороны. Что вам в себе не нравится? Произнесите это вслух. А теперь перефразируйте по-другому. Но в более положительном смысле. Например, вместо «Я жадный» – «Я бережливый»; «Я неуверенная в себе» – «Я рассудительная»; «Я вспыльчивый» – «Я эмоциональный». Подберите несколько моментов, когда ваши недостатки могли бы помочь вам в жизни. Например: «Я много знаю, потому что я жадный до знаний. Моя неуверенность – это способность лучше обдумать ситуацию, а значит, совершить меньше ошибок. Благодаря моей вспыльчивости я никогда не дам себя в обиду».

Согласитесь, что теперь вы себе стали больше нравиться. Главное – почаще себе напоминать, как вы себя характеризуете. Поверьте, если вы будете мыслить в правильном направлении, через какое-то время ваша личная оценка изменится, и про свой недостаток вы постепенно забудете. Таким несложным способом можно превратить свои недостатки в преимущества.

Рефрейминг

В НЛП есть такое понятие как рефрэйминг. В переводе с английского оно означает «поместить картину или фотографию в новую рамку». Смысл рефрейминга в том, чтобы в разговоре подобрать такие слова, которые смогут максимально донести нужный смысл до аудитории.

Для того чтобы использовать рефрейминг, необязательно подстраиваться под собеседника. Рефрейминг хорош тем, что может работать на любой дистанции. Его часто используют политики в предвыборных речах или маркетологи при разработке рекламы.

Трюизм

Трюизм – это общеизвестная, избитая истина. Она настолько банальна, что не может подвергаться сомнению. Примером трюизма

могут быть фразы: «Все люди ошибаются», «Каждый человек хоть когда-нибудь спит», «Земля крутится вокруг Солнца», «Молоко – белое». То есть это такая фраза, с которой, в принципе, согласится любой человек.

Трюизмы применяйте для того, чтобы нужную вам точку зрения человек посчитал за правильную. Обычно используют несколько общеизвестных трюизмов, между которыми вставляется тезис, который хотят внушить человеку как верный. Такой способ часто используется в СМИ или пропаганде, чтобы человек поверил в нужную точку зрения.

Приведем пример. Москва – столица России. Солнце встает на востоке. Во фруктах много витаминов. Иванова Света – самая красивая девушка. Первые три фразы были классическими трюизмами, которые все считают незыблемо верными, поэтому фраза «Иванова Света – самая красивая девушка» тоже вызовет автоматически согласие. Хотя вы могли бы задуматься: «Кто такая Света?», «Действительно ли она самая красивая?». Тот факт, что до этого вы слышали только истинную правду, подкупает, и вы готовы согласиться с тем, что «Иванова Света – самая красивая девушка».

Этот пример, конечно, больше демонстративный, чем рабочий. В реальной жизни использование разных по смыслу фраз недопустимо. Если вы хотите, чтобы трюизм возымел реальный эффект, вам необходимо не выходить за области темы разговора, иначе это будет похоже на какой-то трюк или фокус. Ваша задача – составить диалог и вставить в него фразу максимально деликатно, чтобы ни у кого не вызвать подозрения в том, что вы хотите сделать внушение.

Метод предположения

Еще один действенный способ повлиять на человека – это метод предположения.

В этом случае вы предполагаете нужный вам эффект, который ощутит человек после вполне обычного действия. Например: «Как только вы присядете в кресло, вам станет лучше. После того, как вы закроете глаза, уйдет усталость. После того, как вы попробуете этот напиток, вы станете бодрее». Как вы уже могли заметить, подобные

фразы часто используют в рекламе, чтобы побудить нас купить тот или иной продукт.

«Если вы будете каждое утро пить этот йогурт, вы быстро похудеете», – слышите вы с экрана и верите рекламе. Вы начинаете пить этот йогурт, даже не задумываясь о том, что в этой небольшой бутылочке довольно много калорий. А вы вместо того, чтобы сократить потребление калорий, добавляете себе в ежедневный рацион еще 250–300 калорий. А многие ведь еще додумывают: «А если я буду не только по утрам, но и днем его пить, наверное, я еще быстрее похудею». В результате от такой диеты несколько сантиметров на талии. Но разве можно подумать, что в этом отчасти виноват йогурт для похудения? Ведь в рекламе говорят, что он помогает стать стройнее! Не правда ли, обидное заблуждение для потребителя? А для продавца мощная реклама, приносящая хорошую прибыль! Сила слова иногда может быть убийственной. Даже страшно, насколько доверчивыми мы бываем в жизни!

Такие предположения очень легко построить. Они должны содержать наиболее часто употребляемые конструкции, например:

как только;
после того, как;
сразу, как;
если, то;
когда;
прежде, чем.

Отметим, что две части предложения могут иметь абсолютно разные по смыслу отрывки. Главное, чтобы первая часть была близкой и понятной человеку и он действительно в ближайшее время собирался выполнять это действие. Эти фразы не являются правдой, но они работают! Предположениям очень трудно сопротивляться, даже если вы осознаёте, что они не до конца правдивы.

Метод «Вопрос»

Еще один очень эффективный способ влияния на человека называется «Вопрос». При грамотной постановке вопроса вы способны убедить человека в том, что хотите, чтобы он воспринял за правду. Например: «Вы осознаёте, что стали успешнее? Вы понимаете,

что от вас многое зависит?» Задавая подобные вопросы, вы внушаете человеку, что он уже успешный или значимый, но этого еще не заметил. Задумываясь над вашим вопросом, 90 процентов людей согласится с вами и начнет искать в себе те моменты, которые помогут утвердительно ответить на ваш вопрос.

Ложный выбор

Еще один действенный метод, часто используемый опытными продавцами или хитрыми родителями, – это ложный выбор. Например, если человек ходит по магазину и рассматривает товар, продавец может его спросить: «Что будете покупать: телефон или фотоаппарат?» Получается, что у человека вроде как есть свобода выбора, что купить, одно или другое. Но вот вопрос, покупать или нет, уже не стоит.

Ложный выбор может быть представлен не только в форме вопроса. Например, вы можете сказать фразу: «Теперь вы можете купить этот телефон с черным и серебристым корпусом». Это тоже будет своеобразный выбор, но не столь очевидный для человека. Когда человек является участником событий, ложный выбор работает лучше.

Этот метод довольно действенный, но при частом использовании вызывает иммунитет. Через какое-то время человек поймет, что им манипулируют, и перестанет ему поддаваться.

Скрытая команда

Скрытая команда – еще один очень эффективный способ воздействовать на человека. Его смысл кроется в том, чтобы в предложении выделять слова, которые задают команду. В устной форме выделение слов может быть сделано при помощи голоса, изменением громкости, интонации или ритма. В письменной форме скрытую команду можно выделить более жирным шрифтом, курсивом, цветом. Кроме этого, скрытую команду можно обозначить жестами, прикосновениями и любыми другими движениями, которые придадут смысл только нескольким словам в предложении.

Например, прогуливаясь по магазину, вы часто можете услышать: «Для того чтобы стать участником акции, вам **НАДО КУПИТЬ** товар на 1000 рублей **ПРЯМО СЕЙЧАС!**». При этом слова «**НАДО КУПИТЬ**» и «**ПРЯМО СЕЙЧАС**» звучат громче и выразительнее

остального текста. Не задумываясь о том, а в чем смысл этой акции, вы начинаете набирать покупки, выполняя скрытую команду.

Этот метод одинаково эффективен как в бизнесе, так и в личной жизни. Вы можете давать скрытые команды любому человеку, будь то родственник или коллега. Главное, чтобы ваши установки не шли вразрез с вашей совестью.

Разрыв шаблона

Следующая стратегия успешного ведения НЛП называется «Разрыв шаблона». В классическом НЛП ситуация развивается по схеме Калибровка – Подстройка – Ведение, что очень действенно, но требует времени. В отличие от классической схемы, разрыв шаблона срабатывает моментально. Его эффективность особенно актуальна в момент экстремальной ситуации.

Принцип работы этого метода в том, что вы неожиданно делаете то, чего от вас совершенно не ожидают. Это приводит других людей в шоковое состояние, они на какое-то время впадают в стопор и забывают о том, что вокруг происходит и чем они до этого занимались. После выхода из шокового состояния люди испытывают смещение и забывают о своих бурных эмоциях до этого.

Эффект этого метода хорошо изображен в старом анекдоте:

Муж приходит домой. Жена ему с порога:

– Я все знаю!

– Замечательно. Какое расстояние от Земли до Марса?

Все запал ревнивой жены сбит. Конечно, конфликт это не решит, но зато накал страстей мгновенно убавится. Лучше всего этот метод использовать в конфликтных ситуациях, чтобы сбить агрессивный настрой.

Ввиду своей неординарности метод лучше работает с не знакомыми вам людьми. Если человек будет знать, что вы способны его остановить неординарными поступками, то у него к ним выработается иммунитет.

НЛП – ключ к успеху!

Изучив навыки нейролингвистического программирования, начинаешь с удивлением понимать, как же, оказывается, просто

решать насущные проблемы и выстраивать взаимоотношения с людьми. Открываются глаза на то, что каждый из нас способен достичь любой поставленной цели.

НЛП – это удивительный комплекс методик, открывающий нам невероятные возможности. С его помощью мы, как профессиональные спецагенты, узнали, как проникать в чужой разум, изучили язык тела и научились управлять другими людьми.

Это простая и в тоже время эффективная технология, не взяв у нас ничего, дает нам понимание простых истин, о которых, может быть, мы догадывались, но не понимали, как они работают. Теперь мы знаем:

- как полезно мечтать и легко достигать желанной цели;
- как избавиться от психологических проблем и не потерять себя;
- как управлять другими людьми и стать для них лучшим другом.

Все это дает всего лишь одна наука под названием НЛП!