

ВВЕДЕНИЕ

Многие исследователи и специалисты в области нейролингвистического программирования предлагают глубокое погружение в теорию. Однако не все из них способны дать четкий ответ на вопрос «Как применять эту теорию на практике?». Большинство концепций, звучащих вполне убедительно, оказываются сложными для понимания и использования в реальной жизни.

И вот перед читателями книга, которая обещает не только рассказать об НЛП, но и показать, как эти знания можно применить на практике. Она предлагает реальные примеры и упражнения, которые помогут внедрить принципы НЛП в повседневность. Издание подробно объясняет, как задействовать язык и коммуникацию для достижения желаемых результатов. Книга также предлагает стратегии для изменения убеждений и поведения, которые позволят достичь личностного роста и успеха. Таким образом, читатели получают не только теоретические знания, но и практические инструменты для применения этих знаний в жизни.

Что представляет собой ролевой раппорт? Как понять и применить синестезию? Какие тайны скрываются

за фокусами языка? На эти и многие другие вопросы читатели найдут ответ на этих страницах — в представленных описаниях тех или иных моделей НЛП.

Здесь не только изложены теоретические основы НЛП, но и рассматриваются сложные вопросы, моделируются различные ситуации и анализируются реальные паттерны поведения людей в них. Кроме того, в книге представлены новые модели и методики, которые могут стать настоящим прорывом в области НЛП.

Знакомство с новыми моделями НЛП — это не то же самое, что прохождение академического курса или изучение сложной теории. Это погружение в практические рекомендации, которые можно применить в повседневной жизни. Материал, представленный в этой книге, структурирован таким образом, чтобы быть понятным и доступным для всех. Верится, что это издание станет источником новых знаний и инструментов для личностного роста. Поэтому приглашаем всех присоединиться к этому увлекательному путешествию и открыть для себя новый мир НЛП.

ЧАСТЬ I

**РАППОРТ
И ПОДСТРОЙКА**

В этой части мы расскажем, как наладить контакт с людьми и достичь взаимопонимания с ними. Этот материал пригодится как для самообразования, так и для обучения в рамках вашего тренинга.

При выстраивании взаимоотношений между собой люди, как правило, используют давно известные и проверенные психологические приемы. Знание таких приемов поможет вам управлять этим процессом. Допустим, вы только начали общаться с кем-то. Отношение этого человека к вам и к тому, что вы говорите, можно оценить по нескольким ключевым критериям.

Доверие	Сомнение
Внимание	Отвлеченность
Согласие	Желание спорить
Открытость	Скрытность
Готовность учиться	Желание научить
Удивление	Презрение
Радость	Опасение
Принятие	Отторжение

Очевидно, мы хотим общаться с людьми, которые демонстрируют наличие признаков из первой категории. А что делать с тем, чье поведение соответствует пунктам из второй? Так уж выходит, это жизнь! Но вы хотя бы будете понимать, что его отношение к нам не фиксировано и что вы можете на это повлиять.

Представьте, что был кто-то, всегда игравший с вами в одной команде, но сегодня он почему-то переключился на другую волну. Видимо, у него просто такой день, ничего не поделаешь. Мы не можем этим управлять. Но давайте не будем расстраиваться! Ведь с НЛП мы можем научиться общаться с людьми независимо от того, в каком они состоянии.

Вернемся к нашим колонкам. Как вы знаете, каждый из нас имеет свою уникальную модель мира.

Модель мира — свод правил и законов, в которые мы верим и в истинности которых не сомневаемся. В НЛП это называется *картой*. В этой карте есть все, что мы знаем и думаем о себе, о других людях и о том мире, в котором мы живем. У каждого человека карта уникальна, но есть и некоторые общие черты. Например, один, возможно, любит гулять в пасмурную погоду, а другой — совсем нет. Но оба могут верить в существование жизни на Марсе.

Когда мы начинаем общаться с кем-то, наличие похожих частей в наших картах способствует более быстрому сближению. Бывает так, что после всего нескольких минут разговора наши убеждения и наше настроение начинают подстраиваться друг под друга.

В психотерапии это называется *раппортом*. Это такой комплекс состояний и условий, который помогает

лучше понять клиента. Психотерапевты осознают, что нельзя полагаться только на случайности, а потому используют некоторые «хитрости» — в данном случае в ходе разговора демонстрируют сходство с человеком, пришедшим к ним на сеанс. И это работает! Они заметили, что именно это создает раппорт, формирующий чувство доверия и близости.

Создатели НЛП подробно изучили этот процесс и называли его *подстройкой*. Если мы подстраиваемся к собеседнику, то входим с ним в раппорт и человек начинает нам доверять. Так что, если хотите установить связь с кем-то, просто подстройтесь под его настроение и манеру речи. Но помните: главное здесь — не переборщить, ваша подстройка должна быть естественной и комфортной для вас.

Если вы используете этот прием, товарищ, который раньше отказывался принимать ваши идеи, вдруг начнет проявлять интерес к ним и радоваться тому, что вы делитесь с ним новой информацией. Возможно, он даже будет готов изменить свое мнение и научиться у нас чему-то новому! вспомните, не было ли у вас случаев, когда вы слышали от кого-то, кому доверяете, информацию, в которую впоследствии поверили? Именно поэтому раппорт является важным инструментом в НЛП.

Наш мозг устроен крайне интересно. Например, когда нам весело, мы автоматически улыбаемся. Но это рабо-

тает и в обратном направлении. Если мы усилием воли начнем улыбаться, то со временем наше настроение по-настоящему улучшится. Профессионалы давно используют этот трюк.

От нашего поведения зависит, доверяет ли нам собеседник и какие чувства он испытывает в процессе нашей беседы. Такая вот сила улыбки и раппорта!

Осталось только понять, как научиться правильно подстраиваться под человека, и вы станете настоящими мастерами общения.

Начинать следует с подстройки под положение тела. Если ваш собеседник сидит, скрестив ноги, то и вы сядьте в похожую позу. Но делайте это незаметно, чтобы не выглядеть странно. Совет: меняйте положение тела, когда начинаете говорить. Так подстройка будет выглядеть естественно — слова и движения дополняют друг друга. А если собеседник стоит и его рука опирается на стол, то и ваша рука может расположиться на какой-либо точке опоры.

Далее — подстройка под голос. Здесь необходимо учитывать скорость речи, громкость и высоту голоса. Самый важный из этих аспектов — первый, скорость. Ей управлять намного проще, чем высотой. Если вы говорите слишком быстро, мозг человека не успевает переводить ваши слова в образы, и собеседник, скорее

всего, будет чувствовать себя сбитым с толку и раздраженным. Если вы говорите слишком медленно, ему будет хотеться поскорее получить информацию, что тоже заставит его напрягаться. А если вы говорите ровно с той же скоростью, что и ваш визави, вы не только показываете, что вы на одной волне, но и помогаете ему понять вас, что вызывает у него исключительно позитивные эмоции.

Когда у вашего собеседника высокая скорость речи, лучше сесть прямо или откинуться на спинку стула — занять положение, в котором вы будете хорошо его слышать. А если речь замедленная, можно опираться локтями на бедра — так проще сосредоточиться. Эти несложные действия помогут вам лучше воспринимать информацию.