

Умный тренинг, меняющий жизнь

Надежда Владиславова
Екатерина Сергеева

ОБЩЕНИЕ БЕЗ ДАВЛЕНИЯ:

КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ
ЭКОЛОГИЧНО, ЭФФЕКТИВНО
И БЕЗ КОНФЛИКТОВ

Приемы и техники НЛП для любых ситуаций



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.5
В57

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

Владиславова, Надежда Вячеславовна.

В57 Общение без давления: как договариваться экологично, эффективно и без конфликтов. Приемы и техники НЛП для любых ситуаций / Надежда Владиславова, Екатерина Сергеева. — Москва : Издательство АСТ, 2025. — 160 с. — (Умный тренинг, меняющий жизнь).

ISBN 978-5-17-170081-2

Общаться с людьми непринужденно, с удовольствием и пользой для себя, находить взаимопонимание с окружающими, получать поддержку и достигать своих целей без конфликтов — не заоблачные мечты, а реальность! Вам помогут техники осознанной и экологичной коммуникации, созданные настоящими профессионалами в области переговоров.

Авторы этой книги — основоположник Российской школы НЛП Надежда Владиславова и психолог-практик, переговорщик и конфликтолог Екатерина Сергеева научат вас пользоваться проверенными опытом и временем техниками.

Вы сможете не только преодолеть трудности в общении с любым собеседником в любой жизненной сфере, но и лучше понять свои собственные потребности.

Эта книга объединила мощные инструменты из психологии, конфликтологии, коучинга и нейролингвистического программирования (НЛП) в четкую программу личной трансформации, следуя которой, вы научитесь выстраивать доверительные отношения с собой и окружающими согласно вашим желаниям, чувствам и ценностям.

Станьте настоящим мастером общения!

**УДК 159.9
ББК 88.5**

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-5-17-170081-2

© Владиславова, Н., 2025
© Сергеева Е., 2025
© ООО «Издательство АСТ», 2025

Оглавление

Введение	7
Глава 1.	
КОНТАКТ С СОБОЙ	13
Как вы?	14
<i>Что вы чувствуете на самом деле</i>	14
<i>Автоматические действия и реакции</i>	21
<i>Инструменты для самопомощи</i>	24
Коррекция своего состояния с помощью приемов НЛП	27
<i>Влияем на элемент — меняем систему</i>	27
<i>Сокровищница нашей памяти</i>	32
<i>Отслеживание мыслей</i>	36
Резюме	41

Глава 2.	
КОНТАКТ С ДРУГИМИ	43
Модель «Окно Джохари»	44
<i>Что я знаю о себе и что показываю другим</i>	44
<i>Применение модели «Окно Джохари»</i>	
<i>к конкретной ситуации</i>	47
<i>Карта не равна территории!</i>	53
<i>Обратная связь</i>	56
<i>То, что скрыто</i>	63
Приемы НЛП для работы с «темным»	65
Резюме	70
Глава 3.	
ПРОТИВОРЕЧИЯ	73
Наборы фильтров	74
<i>Что вы на самом деле хотите сказать?</i>	74
<i>Контакт с собой</i>	80
<i>Стрелы критики и оценки</i>	85
Карта — не территория!	91
Резюме	94
Глава 4.	
ДОСТИЖЕНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ	95
Стратегии поведения	96
<i>А если мы не договоримся?</i>	96

5 стратегий поведения в конфликтной ситуации.....	98
Стратегия ситуативных уступок.....	116
Позиции сторон.....	120
Проверка на реалистичность.....	127
Инструменты НЛП для проверки на реалистичность.....	130
Резюме.....	132
Глава 5.	
СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.....	133
Конфликтные ситуации.....	134
<i>Польза конфликтов</i>	134
<i>Займите активную позицию</i>	138
Эволюционная функция конфликта.....	141
<i>Увидеть себя самого</i>	141
<i>Посмотреть в лицо проблеме</i>	144
Субмодальное редактирование.....	148
Резюме.....	151
Заключение.....	153

Введение

Мы все хотим общаться с людьми непринужденно, с удовольствием и пользой для себя. Мы хотим хорошо выглядеть в глазах других, хотим, чтобы нас понимали, разделяли наши чувства, поддерживали наши идеи и исполняли желания. И это отличная цель, вот только достижима ли она на сто процентов? Иногда получается, иногда — не настолько блестяще, как хотелось бы, а иногда — не получается вообще. Существует ли секрет, открыв который, мы получим возможность достигать успеха в общении с кем бы то ни было: с членами семьи и соседями, с коллегами и руководством, с партнерами по бизнесу и конкурентами?

Давайте предположим, что коммуникация с другими людьми — это некая **технология**, это **знание**, которое можно усвоить и которому можно обучать. Ведь хирург не делает операцию наугад, точно так же, как и водитель автомобиля не жмет на педали как попало. И наш брат, психолог, ни в коем случае не реагирует на слова клиента, основываясь исключительно на своих сиюминутных ощущениях и догадках: у него имеются некие серьезные базовые знания, полученные в высшем учебном заведении, которые, соединенные с его профессиональным и жизненным опытом, позволяют ему вывести некие гипотезы и далее проверить их в процессе общения с человеком.

Эффективная коммуникация, — профессиональная или личная, — это навык, которому мы можем обучаться всю нашу жизнь.

В современном мире тема коммуникации и переговоров стала невероятно популярной. Начиная примерно с середины прошлого века идея о том, что процесс общения — это не просто спонтанное и естественное явление, свойственное человечеству как виду, а некое во многом приобретенное знание, которое можно представить в виде технологии и сделать управляемым процессом, овладела умами многих ученых. Процесс общения стал предметом глубокого изучения и объектом научного познания, сотни и тысячи авторов охотно эксплуатируют эту тему, издавая в том числе научно-популярную литературу о способах влиять, управлять, завоевывать доверие, получать невозможное, избегать конфликтов и находить компромиссы и т. д.

Вот только некоторые названия популярных сейчас книг об общении: «Как завести разговор с любым человеком», «Как вести светские беседы», «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей», «Читайте людей как книгу»... В общем, данный список можно было бы продолжать бесконечно долго, подобными книгами заполнены полки книжных магазинов, что говорит о несомненной актуальности темы. И вероятно, в этих изданиях есть некая полезная информация для тех, кто хочет быть хорошим переговорщиком в любой сфере. Но беда подобного рода литературы в том, что фокус внимания в ней, как правило, смещен с самого человека на его

визави. Известная фраза классика коммуникации Дейла Карнеги: «Умейте встать на позицию другого человека и понять, что нужно ему, а не вам. С тем, кто сумеет это сделать, будет весь мир» в некотором роде может восприниматься как «вредный совет». Ведь автор фактически предлагает не осознать в первую очередь собственные интересы, чувства и потребности, а сразу указывает, кто тут главный, и этот главный — ваш оппонент!

Мы предлагаем совершенно иной подход к процессу коммуникации и переговоров, где главной и самой важной персоной будете именно вы.

Эта книга о том, как установить глубокий и доверительный контакт с тем, кто смотрит на вас каждое утро из зеркала — самим собой, о том, как сделать свои отношения с собой осознаннее и счастливее, и, наконец, о том, как это умение улучшит ваши контакты с близкими и с окружающим миром.

Модели коммуникации, о которых будет рассказано в этой книге, не являются авторскими ноу-хау, да мы и не претендуем на роль первопроходцев. Наша задача видится нам в том, чтобы объединить мощные инструменты из психологии, конфликтологии, коучинга и нейролингвистического программирования (НЛП) в четкую программу личной трансформации, следуя которой глава за главой, вы сможете на конкретных практиках упражняться в познании себя, своих ресурсов и возможностей, в лучшем понимании себя и преодолении трудностей в контакте с собой и другими людьми.

Вы научитесь слушать и слышать прежде всего **самого себя**, ориентироваться на максимальное удовлетворение **своих** интересов (которые, конечно же, следует

прежде всего научиться точно распознавать), научитесь мягко и бережно выстраивать доверительные отношения **с собой** и окружающими, основываясь на **своих собственных** актуальных потребностях и ценностях. И уникальные инструменты НЛП в этом очень помогут!

Все примеры, истории и диалоги, описанные в книге, хоть и основаны на реальных жизненных ситуациях, были творчески адаптированы к задачам этой книги, дабы соблюсти обязательное для профессии психолога правило конфиденциальности. Любые совпадения историй — не более чем случайность.

Глава 1

КОНТАКТ
С СОБОЙ

КАК ВЫ?

Что вы чувствуете на самом деле

«Привет! Как вы?» — этими словами я обычно встречаю своих клиентов на наших психологических сессиях. «Как вы сегодня?» И ответ на этот, казалось бы, незамысловатый вопрос часто бывает очень показательным, много раскрывающим в личности человека. «Как вы?» — вызывает секундное замешательство, смущение, может быть даже небольшой испуг от такого направленного внимания, а затем следует робкое «нормально», часто сопровождаемое тяжелым вздохом...

В спорах о том, что такое норма и патология, ломает копыта уже не одно поколение врачей, психологов, психотерапевтов и иных практиков. Давайте оставим это им и не будем вдаваться в суть этого многогранного явления — норма. Сосредоточимся на форме. Что может быть важного для нас с вами в этом процессе осознания себя и своего состояния — *как Я сейчас?*

Прежде чем мы приступим к погружению вглубь себя, давайте выполним небольшое практическое упражнение, чтобы узнать, насколько широкий выбор инструментов для такой работы у нас есть в арсенале.

Возьмите лист бумаги и ручку и запишите чувства и эмоции, которые вам знакомы. Какие-то из них вы испытываете часто, какие-то придется припомнить, а о некоторых вы могли слышать, но лично вам они не свойственны. Дайте себе некоторое время, может быть, три или пять минут на эту работу. Насколько длинным получился список?

Готова поспорить, что в вашем списке вряд ли оказались такие чувства, как **смирение, покинутость, смятение, изумление, растерянность, самооценность**... Они точно знакомы вам в том или ином проявлении, но обычно мы настолько поглощены событиями в нашей жизни, так много решений принимаем, руководствуясь рациональными рассуждениями, что часто утрачиваем способность к глубокой эмоциональной рефлексии. Многих из нас научили, что человеку следует быть думающим, взвешивающим, но мало кому рассказывали, что чувства и эмоции, а также их телесные проявления — важный маркер отношения к ситуации или человеку, с которым мы контактируем.

Эмоции и чувства — главные индикаторы удовлетворения наших человеческих потребностей, а также важнейший элемент наших