

Во всех книгах Виктора Шейнова радует то, что они ориентированы на российского читателя. И эта книга не исключение: понятное изложение, нет нагромождения сложных терминов, все разложено по полочкам.

*Никита П.,
студент, Москва*

Очень люблю книги автора за примеры из реальной жизни. Получается сразу перейти от теории к практике.

*Алена Р.,
преподаватель, Мурманск*

Отличная книга для тех, кто хочет научиться бесконфликтному общению. Автор подробно разбирает причины возникновения конфликтов, указывает пути их предотвращения и предлагает инструменты из арсенала НЛП для грамотного разрешения любой напряженной ситуации.

*Александр Д.,
биолог, Санкт-Петербург*

ШКОЛА НЛП

ВИКТОР ШЕЙНОВ

НЛП

НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

**КАК НАУЧИТЬСЯ
ДОГОВАРИВАТЬСЯ
С КЕМ УГОДНО, КОГДА
УГОДНО И ГДЕ УГОДНО**

ПРАЙМ



Издательство

АСТ

Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
Ш39

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

Шейнов, Виктор.

Ш39 НЛП на каждый день. Как научиться договариваться с кем угодно, когда угодно и где угодно / Виктор Шейнов. — Москва : Издательство АСТ, 2017. — 301, [3] с. : ил. — (Школа НЛП).

ISBN 978-5-17-103783-3

Перед вами — практическое пособие по применению техник НЛП для предотвращения и разрешения конфликтов.

Доступное изложение, отказ от нагромождения трудной терминологии, тонкий юмор и реальные примеры из жизни — вот «визитная карточка» автора книги Виктора Шейнова, одного из самых авторитетных русскоязычных психологов, признанного эксперта в области психологического влияния.

Макет подготовлен редакцией

ПРАЙМ
Ψ

ISBN 978-5-17-103783-3

© Шейнов В., 2017
© ООО «Издательство АСТ», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Автор — читателям: ответ на ваши пожелания	8
---	---

Часть 1

Основные понятия НЛП	11
---------------------------------------	-----------

Глава 1.

Скрытое управление, НЛП и конфликты	13
<i>НЛП как реализация скрытого управления</i>	<i>13</i>
<i>НЛП в управлении конфликтами</i>	<i>20</i>

Глава 2.

Постулаты и источники НЛП	27
<i>На чем основано НЛП</i>	<i>27</i>
<i>Причины популярности НЛП</i>	<i>39</i>

Глава 3.

Получение информации об адресате воздействия	42
<i>Репрезентативные системы</i>	<i>42</i>
<i>Глазные сигналы доступа (ГСД)</i>	<i>59</i>
<i>Иные сигналы доступа</i>	<i>66</i>

Глава 4.

Мишени воздействия в НЛП. Рефрейминг в помощь разрешению конфликтов	75
<i>Рефрейминг — новое осмысление ситуации</i> . . .	76
<i>Основные приемы рефрейминга.</i>	
<i>Рефрейминг в разрешении конфликтов</i>	79
<i>Саморефрейминг в разрешении внешних и внутренних проблем</i>	128
<i>Разрешение внутриличностных конфликтов</i>	133
<i>Рефрейминг как основа юмора.</i>	
<i>Потренируемся</i>	171

Глава 5.

Вовлечение в технологии НЛП.	
Якорение	194
<i>Сущность якорения</i>	194
<i>Создание якорей</i>	202
<i>Примеры использования якорей в качестве способа вовлечения в скрытое управление</i>	211

Часть 2

НЛП в скрытом управлении и предотвращении конфликтов	227
---	-----

Глава 6.

Скрытое управление и НЛП в служебных отношениях	229
<i>Как скрыто управлять подчиненными.</i>	229
<i>Подчиненные управляют руководителями</i> . . .	235

Глава 7.	
Скрытое управление в деловых отношениях. . .	242
<i>Скрытое управление партнерами</i>	242
<i>Скрытое управление</i>	
<i>участниками переговоров</i>	248
Глава 8.	
Отношения между родителями и детьми	254
<i>Подведем итог...</i>	269
Глава 9.	
Учителя и ученики	270
Глава 10.	
Преподаватели и студенты	280
Глава 11.	
Скрытое управление в политике	
и общественной жизни	290
Заключение.	
НЛП как реализация модели	
скрытого управления	300
Литература	302

Автор — читателям: ответ на ваши пожелания

Из мыслей человека добывают больше золота, чем из недр земли.

Наполеон Хилл

Целью всей деятельности интеллекта является превращение некоторого «чуда» в нечто постигаемое.

А. Эйнштейн

В моей предыдущей книге «НЛП — это просто» представлены основные идеи, методы и приемы нейролингвистического программирования (НЛП) — одного из выдающихся достижений психологической науки.

Преимущество предлагаемого изложения НЛП — в этой и предыдущей книгах — **в его простоте**: текст избавлен от непонятных терминов, все положения разъясняются на типичных, интересных, а подчас и забавных ситуациях. Так что даже неподготовленный читатель без труда освоит основные эффективные приемы НЛП.

Эта книга — ответ на письма одних читателей, которые предлагают написать **практическое пособие** по освоению приемов НЛП, и на письма других читателей, которые проявляют интерес к освоению методов скрытого управления, и на письма с просьбами описать приемы претворения и разрешения конфликтов.

Отвечая на эти запросы читателей, я постарался сделать книгу «три в одном», то есть ответить сразу на эти три пожелания.

Настоящая книга как раз и посвящена **практическому освоению** основных приемов НЛП. Достигается это в процессе рассмотрения большого числа практически значимых **конфликтов, способов их предотвращения и разрешения**. Одновременно *на реальных примерах осваиваются приемы скрытого управления*.

Все необходимое для легкого усвоения этих приемов находится в предлагаемой вам книге. Чтобы не отсылать читателя к другим моим книгам, в первой главе привожу краткие сведения о скрытом управлении и конфликтах. Впрочем, это не мешает заинтересованному читателю больше узнать об этих приемах из книг, указанных в списке литературы.

Простое описание приемов нейролингвистического программирования стало возможным после возникшего у меня понимания того, что НЛП, по сути, является одной из реализаций модели *скрытого управления*, предложенной мной ранее (*Шейнов В. П.* Психологическое влияние). В рамках этой модели прояснился смысл каждого приема НЛП, а *понимание сущности явления позволяет описать его наиболее просто и понятно*.

В этом плане книга выгодно отличается от других изданий по НЛП, по большей части переводных, в которых приходится буквально продирааться через сложную терминологию, в результате чего многие читатели бросают это занятие. Чем и пользуются (с немалой выгодой для себя) организаторы некоторых «тренингов по НЛП»,

обещая просветить всех желающих за вознаграждение, многократно превышающее стоимость книг. Однако известные нам отзывы тех, кто прошел эти тренинги, свидетельствуют о том, что их убеждали пойти на следующий, более «продвинутый» и, следовательно, более дорогой тренинг.

Вижу свою задачу и в том, чтобы дать соответствующие знания, избавив читателя от излишних денежных трат.

Уважаемый читатель! При чтении прошу обратить внимание на выделение отдельных слов. Оно создает для вас **три «дорожные карты»:**

- блоки модели скрытого управления подчеркнуты;
- *ситуации*, где имеют место *конфликты* и *скрытое управление*, набраны курсивом;
- слова *рефрейминг* ситуации и *якорь сознания* набраны курсивом.

Читатель, наиболее заинтересованный в одном из этих аспектов, может «пробежать» по соответствующей «дорожной карте» при изучении или повторении материала.

Я заинтересован в откликах читателей на книгу, в предложениях и замечаниях. Жду их по адресу sheinov1@mail.ru. На все дельные письма отвечаю. Письмом, а иногда и новой книгой, как в данном случае.

*Желаю вам легкого,
интересного и полезного чтения!*

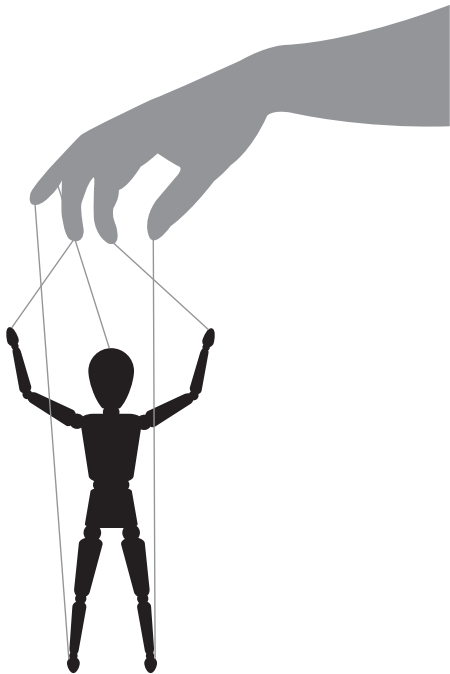
Автор

www.sheinov.com

Часть

1

Основные понятия НЛП



*Нет ничего практичней
хорошей теории*

Р. Кирхгоф

Тайная гармония лучше явной.

Гераклит

Глава 1.

СКРЫТОЕ УПРАВЛЕНИЕ, НЛП И КОНФЛИКТЫ

Поистине ловок тот, кто умеет скрывать свою ловкость.

Ф. Ларошфуко

Все следует сделать настолько простым, насколько это возможно, но не проще.

А. Эйнштейн

НЛП как реализация скрытого управления

Идея скрытого управления возникла и развивалась в тех ситуациях, когда необходимо было внедрить в сознание другого человека некую мысль, намерение, но было известно, что если прямо ему об этом сказать, то он воспротивится воздействию.

Скрытым управлением я называю такое управляющее воздействие инициатора на адресата, при котором цель управления от последнего скрывается, а подается информация, под

влиянием которой адресат сам принимает решение (выполняет действие), запланированное инициатором (Шейнов В. П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования).

Скрытое управление помогает обойти «очаг сопротивления» в сознании убеждаемого человека. Скрытое управление первоначально введено для применения при достижении социально одобряемых целей: в процессе воспитания, а также в психотерапевтической и психокоррекционной работе. Например, родителю вместо приказов продуктивнее незаметно и безболезненно управлять ребенком, ненавязчиво побуждая к полезным для него действиям, касающимся его здоровья, отношения к учебе, труду, к его взаимоотношениям с окружающими и т. д. Нередко женщина с помощью женских хитростей скрыто управляет мужчиной, помогая ему избавиться от вредных привычек (злоупотребления спиртным, курения, уклонения от занятий с детьми и от домашних дел и т. д.). Практика показывает, что подчиненные положительно воспринимают ненасильственные методы скрытого управления ими со стороны руководителей. Во всех подобных случаях скрытое управление можно только приветствовать.

При подобном скрытом управлении адресат воздействия сохраняет свое достоинство и ощущение собственной свободы. Такое скрытое управление естественно отнести к **созидательному**. При созидательном скрытом управлении в выигрыше оказывается адресат или обе взаимодействующие стороны.

Однако инициатором могут двигать отнюдь не благородные мотивы. **Скрытое управление адресатом против его воли, наносящее адресату ущерб, является манипуляцией.** Инициатора воздействия будем в этом случае называть *манипулятором*, а адресата — *жертвой* манипуляции.

Таким образом, манипулирование выступает как частный случай общего скрытого управления, характеризующийся эгоистическими, неблагоприятными целями манипулятора, наносящего ущерб (материальный или психологический) своей жертве.

Тем самым, скрытое управление распадается на два вида (рис. 1).

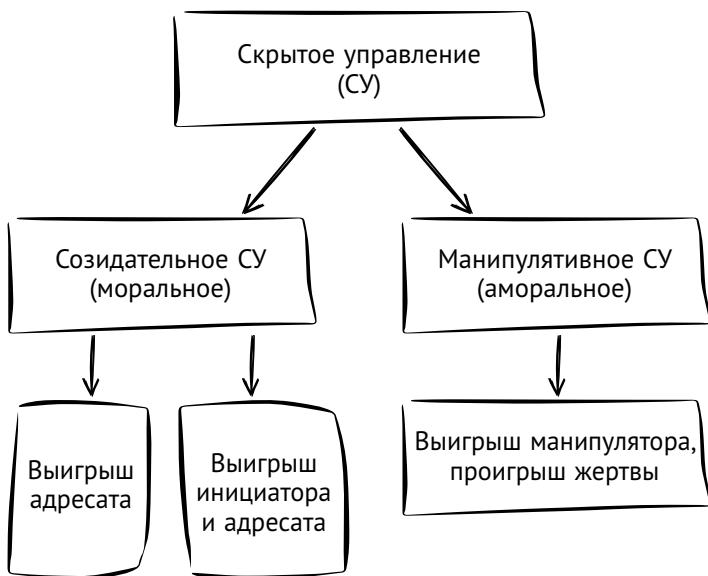


Рис. 1. Виды и результаты скрытого управления