

Бытовое применение приемов НЛП — настоящая находка для любого родителя! Особенно для родителей подростков. Обстановка в семье меняется в считанные дни!

*Галина Р.,
Екатеринбург*

Очень люблю книги этого автора — в них всегда все изложено четко и понятно, даны ответы на все возможные вопросы читателя, а юмор и примеры из жизни помогают сделать обучение легким и приятным.

*Ян Д.,
Санкт-Петербург*

Вотличие от множества книг на подобные темы, которые пытаются научить читателя «заставлять», «подчинять», то есть влиять насильственно, книги Шейнова учат взаимодействию с людьми, и это самое главное!

*Сергей Г.,
Керчь*

Давно искала понятную книгу об НЛП!
Переводные книги грешат неточностями, часто перегружены терминологией, которая объясняется некорректно, примеры рассчитаны на иностранного читателя. Замечательно, что теперь есть хорошая книга российского автора!

*Елена А.,
Ейск*

На самом деле эта книга не только
и не столько про влияние на других людей, сколько про внутреннюю работу с самим собой. И это отлично.

*Мурат И.,
Казань*

Главы о гипнозе — это просто находка!
Большое спасибо автору!

*Татьяна Т.,
Ангарск*

ПСИХОЛОГИЯ. СОВЕТЫ МАСТЕРА

ВИКТОР ШЕЙНОВ

НЛП — это просто



ПРАЙМ
Ψ

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 Павлович.

Ш39 НЛП — это просто. Приемы скрытого управления людьми / Виктор Шейнов. — Москва : Издательство АСТ, 2016. — 280 с. — (Психология. Советы мастера).

ISBN 978-5-17-096502-1

Виктор Шейнов — один из самых авторитетных русскоязычных психологов, признанный эксперт в области психологического влияния. Новая книга автора рассказывает об основных идеях, методах и приемах нейролингвистического программирования (НЛП) — пожалуй, самого эффективного метода психологической науки.

Отказ от сложных и непонятных терминов, доступные, яркие, интересные и нередко забавные примеры, простое описание приемов НЛП даст вам возможность овладеть техниками скрытого управления людьми и событиями без особого труда.

Эта книга — прекрасная альтернатива дорогостоящим тренингам!

Макет подготовлен редакцией ПРАЙМ

ISBN 978-5-17-096502-1

© Шейнов В. П., 2016
© ООО «Издательство АСТ», 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Автор — читателю	11
------------------------	----

Глава 1.

Скрытое управление человеком

1.1. Скрытое управление: сущность и виды.	15
<i>Что такое скрытое управление</i>	15
<i>Виды скрытого управления</i>	16
1.2. Модель скрытого управления	18

Глава 2.

Постулаты и источники

2.1. Предпосылки НЛП	23
<i>Напутствие</i>	23
<i>Кто и зачем придумал НЛП</i>	23
2.2. Три источника НЛП	35
<i>Что «питает» НЛП</i>	35

Глава 3.
**Получение информации
об адресате воздействия**

3.1. Репрезентативные системы	47
<i>Ведущая репрезентативная система</i>	<i>47</i>
<i>Способы определения ведущей системы.</i>	<i>58</i>
3.2. Глазные сигналы доступа (ГСД)	64
<i>Движения глаз —</i>	
<i>индикатор процесса мышления.</i>	<i>64</i>
<i>Диагностика</i>	
<i>по глазным сигналам доступа.</i>	<i>65</i>
<i>Как освоить глазные сигналы доступа</i>	<i>68</i>
3.3. Иные сигналы доступа.	72
«Детектор лжи»	74
<i>Полезнейший навык.</i>	<i>78</i>
<i>Использование в рекламе</i>	
<i>ведущих репрезентативных систем.</i>	<i>79</i>

Глава 4.
Мишени воздействия. Рефрейминг

4.1. Рефрейминг —	
новый взгляд на ситуацию	83
4.2. Основные приемы рефрейминга	87
<i>Переопределение.</i>	<i>88</i>
<i>Последствия убеждений</i>	<i>91</i>

<i>Привлечение внимания к намерению</i>	93
<i>Детализация</i>	94
<i>Укрупнение</i>	94
<i>Контрпример</i>	95
<i>«Другой результат»</i>	95
<i>Аналогия</i>	97
<i>Рекурсия, или применение к себе</i>	98
<i>Использование иерархии ценностей (критериев)</i>	100
<i>Изменение контекста, или изменение размеров рамки</i>	101
<i>Смена позиции восприятия</i>	102
<i>Модель мира</i>	103
<i>Стратегия реальности</i>	104
4.3. Саморефрейминг	
внешних и внутренних проблем	107
<i>Субъективный и объективный саморефрейминг</i>	107
<i>Оптимистический и пессимистический саморефрейминг</i>	109

Глава 5.

Вовлечение в контакт в технологии НЛП.

Якорение

5.1. Сущность якорения	115
<i>Якоря сознания</i>	115
<i>Якоря повсюду</i>	117

<i>Якоря в бессознательном</i>	120
<i>Создание якорей</i>	122
5.2. Примеры использования якорей в качестве способа вовлечения в скрытое управление.	132
<i>Якоря вокруг нас</i>	132
<i>Якорение при скрытом управлении</i>	135
<i>Якорение в рекламе, в торговле и в паблик рилейшнз</i>	139

Глава 6.

Фоновые факторы в НЛП. Раппорт. Наведение трансa

6.1. Раппорт как средство создания благоприятного фона	149
<i>Что такое «раппорт»</i>	149
<i>Как достичь раппорта</i>	150
<i>Способы подстройки</i>	153
<i>Общие замечания по установлению раппорта</i>	161
6.2. Введение в транс	166
<i>Что такое «транс»</i>	166
<i>Транс в нашей жизни</i>	168
<i>Признаки трансa</i>	169
<i>Концентрация внимания адресата</i>	170
<i>Приемы наведения трансa</i>	171
<i>Речевые стратегии наведения трансa</i>	179

6.3. Эриксоновский гипноз	185
<i>Употребление трюизмов</i>	186
<i>Использование неопределенных слов.</i>	187
<i>Искусственное связывание.</i>	189
<i>Ограничения</i>	190
<i>Вызов нужных реакций</i>	191
<i>Неопределенность высказываний</i>	193
<i>Использование предположений</i>	195
<i>«Перекрывание реальностей»</i>	198
<i>Общие замечания.</i>	200
<i>Транс и гипноз</i>	201
<i>Кто легко поддается классическому гипнозу.</i>	204
<i>Что способствует введению в транс</i>	205
6.4. Предтечи НЛП. Цыганский гипноз	212
<i>Цыганский гипноз.</i>	214

Глава 7.

Средства побуждения

7.1. Ведение как средство побуждения	229
<i>Переформирование целей в НЛП.</i>	232
<i>Побуждение посредством рефрейминга целей</i>	238
<i>Снятие ограничений</i>	239
<i>Выбор момента для побуждения.</i>	244
<i>Словесные уловки</i>	244

7.2. Методы Эриксона («Эриксоновский гипноз»)	251
<i>Внушения, рассеянные по тексту (техника рассеивания)</i>	251
<i>Феномен «25-го кадра»</i>	256
<i>Использование метафор и притч</i>	257
<i>Рассказывание историй</i>	261
<i>«Двойная спираль» Эриксона</i>	265
<i>«Тройная спираль» Эриксона</i>	266
<i>Побуждение как результат предыдущих этапов</i>	270

Заключение.

**Модель НЛП как реализации
модели скрытого управления**

Литература	276
Тренинги профессора В.П. Шейнова	278
<i>Программа «Работа с персоналом»</i>	278
<i>Программа «Работа с клиентами»</i>	279
<i>Программа «Проведение переговоров и деловых встреч»</i>	279
<i>Программа «Эффективная продажа товаров и услуг»</i>	279

АВТОР – ЧИТАТЕЛЮ

*Просвещение внедрять с умеренностью,
по возможности избегая кровопролития.*

М. Е. Салтыков-Щедрин

В этой книге представлены основные идеи, методы и приемы нейролингвистического программирования (НЛП) — одного из выдающихся завоеваний психологической науки.

Преимущества предлагаемого изложения НЛП — в его простоте: текст избавлен от непонятных терминов, все понятия разъясняются на самых доступных и интересных (а подчас и забавных) примерах. Так что даже неподготовленный читатель без труда освоит основные и самые эффективные техники НЛП.

Простое описание приемов нейролингвистического программирования стало возможным после возникшего понимания того, что НЛП, по сути, является одной из реализаций модели *скрытого управления*, предложенной мной ранее. 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, в особенности переводных, в которых приходится буквально продираться через сложную терминологию, в результате 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 «продвинутой» и, следовательно, более дорогой тренинг.

Автор видит свою задачу, в числе прочего, и в том, чтобы дать соответствующие знания, избавив читателя от излишних денежных трат.

Чтобы не отсылать читателя к другим моим книгам (в которых подробно описано скрытое управление и его модель, позволяющая конструировать желаемые психологические воздействия), я предваряю описание конкретных техник НЛП сведениями о скрытом управлении — этому посвящена первая часть книги. Этот способ воздействия эффективен и сам по себе, поэтому читатель найдет много полезного в этой технике воздействия на людей. Впрочем, это не мешает заинтересованному читателю больше узнать о скрытом управлении из книг о нем, указанных в списке литературы.

Я заинтересован в откликах читателей на книгу, в предложениях, замечаниях и оценочных суждениях. Направляйте их по адресу: sheinov1@mail.ru. На все письма отвечаю.

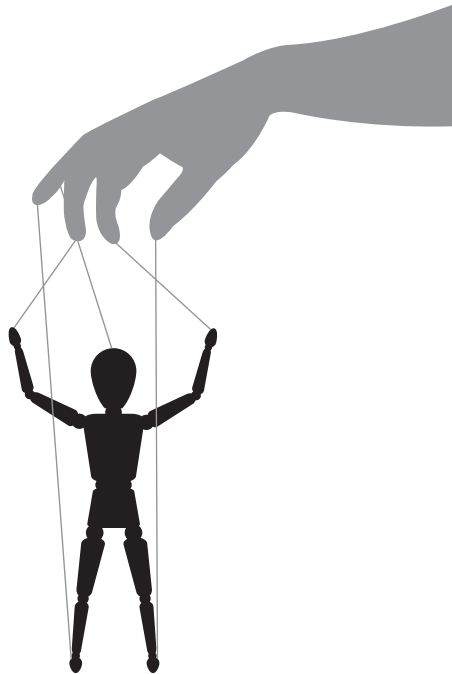
А пока остается только пожелать читателю приятного и полезного чтения!

Автор
www.sheinov.com

Глава

1

Скрытое
управление
человеком



*Самое главное искусство – искусство
управлять.*

К. Вебер

1.1.

СКРЫТОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Тайная гармония лучше явной.

Гераклит

Что такое скрытое управление

Большинство людей не любят, когда ими пытаются управлять те, у кого на это нет соответствующих прав. Тем более если делают это открыто. Руководить собой обычно позволяют только своим начальникам, да и то часто без восторга. Поэтому у желающего управлять другими есть лишь один путь: *замаскировать* управляющее воздействие так, чтобы оно не вызвало возражения адресата. То есть осуществлять **скрытое управление**.

К этому способу прибегают тогда, когда предвидят сопротивление, и потому сразу делают ставку на скрытость своего воздействия.

Скрытое управление — это такое управляющее воздействие его инициатора, при котором требуемое ему решение принимается адресатом воздействия самостоятельно, без видимого нажима со стороны инициатора.

Чтобы добиться этого, цель управления не сообщается, но адресату дается такая информация, исходя из которой тот сам делает нужный вывод.