

## *Глава 1*

---

# **Пресуппозиции недоговороспособного человека**

Пресуппозиции, или убеждения, — это то, что лежит в основе поведения любого человека, любой личности. Это некоторые правила жизни, на которые опирается человек. Они могут быть как явно декларируемыми, так и скрытыми. Другими словами, это принципы, которые являются фундаментом личности человека.

Из этой главы вы узнаете:

- что такое убеждения и как они влияют на личность переговорщика;
- каковы пресуппозиции недоговороспособных людей;
- как использовать эти убеждения для себя;
- как встраивать пресуппозиции недоговороспособных людей себе.

Итак, начнем изучать базовые стратегии недоговороспособных людей.

Когда мы говорим о том, как появляются недоговороспособные личности, нужно понимать, что на их формирование повлияли так называемые копинг-стратегии. По сути своей копинг-стратегия — это способ реагирования человека на стрессовую ситуацию.

Как правило, такие личности в детстве были плохо адаптированы к социальной среде. Возможно, чужды своему социуму. Их не понимали родители, над ними смеялись сверстники. Чтобы выстоять, им были нужны максимально эффективные модели выживания во враждебной среде. Ведь, как говорится, самый лучший способ обучения — это выживание. Как следствие, эффективный поведенческий опыт на бессознательном уровне паттернизируется и превращается из копинг-стратегии в стратегию поведенческую. А любая стратегия, помогающая индивиду выживать, опирается на четкое и сформулированное в голове убеждение, позволяющее оправдывать тот или иной поступок.

**«За любым поведением, каким бы странным оно ни казалось, стоит позитивное намерение»**, — гласит одна из пресуппозиций гуманистического НЛП.

И именно так формируются убеждения недоговороспособных людей. Если опыт был удачен, он становится основой для ведения коммуникации.

## **Первая и главная пресуппозиция безжалостного НЛП**

**«Вселенная дружелюбна и полна ресурсов, но принадлежит это все мне».**

И поэтому переговоры ведутся не для того, чтобы договориться или даже что-то отнять — потому что «оно и так мое». Вопрос в том, «когда ты мне его отдашь...»

У этой пресуппозиции есть четкая задача. Если вселенная дружелюбна, изобилует ресурсами и «принадлежит мне», то другие люди воспринимаются как объект, который должен обслуживать эту систему. То есть у такого (аутичного) человека его семья, знакомые и сослуживцы — те люди, которые его обслуживают и обязаны это делать. Люди не воспринимаются равными. Недоговороспособная личность считает, что она умнее других людей. Она мыслит шаблонами и категориями, но при этом она самая оригинальная и, как следствие, самая умная. А значит, уверена, что точно сможет получить нужный ресурс — это всего лишь вопрос времени.

## **Вторая пресуппозиция безжалостного НЛП**

**«Все есть система! И смысл коммуникации только в том, чтобы выяснить, какую систему я могу применить, чтобы добиться своей цели».**

В гуманистическом НЛП и когнитивных психотерапиях есть такая пресуппозиция: «Гибкость равна успешности». Недоговороспособный человек ответит так: «Кто вам это сказал?» Он мыслит иначе.

Эти люди воспринимают мир как набор моделей и систем, которые в зависимости от контекста можно применять для достижения цели, и если какая-то модель не подошла, ее легко поменять на другую. Нет смысла в обратной связи, нет смысла реагировать на реакцию другого человека. Нужно всего лишь подобрать другую модель.

Одним из подобных людей был Джо Нэш, удостоенный Нобелевской премии за идею создания теории игр. Про него сняли фильм «Игры разума», в котором есть момент, очень хорошо описывающий подобную систему мышления. В бар заходит милая девушка, и все парни смотрят на нее с восхищением. А главный герой с помощью игр и своей особенной системы рассказывает, как сделать так, чтобы все парни ушли из бара с девушками и все были довольны.

### **Третья пресуппозиция безжалостного НЛП**

**«Коммуникация — это использование лингвистических моделей и систем для достижения нужного результата».**

Это убеждение является продолжением предыдущей пресуппозиции.

Мир аутичные люди воспринимают исключительно как набор паттернов поведения. «Если одна стратегия не сработала, значит, я могу использовать другую». При этом иногда можно даже не менять стратегию, а повторять ее до тех пор, пока собеседник не сдастся. Чуть позже мы увидим, как это убеждение проявляется в переговорной технике «заезженная пластинка» — достаточно эффективной модели поведения. Часто аутичные люди не особо вникают в содержание речи. И данная техника по сути своей — набор софистических уловок, лингвистической эквилибристики для отбора ресурсов. Можно даже постоянно делать одно и то же, лишь бы добиться своего.

## **Четвертая пресуппозиция безжалостного НЛП**

**«Нет поражений, есть только неправильно подобранная модель коммуникации».**

Можно решить, что мы повторяем уже сказанное, однако это не так. Люди аутичного типа реагируют на обратную связь. Но обратная связь для них — это не то, что можно получить в ответ на свои действия, а то, что отвечает их внутренним критериям удовлетворенности или неудовлетворенности. Последнее находится на уровне

лимбической системы, то есть идеи выживания организма. Это одна из самых древних систем, и именно она на очень глубинном, бессознательном уровне определяет, какие модели поведения могут быть максимально эффективными в том или ином контексте. То есть такие люди бессознательно или используя идею выживания на генетическом уровне подбирают модель взаимодействия с социумом. Может, именно эта особенность делает их поведение эффективным? Вопрос риторический...

## **Пятая пресуппозиция безжалостного НЛП**

**«Люди по определению идиоты, а значит, я смогу обмануть или продавить».**

И это главное убеждение недоговороспособных людей — **нарциссизм**. Эти люди считают себя умнее и интеллектуальнее других. И как следствие, на всем этапе переговоров у них ярко проявляется эмоция презрения: «Я умнее и круче тебя!» Да, поскольку они не очень адаптивны в социуме, то, как правило, читают много книг разных жанров или погружаются в мир компьютеров. Там, в мире, оторванном от реального социума, проще существовать. Как следствие, они обладают широкой эрудицией и хорошо разбираются в технике или программном обеспечении. Именно это

позволяет, например, таким детям чувствовать себя «избранными». Они начинают думать, что владеют некими тайными знаниями. Мы еще обратим внимание на данный феномен — в главе о сексуальном обаянии ума недоговороспособных.

В нашей практике был подросток 13 лет, неплохо играющий в шахматы. Но при коммуникации даже со взрослыми людьми он проявлял откровенное хамство. Нам удалось сбить его спесь и заставить быть вежливым, рассказав о том, что шахматы — банальная комбинаторика и набор игровых моделей. А вот знаменитая игра в го — это совсем иной опыт для ума. Простой набор комбинаций там не работает. «Может, сыграем в го?»

При такой системе мышления, как у аутичных людей, с взрослением игры становятся более изощренными и коварными. Они приводят к убеждению, что людей можно безопасно для себя обманывать, играя на их человеческих слабостях — любви, дружбе, чувствах. И главное — на доверии. Используя его, можно лгать по полной. Эти люди патологически лживы и жадны. Помните об этом.

Ну а теперь о самом главном в этой книге: о практических заданиях в конце каждой главы. Если вы хотите научиться противостоять аутичным людям за столом переговоров, вы должны не только знать о них все в теории, но и понять, что они чувствуют, ведя себя таким образом, познать

их изнутри. А это возможно сделать, лишь прожив их жизнью. Мы подготовили для вас специальные техники и упражнения, изучив и проработав которые вы не только поймете, что чувствуют эти люди, но и сможете выигрывать самые сложные переговоры.

### **Домашнее задание**

Встраиваем себе убеждения недоговороспособного переговорщика.

- Посмотрите сериал «Теория большого взрыва» — хотя бы несколько его серий.
- Обратите внимание на речь Шелдона Купера, на модели его коммуникации с окружающими. Структура коммуникации Шелдона всегда исходит из того, что он считает себя круче и умнее других людей. Попробуйте перечислить все модели, которые он использует при общении.
- Отметьте, что базовая эмоция аутичных людей — презрение. «Если я круче, то как я должен это показать? Презрением».