

ШКОЛА НЛП
ВИКТОР ШЕЙНОВ

НЛП

**НЛП
В УБЕЖДЕНИИ
И МАНИПУЛИРОВАНИИ**



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
ШЗ9

*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.

ШЗ9 НЛП в убеждении и манипулировании / Виктор Шейнов. — Москва : Издательство АСТ, 2017. — 286 с. : ил. — (Школа НЛП).

ISBN 978-5-17-103782-6

Виктор Шейнов — один из самых авторитетных русскоязычных психологов, признанный эксперт в области психологического влияния. Новая книга автора рассказывает о приемах нейролингвистического программирования (НЛП), используемых в убеждении, а также в скрытом и явном манипулятивном воздействии.

Не тратьте деньги на дорогостоящие тренинги! Эта книга, написанная специально для российского читателя с использованием понятной терминологии и ярких примеров, станет вашим персональным путеводителем в мире психологии влияния. Научитесь распознавать манипуляции и противостоять им, а также овладейте самыми эффективными методами скрытого управления.

12+

Издание для досуга

Виктор Шейнов

НЛП В УБЕЖДЕНИИ И МАНИПУЛИРОВАНИИ

Подписано в печать 5.05.2017. Формат 84×108/32.

Усл. печ. л. 15,12. Тираж экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93,
том 2-953000, книги, брошюры.

ООО «Издательство АСТ»

129085, г. Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 3, комн. 5

Макет подготовлен редакцией ПРАЙМ

ISBN 978-5-17-103782-6

© Шейнов В. П., 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Автор — читателю	6
Часть 1.	
Основные понятия НЛП	9
<i>Глава 1.</i>	
Используемые виды влияния	11
<i>Скрытое управление:</i>	
<i>сущность, виды, модель</i>	<i>11</i>
<i>Манипулирование</i>	
<i>и защита от манипуляций</i>	<i>16</i>
<i>Приемы убеждения</i>	<i>20</i>
<i>Глава 2.</i>	
Постулаты и источники нейролингвистического программирования	23
<i>Истоки популярности</i>	<i>35</i>
<i>Глава 3.</i>	
Получение информации об адресате воздействия	38

<i>Репрезентативные системы</i>	38
<i>Глазные сигналы доступа (ГСД)</i>	55
<i>Иные сигналы доступа</i>	61

Глава 4.

Мишени воздействия в НЛП.

Рефрейминг в помощь убеждению	70
<i>Рефрейминг — новый взгляд на ситуацию</i> ..	71
<i>Основные приемы рефрейминга.</i>	
<i>Рефрейминг на службе убеждения</i>	74

Глава 5.

Вовлечение в технологии НЛП.

Якорение	123
<i>Сущность якорения</i>	123
<i>Создание якорей</i>	131
<i>Примеры использования якорей</i> <i>в качестве способа вовлечения</i> <i>в скрытое управление</i>	140

Часть 2.

НЛП в манипулировании

и защите от манипуляций	155
--------------------------------------	-----

Глава 6.

Манипулирование

в служебных отношениях	158
<i>Как подчиненные</i> <i>манипулируют руководителем</i>	158

<i>Манипулирование подчиненными</i>	185
<i>Глава 7.</i>	
Женщины и мужчины	196
<i>Манипуляции супругов</i>	197
<i>Манипуляции</i> <i>в романтических отношениях</i>	220
<i>Глава 8.</i>	
Родители и дети	232
<i>Манипулирование детьми в семье</i>	232
<i>Дети-манипуляторы</i>	241
<i>Глава 9.</i>	
Учителя и ученики	256
<i>Учителя манипулируют учениками</i>	257
<i>Ученики манипулируют учителями</i>	271
Заключение.	
НЛП как реализация модели скрытого управления	281
 Литература	284
 Тренинги профессора В.П. Шейнова	285

АВТОР – ЧИТАТЕЛЮ

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

М. Е. Салтыков-Щедрин

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

Преимущества предлагаемого изложения НЛП — в этой и предыдущей книгах — в его простоте: текст избавлен от непонятных терминов, все положения 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.

Эта книга — ответ на письма читателей, предлагавших написать пособие, в котором на примере типичных жизненных ситуаций помочь каждому освоить приемы НЛП.

Настоящая книга посвящена практическому **освоению** основных приемов НЛП — **рефрейминга**

и **якорения**. Достигается это в процессе рассмотрения рефрейминга и якорения на большом числе практически значимых ситуаций, показывающих приемы убеждения, скрытого управления, манипулирования и защит от манипуляций. Одновременно *на реальных примерах осваиваются используемые приемы всех этих видов влияния на людей*.

Предлагаемая книга содержит всю необходимую информацию для легкого усвоения этих приемов. Чтобы не отсылать читателя к другим моим книгам, в первой главе привожу краткие сведения об упомянутых методах воздействия на людей. Впрочем, это не помешает 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. 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 иных изданий по НЛП, в основном переводных, в которых приходится буквально продирааться через сложную терминологию, в результате чего читатели, как правило, 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 фрагментов текста. Оно создает для вас **три «дорожные карты»:**

- блоки модели скрытого управления подчеркнуты;
- *ситуации*, где имеет место убеждение, скрытое управление (созидательное или манипулятивное) и защита от манипуляций, отмечены курсивом;
- слова *рефрейминг ситуации* и *якорь сознания* выделены 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, замечаниях и оценочных суждениях. Их можно направлять по адресу: sheinov1@mail.ru. На все дельные письма отвечаю. Письмом, а иногда и вдогонку к нему — книгой. Как в данном случае.

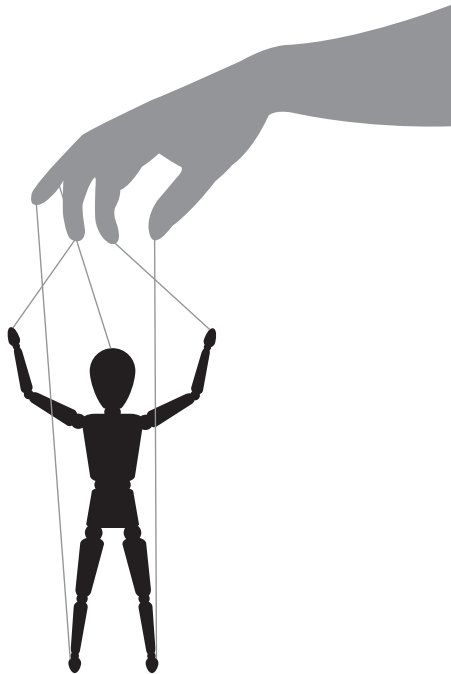
А пока остается только пожелать читателю приятного и полезного чтения!

Автор

Часть

1

Основные понятия НЛП



*Нет ничего практичней
хорошей теории*

Р. Кирхгоф

Глава 1.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ВИДЫ ВЛИЯНИЯ

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

А. Эйнштейн

Скрытое управление: сущность, виды, модель

Тайная гармония лучше явной.

Гераклит

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

Скрытым управлением я назвал 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.

Скрытое управление помогает обойти «очаг сопротивления» в сознании убеждаемого человека. Скрытое управление я первоначально ввел для применения при достижении социально одобряемых целей: в процессе воспитания, а также в психотерапевтической и психокоррекционной работе. Например, родителю вместо приказов более продуктивно 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 такого рода скрытом управлении адресат воздействия сохраняет чувство собственного достоинства и ощущение личной 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).

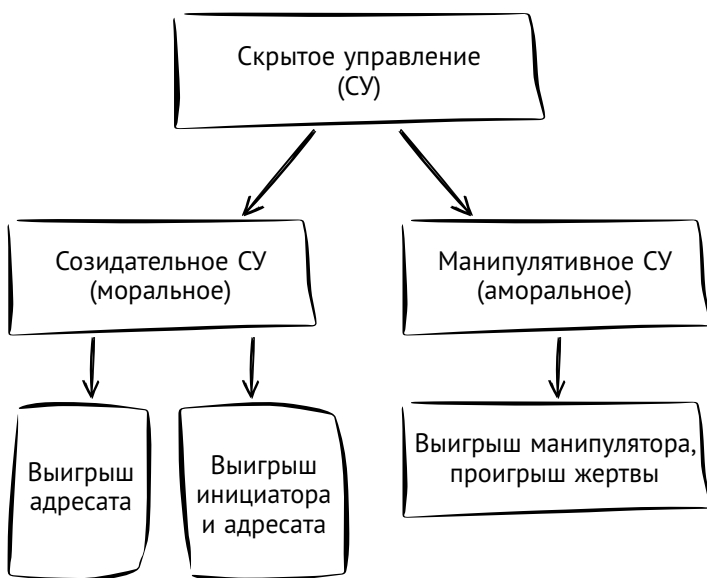


Рис. 1. Виды и результаты скрытого управления

Различие между созидательным и манипулятивным скрытым управлением лежит в моральной плоскости: первое — социально одобряемое; второе (как проявление эгоизма) — социально неодобряемое.

Модель скрытого управления

Использовать скрытое управление для преодоления сопротивления со стороны убеждаемого человека помогает знание механизма воздействия при скрытом управлении им. Этот механизм описывается моделью, показанной на рис. 2.

Эта модель впервые была предложена мной в книге «Скрытое управление человеком» (Минск, 2000), затем теоретически обоснована и обобщена на случай любого психологического воздействия в книге «Психологическое влияние» (Минск, 2007). Поясню содержание каждого из блоков модели.

Сбор информации об адресате нацелен на получение сведений, помогающих наполнить остальные блоки продуктивным содержанием, способствующим скрытому управлению адресатом.

Вовлечение (в контакт) — предъявление адресату информации с целью активизации его опре-

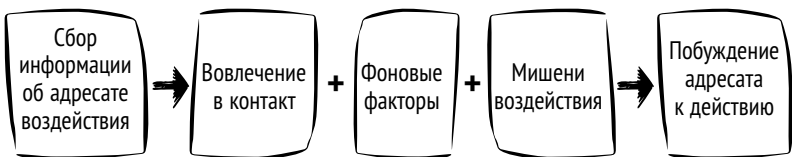


Рис. 2. Модель скрытого управления [Шейнов, 2007]

деленной направленности в соответствии с намерениями инициатора.

Фоновые факторы (фон) — использование состояния сознания и функционального состояния адресата и присущих ему автоматизмов, привычных сценариев поведения; создание благоприятного внешнего фона (доверие к инициатору, его высокий статус, привлекательность и т. п.).

Мишени воздействия — источники мотивации адресата. К таковым относятся его актуальные потребности и их проявления — интересы, склонности, желания, влечения, убеждения, идеалы, чувства, эмоции и т. п.

Побуждение (к активности) — это то, что стимулирует, подталкивает адресата к активности в заданном инициатором направлении (принятие решения, совершение действия). Побуждение может явиться суммарным результатом Вовлечения + Фоновых факторов + Воздействия на мишени или стимулироваться специальными приемами — подталкиванием к включению нужного психологического механизма у адресата (внутреннее побуждение), а также внешним побуждением: прямой актуализацией желаемого мотива, подходящим распределением ролей (позиций), заданием сценариев, включением адресата в соответствующую деятельность или референтную для него группу, подпороговым воздействием и т. п.

В ряде конкретных случаев отдельные блоки модели могут присутствовать априори и срабатывать в интересах инициатора неявно.

Более подробно содержание блоков раскрыто в книге *Шейнов В. П. Психологическое влияние.*