

**Урок 8.**

**День 8.**

**Тема: Введение в НЛП.**

*НЛП* расшифровывается как нейролингвистическое программирование и представляет собой одно из направлений психологии. Часть "Нейро" расшифровки этой аббревиатуры относится к нервной системе, а часть "лингвистическое" - к нашей способности использования речи и к тому, каким образом употребляемые нами речевые обороты характеризуют наш внутренний мир. Ну а программирование здесь появилось затем, чтобы показать, что наши мысли, чувства и действия являются результатом выполнения наших "внутренних программ", изменив которые можно изменить свою жизнь.

Основоположниками нейролингвистического программирования считаются Р. Бендлер, Д. Гриндер и М. Эриксон.

На различных этапах формирования данного направления приверженцы программирования пытались дать ему максимально точное определение.

Нейролингвистическое программирование – это:

- наука, изучающая и постигающая мозговыми кодами;
- анализ и воспроизведение совершенного человеческого поведения;
- шаблон, построенный на понимании стандартов коммуникативного взаимодействия и стереотипов мыслительной деятельности;
- ученье и методология создания нужных приемов;
- технология копирования человеческого поведения;
- набор приемов, критерием ценности которых считается их эффективность.

Изначально нейролингвистическое программирование человека (НЛП) применялось в психиатрии для его избавления от различных боязней и фобий, для избавления от стресса, преодоления всевозможных житейских трудностей и повышения уверенности в собственном потенциале. По мере развития, данное направление приобретало все новых приверженцев, которые приносили что-то свежее и открывали иные области применения нейролингвистического программирования. Кроме того, описанная методика впитывала в себя действенные психотехники, применяемые в реальной жизни.

Лечение нейролингвистическим программированием получило сегодня широкое распространение. Данную технику, впрочем, как и большинство иной информации, можно использовать во благо себе и окружению либо во вред. Будет ли применение данного направления на пользу либо во вред зависит от цели использования, от того кто именно практикует методику и каким образом. Поэтому необходимо брать всегда ответственность за следствия применения любых техник нейролингвистического программирования на себя.

Негативные моменты использования НЛП можно проследить в современной рекламе. Вся рекламная пропаганда построена на методах нейролингвистического программирования. С первого взгляда, в этом нет ничего плохого. Однако есть одно существенное «но».

Техники нейролингвистического программирования, используемые в рекламных целях, базируются на обхождении логического сознательного барьера и сопоставлении, проводимом индивидом в ходе принятия решения о приобретении товара. Каждый субъект воспринимает и осваивает информацию, поступающую из окружающего мира, неодинаково. Такие каналы восприятия называются также модальностями либо репрезентативными системами. О методах НЛП мы подробно остановимся в 9 лекции, а в этой главе из НЛП нас интересует лишь небольшая часть, которая серьезно влияет на общение людей друг с другом, а именно — системы представления в НЛП. НЛП очень обширная тема и требует отдельного курса и мы не сможем уложиться кратко и сжато во все аспекты и методы нейролингвистического программирования.

Итак,

Согласно концепции НЛП мы обрабатываем информацию, пользуясь четырьмя основными каналами восприятия:

- визуальной (зрение);
- аудиальной (слух);
- кинестетической (ощущения);
- аудиально-дискретной (внутренний диалог с самим собой)

Такие каналы восприятия называются также модальностями либо репрезентативными системами. Зачастую в литературе, описывающей различные техники нейролингвистического программирования, выделяют три канала перцепции, а именно зрительный или визуальный, слуховой или аудиальный, чувственный или кинестетический.

Для визуалистов важными являются визуальные образы, цвета, картины. В их речи чаще можно услышать следующие слова: «видеть», «смутный», «темный», «яркий» и т.п. Большинство представителей сильной части населения визуалисты.

К группе аудиалистов относится большинство женщин. Не даром есть выражение «Женщина любит ушами». Аудиалисты мыслят слуховыми образами и звуками, а в разговоре чаще употребляют следующие слова: «слышать», «громкий», «благозвучный», «шумный», «звучать» и т.п.

Мышление кинестетического типа индивидов основывается на внутренних ощущениях, прикосновениях, переживаниях, которые выражают такими словами, как: «чувствовать», «мягкий», «ощущать», «трогать», «теплый», «гладкий» и т.п.

Необходимо понимать, что, если индивид осознает лишь один из вышеприведенных каналов перцепции, то зачастую все его боязни и страдания скапливаются в другом канале восприятия. Например, когда субъект кинестетик, редко использующий зрительный канал перцепции, картины, представляемые им, будут исключительно устрашающими. Он на бессознательном уровне избегает использования этой системы с целью собственной защиты. При помощи манипуляций с модальностями можно приподнять свой настрой и общее самочувствие.

В той или иной мере мы используем все каналы восприятия или назовем их системы представления, но у каждого из нас есть свое особенное свойство. Знать канал восприятия собеседника - это очень неплохо, т. к. подстройка к его системе помогает значительно повысить конструктивность диалога. Если один человек склонен к аудиальной системе восприятия, а

другой собеседник — к визуальной, это значит, что первый человек лучше всего воспринимает информацию со слуха, а второй - путем анализа зрительных образов. Таким образом, вы должны понимать, что человек с аудиальной системой лучше воспринимает то, что ему будут говорить, а человек с визуальной системой, более понятлив, когда ему показывают перед собой какие-то схемы или картинки. Что касается нашего основного раздела социальной инженерии и методов манипуляции людьми, вы должны не лениться и понаблюдать за вашим объектом. Вам нужно подстроиться под его систему восприятия или систему представления. Для того чтобы правильно определить к какой категории относиться ваш объект, рассмотрим основные признаки этих систем представления или каналов восприятия.

#### Визуальная система.

Люди этого типа запоминают информацию с помощью мысленных образов, и их внимание сложно отвлечь звуками. В разговоре пользуются визуальными предикатами, к примеру: "У меня сложилось такое видение ситуации", "как мне видится, это надо сделать так-то", "итак, что мы видим". Такому человеку в разговоре лучше начертить схему и сказать "давайте посмотрим на эту схему". Если человек с визуальной системой долго слушает только одну речь, то его внимание начинает "плыть", что тоже нужно учитывать. Люди визуальной системы практически всегда собраны и опрятны, чего, кстати, ждут и от собеседника. Манера речи — быстрая, высота голоса, как правило, немного повыше нормальной, взгляд направлен чуть вверх.

#### Аудиальная система.

Люди аудиальной системы склонны пользоваться аудиальными предикатами (в скобках для сравнения приведены визуальные предикаты): "звучит неплохо" (вместо "смотрится неплохо" для визуальщика), "что я слышу?!" (вместо "что я вижу?!"), "вы слышали, что вчера по телевизору сказали?" (вместо "вы видели..."). Люди с аудиальной системой говорят ритмично, с богатыми голосовыми интонациями. При обдумывании проблемы склонны отводить глаза в сторону, как бы прислушиваясь к чему-то. Аудиальщики легко усваивают информацию на слух и предпочитают слышать отклик собеседника на свои высказывания.

#### Кинестетическая система.

В речи кинестетики склонны пользоваться кинестетическими предикатами, обозначающими различные ощущения: "Меня в озноб ударило от этой мысли", "Все идет гладко", "Я получил заряд бодрости", "Это нагоняет тоску", "Проблема обрушилась на меня" и т. д. Когда кинестетик пребывает в задумчивости, взгляд его направлен, обычно, вправо вниз. Темп речи в спокойном состоянии медленный, нередко с большими паузами между словами. Кинестетики хорошо реагируют на дружеские прикосновения, похлопывания по плечу, и сами могут себе такое позволять. Процесс запоминания нового происходит путем мысленного повторения всего процесса (к примеру, если надо запомнить основные моменты беседы, кинестетик мысленно "проигрывает" ее всю от начала до конца). В общем это - человек ощущений. Кстати, такие люди неплохо относятся к решению различных вопросов во время застолий, совместных походов в баню и т. д.

#### Аудиально-дискретная система.

Люди с такой системой представления много времени уделяют мысленному общению с самими собой. Для них важно только то, что имеет логику. Обороты их речи достаточно сложные. В речи любят пользоваться обилием подробностей. Как правило, очень эгоцентричны. Не дай вам бог такого человека похлопать по плечу, или предложить "порешать вопрос в баньке" — такого

обращения они не терпят, считая это недопустимым панибратством. Подобные методы они могут позволить лишь только очень узкому кругу близких людей. Во время внутреннего диалога смотрят, как правило, влево вниз.

Иногда людей с аудиально-дискретной системой представления называют *дигиталами* (от англ. *digital* — число). Это связано, в частности, с тем, что наибольшее количество дигиталов среди программистов и шахматистов.

Не знаем, везение это или нет, но, нам, как правило, попадаются люди именно с этой системой представления. С одной стороны, — везение. Потому что это, обычно, очень глубокие, неординарно мыслящие натуры, встреча с которыми — счастье. Но, как говорится, чем более блестяща одна сторона медали, тем более темна другая: если человек, обладающий такой системой представления, излишне самозациклен, то общение с ним никакого удовольствия не доставляет. Потому что, никто, кроме него, ему не интересен. Да, он может быть крайне эрудирован, но мало кому хочется выслушивать незапланированные двухчасовые лекции на тему "Ах, неужто, вы не читали дневников Набокова? Напрасно, напрасно". И говорит он это, конечно, не для того, чтобы вас просветить, а для того, чтобы показать собственный ум. Остановлюсь еще на двух отрицательных моментах, характерных для излишне самозацикленных аудиодискретчиков. Это — совершенно потрясающие *люди*, безбожно тратящие ваше время. С ними можно говорить три часа, и ничего полезного не вынести. Вы узнаете об их мнении по поводу палестино-израильского конфликта, будете все знать об их болезнях и сопутствующих им душевных переживаниях, но — ничего по делу. Поэтому берегите свое время и не давайте уводить себя в сторону. Кроме всего прочего, после такого разговора, вы еще будете выжаты как лимон и раздосадованы на то, что столько времени пропало даром. Другой момент состоит в том, что такие люди, как магнитом притягивают к себе различные неприятности, рискуя и вас затянуть в свою жертвенную орбиту. Но, возвращаясь назад, повторимся, что если вам встретится несамозацикленный аудиодискретчик, а действительно глубокий человек, это — подарок судьбы.

4

#### **Мы снова говорим на разных языках.**

Очень часто мы не можем "найти подход" к собеседнику именно из-за различия в наших ведущих сенсорных системах. Поэтому, если хотите установить хороший контакт, употребляйте те же слова, что и ваш собеседник, т. е. на вопрос "Вы это видите?", не надо отвечать "Да, я это чувствую". Ваш собеседник визуал, и отвечать ему тоже надо визуально, к примеру: "Да, я это заметил" или «Да, очень любопытно посмотреть».

Очень часто в семьях, где живут люди с ярко выраженными разными системами представления или каналами восприятия, можно увидеть примеры того, как одна сенсорная система вступает в конфликт с другой. К примеру, имеем пару: муж с аудиодискретной системой представления и жена с визуальной. Мужу, конечно, совершенно наплевать на беспорядок в комнатах, а жена его все время за это "пилит". И ее очень даже можно понять: для нее, как визуала, беспорядок очень страшен, он причиняет ей серьезный душевный дискомфорт. Если муж, скажем, компьютерщик, то потрясение жены, когда она видит беспорядок, можно сравнить с потрясением мужа, если у него отобрать компьютер.

Поэтому при переговорах, да и в жизни вообще, не ленитесь подмечать, какая система у ваших коллег, партнеров и друзей является ведущей. Это обережет вас от многих ненужных конфликтов и сделает существование более приятным и продуктивным.

### Подстройка и ведение.

Есть один интересный факт, что люди, давно знающие друг друга и симпатизирующие друг другу, нередко ведут себя одинаково: у них одинаковый тембр речи, жесты, мимика и т. д. Так же говорится часто о том, что семейные пары, прожившие много лет вместе парадоксально похожи. Есть даже известная поговорка «муж и жена – одна Сатана».

В связи с этим, в НЛП существует метод подстройки, который заключается в том, что вы как бы "присоединяетесь" к вашему собеседнику путем подстраивания к его телодвижениям, речи и т. д.

Поначалу очень часто многие путают подстройку с передразниванием. Поэтому нужно твердо усвоить, что подстройка — это не обезьянничество, не подражание, и не передразнивание, которое очень заметно и оскорбительно. Подстраиваться нужно с уважением. И очень четко и чутко. (Иначе лучше этим приемом совсем не пользоваться, — будет только хуже.) Приведем аналогию с обычной беседой. Пусть собеседник высказал какой-то довод. Вы можете эпатажно воскликнуть "Да я согласен!!!", всем своим видом и голосом выражая мысль о том, что, мол, еще в общении с дураком остается делать, как не соглашаться. Ясно, что это — обезьянничество. А можно сказать "Да, я согласен" спокойно и без эмоций, что воспринимается, как мы все знаем, совершенно нормально и говорит о том, что два собеседника достигли понимания. Вот подстройка и есть то самое спокойное и безэмоциональное согласие по второму варианту. Только соглашаетесь вы на невербальном уровне.

Различают разные виды подстройки. Можно подстраиваться к движениям рук, к позе собеседника, к частоте его дыхания, тембру речи... Только, опять же, подстраиваться нужно аккуратно и постепенно. К примеру, подстройку к движениям рук на начальном этапе можно выполнять аналогичными движениями, но только кистей рук, а не всей руки. Если подстраиваетесь к голосу, то сначала подстройтесь к какой-либо одной его характеристике: громкости, тембру и т. д. И старайтесь не подстраиваться к голосу полностью: согласитесь, достаточно странно будет выглядеть, если вы со своим глубоким басом вдруг полностью подстроитесь к, например, писклявому голосу вашего собеседника. При подстройке к голосу подстраиваться лучше всего к громкости.

### Подстройка с отставанием по фазе.

Достаточно эффективный способ подстройки состоит в том, что вы подстраиваетесь не сразу, а спустя некоторое время. Конечно, спустя секунду-две, а не час-второй. Этот прием мы называем подстройкой с отставанием по фазе. Суть в том, что, скажем, движение руки собеседника вы повторяете не сразу, а спустя пару секунд, после того, как он его совершил. Под изменение позы собеседника можно подстраиваться уже спустя более длительное время: через минуту-вторую.

Очень мощным средством является подстройка к частоте дыхания. Если осуществлена грамотная подстройка к дыханию, то, как говорят, "энэлписты" — это признак глубокого раппорта. Кроме того, подстройка к частоте дыхания является самой незаметной для собеседника.

В терминах НЛП подстройка называется — *раппорт*. Еще говорят "установить раппорт", что означает "присоединиться" к другому человеку. Раппорт и подстройку еще очень часто называют отзеркаливанием, потому что при раппорте мы как бы зеркально повторяем действия собеседника.

Кстати, подстраиваться нужно только к положительным или нейтральным жестам. Если же жесты и мимика вашего собеседника выражает недоброжелательное к вам отношение, то здесь наобо-

рот его нужно как-то отвлечь: к примеру, если он размахивает кулаками и кричит, — попросите его что-то нарисовать, дав ему в руки авторучку. И так далее.

Очень действенный прием выведения собеседника из отрицательного состояния состоит в том, что вы сначала подстраиваетесь к этому состоянию, а потом начинаете постепенно и очень понемногу отстраиваться, ведя тем самым собеседника за собой (этот прием так и называется — ведение). Прием этот работает не только в конкретных тактических ситуациях в частности, но и в жизни вообще. Примерно так умные люди выводят своих легковерных родственников из различных сект, вступая туда вслед за ними и постепенно доводя своих подопечных до того состояния, когда они сами понимают, что делают глупость.

Подстройка и ведение имеют много различных применений, и не только при ведении переговоров. Так, к примеру, можно успокаивать рассерженных собеседников, слегка подстроившись к их гневу, и потом, постепенно начав успокаивать себя - вслед за вами успокаивается и собеседник. Весьма просто, к примеру, используя комбинацию этих приемов, укладывать детей спать. Это очень нередкая ситуация, когда ребенку вроде бы уже и отдыхать пора, а он все хочет играть, и капризничает, когда родители волевым голосом сообщают ему, что ему уже пора в койку. А можно и по-другому. Играть? Пожалуйста! Начинайте играть вместе с ребенком, постепенно подстраиваясь под него (хотя достаточно и того, что вы просто начали с ним играть). И потом постепенно начинайте зевать, прикрывать глаза, задремывать на пару секунд и, встряхиваясь, просыпаться... Десяти-пятнадцати минут, как правило, достаточно, чтобы ребенка убаюкать. Кстати, этим нехитрым приемом прекрасно убаюкиваются и многие взрослые. Можете на какой-нибудь вечеринке провести такой эксперимент. Подстройтесь под человека и начинайте делать так же, как описано для ситуации с ребенком. Зачастую не надо даже особо подстраиваться, достаточно просто, чтобы те, кого вы хотите убаюкать убаюкать, занимались одним делом — к примеру, смотрели одну телевизионную передачу. Другой классический пример подстройки и ведения состоит в том, что если ваш собеседник барабанит пальцами по столу (достаточно часто встречающаяся неприятная привычка), начинайте вместе с ним барабанить в том же темпе, постепенно затем снижая скорость постукивания до полного прекращения. Собеседник в 9 случаях из 10 также прекратит постукивать.

Теперь немного об *отстройке*. Естественно, если к человеку можно подстроиться, то от него можно и отстроиться. Причем отстройку тоже не нужно понимать как способ поругаться. Наоборот - это достаточно вежливый прием, к примеру, окончания разговора. Скажем, телефонного. В котором вы сначала подстраиваетесь к голосу собеседника, а потом отстраиваетесь, что служит для него сигналом к окончанию разговора.

### **Влияние установок.**

Пропусту говоря, установка - это наш настрой на то или иное событие. Идем мы на концерт известного и уважаемого певца - понятно, что доминирующая установка положительна. И даже если он опоздает, и концерт начнется с задержкой, ничего страшного не случится. А если установка нейтральна, или частично отрицательна, то задержка на то же время может обернуться народным гневом, сдачей билетов и прочими неприятными вещами. Если вы едете в какую то долгожданную поездку, о которой мечтали все жизнь и дорвались наконец, например до Доминиканы или «Сказочного Бали» - вам уже ничего не испортит отдых, даже такие мелочи как задержка рейса или хамло официант, который разбавил ром в ресторане по системе «все включено». Если установка изначально нейтральна, то по прилету домой вы гневно настроите кучу отрицательных отзывов во всех отзывах.

Влияние установок сложно переоценить и оно колоссальное.

Есть один широко известный анекдотический случай, который в действительности имел место. В одном городе в одно и то же время, в разных местах, должны были состояться два выступления: лекция знаменитого академика на научно-популярную тему и встреча со знаменитым клоуном. (Кстати, надо заметить, что академик был почти полностью лишен чувства юмора. Это замечание будет понятно в дальнейшем.) Как часто бывает, организаторы все перепутали, и в то место, где должен был выступать академик привезли клоуна, а к тем зрителям, которые пришли на встречу с клоуном, привезли академика. Клоун честно старался всех рассмешить, но у него ничего не получалось: не улыбался никто, а большинство людей даже что-то конспектировали в зале. Зато на лекции академика царило веселье. Сам же академик никак не мог понять, что же такого смешного в результатах проводимых им исследований. От отчаяния он даже написал на доске очень сложное дифференциальное уравнение второго порядка в частных производных, на что зал отреагировал взрывом хохота и бурными аплодисментами. Ученый сорвался на крик и стал кричать в зал что-то типа "Объясните же мне, что смешного я говорю?! Почему вы смеетесь?! Это же все очень серьезно! Я приехал с серьезной лекцией к серьезным людям!". В зале — хохот до слез: люди, загибаясь от хохота, шепчут друг другу "Ну юморист, никогда такого не видел. Во дает!". Бедный ученый покинул зал в слезах под бурные аплодисменты. Зато кривлявшийся и так и эдак клоун так ничего и не добился: люди просто подумали, что он сегодня болен, и у него нервный тик. ...Вот что такое сила установки. Как говорится, комментарии излишни.

Зная все описанное ранее, опытные переговорщики используют любую возможность, чтобы создать перед переговорами положительную установку на себя. Простой пример. Если вашему клиенту перед тем, как вы его посетите, кто-то расскажет о вас что-то хорошее, вероятность того, что переговоры пройдут успешно, значительно повышается. Вернее, часто это даже переговорами сложно назвать: просто приятная беседа. Обратное тоже верно: если установка на вас будет в силу тех или иных причин отрицательной, то про любые логические доводы на переговорах можно забыть: они все равно не помогут.

7

### **Убеждение с игрой на некоторых слабостях.**

Всем людям без исключения присущи те или иные слабости, играя на которых нами можно сравнительно легко управлять. Идеальных людей не бывает. Рассмотрим некоторые из них, самые распространенные.

#### Неуверенность в себе.

Неуверенному человеку сложно сказать "нет". Поэтому стратегия его убеждения, как правило, сводится к следующему приему: ему нужно убедительно продемонстрировать, что ничего страшного от того, что он согласится с вами, не произойдет. Дайте ему возможность не говорить "нет", и он никогда этого не скажет.

#### Медлительность.

Для того чтобы медлительный человек согласился с вами, его нужно поставить в условия, в которых нужно быстро принимать решения и искать быстрый ответ. Обдумать свое решение он не успеет и будет вынужден согласиться с вами.

#### Тщеславность.

Все мы в той или иной мере тщеславны. Поэтому под словом тщеславность будем здесь понимать

тщеславность, скажем так, неприкрытую. Когда человек начинает любить себя совсем уж сильно. С такими людьми работать достаточно просто. Достаточно им слегка польстить, а потом еще слегка и еще... А потом коньячок хорошенький, или что он там любит. И все. Он — ваш. И можете управлять им как хотите. Хоть так же, как управляла придворная свита поздним Брежневым и Ельциным.

#### Азартность.

Азартного человека очень легко сподвигнуть на какое-то дело. Надо только потакать его азарту, и как бы "заряжаться" вместе с ним.

#### Невежество.

Невежество присутствует у каждого из нас. Все мы невежественны в вопросах, лежащих достаточно далеко от нашей профессиональной деятельности. И, увы, этот факт кто только не использует себе во благо.

#### **Эффект ореола или эффект обобщения.**

Для того чтобы было понятно, что подразумевается под этим эффектом, приведу наглядный пример. Очень часто наши успехи или, что хуже, неудачи в какой-либо области деятельности распространяются и на другие области. Вот это и есть эффект ореола. Если вы преуспели, скажем, в науке, то люди почему-то склонны думать, что вы обязательно должны преуспеть и в любой другой области, скажем, в бизнесе. Что вообще говоря, совершенно не так, и в жизни полным-полно подтверждений этому. И есть такая поговорка в народе, что за двумя зайцами погонишься, ни одного не поймаешь.

Совершенно не обязательно, что бывший успешный спортсмен станет не менее успешным бизнесменом. Более того, наблюдается скорее обратная тенденция. Так же неверно, что командир-военный сможет с таким же успехом командовать фирмой, с каким он командовал полком. Может и сможет, а может и нет. Успешный геймер в игре, который руководит целыми кланами и гильдиями игроков совершенно может быть абсолютно беспроким в реальной жизни. Его талант распространяется только на игру и он по большому счету - бездельник, который убивает свое время и реализуется в виртуальном мире.

Те примеры, которые мы знаем, чаще говорят о том, что нет. И обратное, конечно, верно: глупо думать, что глава корпорации из тысячи человек сможет командовать армейской дивизией. Очень многие из нас попадают на этот эффект на выборах, когда голосуют за известных и добившихся успеха в той или иной деятельности лиц (актеров, военных, артистов, ученых и т. д.), считая, что в Думе они будут такими же профессионалами, какими являлись по своему предыдущему месту работы. Однако, несмотря на многочисленные опровержения, эффект работает. Потому как является следствием другого эффекта, суть которого заключается в том, что люди очень не любят менять своих установок.

И, наконец, приведем один из самых распространенных примеров эффекта ореола, с которым все наверняка сталкивались по учебе в вузе. Для того чтобы стать отличником, совершенно не нужно в прямом смысле слова "на отлично" учиться все годы. Достаточно отлично закончить первый курс. Максимум — второй. А дальше оценки будут ставиться "автоматом". И обратное, увы, тоже верно. Хотя, бывают исключения. Но преподаватели сразу «запоминают» кто «отличник и подающий надежды», а кто «бездарь и двоечник» и очень быстро приклеивают ярлык на студента.



Эффект ореола может распространяться не только на одного человека, но и на ту или иную группу людей. Например, очень часто одни и те же школьные учителя, учившие одновременно или с промежутком во времени двух детей из одной семьи, относятся к ним одинаково. Таким образом, если, к примеру, старший брат не знал английского языка, а младший потом попал к той же учительнице, то с немалой долей вероятности она ему автоматически будет ставить плохие оценки, даже если он знает язык лучше нее. Точно так же, если вы работали раньше в компании, о которой шла плохая слава, против вас часто априори имеется отрицательная установка по принципу "все они там такие плохие. Также эта установка действует и на людей определенной национальности. После событий 2014 года, всех русских или всех украинцев противоборствующие стороны причисляют под одну гребенку. «Все они хохлы такие» или же «все они москаля такие». Я думаю, вы сами сталкивались в последние годы с подобными примерами.

### **Эффект близости.**

Эффект близости представляет собой продолжение эффекта ореола. Суть эффекта близости заключается в том, что то, что находится рядом с вами переносится на вас. Эффект близости часто используется пиарщиками и политтехнологами. Например, если рядом со статьей о каком-либо неугодном или опальном политике размещать фото расчлененки, криминальные новости и разборки, то близость данных материалов сыграет злую шутку с политиком. Эффект близости работает очень «эффективно». Политик явно будет ассоциироваться у избирателей с криминальным миром. И наоборот, размещая фото «угодного» человека по соседству с позитивными статьями и «лубочными картинками»- эффект близости работает так, что у человека будут закреплены положительные ассоциации и эмоции в связи с данным человеком.

9

В следующем 9 уроке мы пройдем различные техники и приемы НЛП.

А пока домашнее задание к сегодняшней теме.

### **Лабораторные задание к 8 уроку.**

- Определите системы представления или канал восприятия ваших членов семьи.
- Попробуйте применить технику подстройки к вашему собеседнику, будь то коллега, друг или родственник.