

Урок 9.

День 9.

Тема: Техники НЛП.

Как было отмечено в предыдущей лекции, НЛП используется в медицинских целях. Технология нейролингвистического программирования позволяет оздоровить психику человека, изменить его отношение к негативным событиям либо трагичным ситуациям, ранее произошедшим в жизни, вскрыть и заживить прошлые душевные раны, препятствующие получать удовольствие индивиду от жизни.

Кроме того, нейролингвистическое программирование способствует:

- обретению контроля над собственными страхами и фобиями;
- изменению отношения к жизни;
- повышению самооценки и уверенности в собственном потенциале;
- пониманию и определению стратегических целей ближайшего будущего, а также долгосрочных планов;
- укреплению или обучению навыкам коммуникативного взаимодействия с социумом;
- выстраиванию здоровых и прочных взаимоотношений с окружением;
- раскрытию потенциала и эффективному его использованию.

1

В предыдущем уроке мы проходили системы представления или каналы восприятия информации. Все каналы восприятия информации участвуют в формировании любой ситуации.

Любая ситуация формируется определенным образом и по определенному принципу. Например, опишу формирование события на примере такого понятия как ревность.

Любое явление воспринимается последовательно через три канала репрезентативной системы. Вначале происходит зрительное восприятие, затем слуховое, окончательный этап – зарождение чувства. То есть каждое событие можно представить в виде следующей формулы: $B \rightarrow A \rightarrow K$. Таким образом, на начальном этапе, ревнующий индивид, представляет сцены измены его партнера, то есть происходит визуализация. И чем ярче фантазия, тем отчетливее будут картинки. На следующем этапе ревнитель начинает слышать ласковые слова изменщика, охи и вздохи, то есть совершается аудиализация. Третий этап знаменуется зарождением непосредственно чувства ревности. Другими словами, в голове ревнителя возникает конкретная негативная ситуация. Описанная закономерность характерна для любых событий.

При помощи нейролингвистического программирования можно внести изменения в цепь событий, способствующих прекращению нанесению травм собственной психике. Таким образом, на начальном этапе совершается визуализация неприятных для субъекта моментов, которые могут быть либо надуманными, либо реальными.

Нейролингвистическое программирование предполагает вмешательство в процесс второго этапа. Необходимо представить, что все зрительные образы действий, зародившиеся на начальном этапе, совершаются под любую глупую и смешную мелодию, чьи-то веселые выкрики. Вследствие чего на третьем этапе появится совершенно другое чувство вместо ревности.

Метод нейролингвистического программирования, равно как и иные виды психотерапии имеют ряд ограничений. Не рекомендуется, в первый черед, применять нейролингвистическое программирование в политике, так как большинство манипулятивных технологий хорошо известны в политическом сообществе, и попытка использовать их, моментально вскрывает истинные мотивы. Если человек поставил цель перед собой сделать карьеру в законодательной сфере, то применив техники нейролингвистического программирования, он столкнется либо с полным игнорированием и дальнейшим изгнанием, либо с подобным злобным и целеустремленным ответным воздействием.

Во-вторых, методы данного направления приветствуются в «большом» бизнесе, в связи с вышеперечисленными причинами. В-третьих, техники данного направления не рекомендуется применять в юриспруденции. Но при этом техники НЛП очень популярны в Социальной инженерии, потому, собственно, я и включил их в курс лекций по Социальной Инженерии.

НЛП используется в Социальной инженерии для манипулирование человеком, когда нужно добиться от объекта определенных действий или реакции, и соответственно имеет негативный оттенок. При всем при этом, приемы нейролингвистического программирования используются для совершенствования жизни и черт характера людей, улучшения взаимоотношений, карьерного роста, профессиональной реализации и т.п.

Изначально главной сферой применения программирования было коммуникативное взаимодействие индивидов. Согласно концепции данного направления человеческий опыт состоит из их ощущений и характерных особенностей.

В теории нейролингвистического программирования не существует четких границ познаваемого.² Кроме того, считается, что оптимальнее изучать опыт человеческих субъектов, чем что-либо иное. Вследствие чего зародилось несколько сфер применения программирования: фобии, погружение в транс, управление болевыми ощущениями, тренинг персонала, исследования духовных переживаний, изучение поведенческих реакций субъектов, совершенствование коммуникативных навыков, копирование поведения некоторых известных лиц для понимания модели поведения в определенных ситуациях.

Технология нейролингвистического программирования предполагает использование множество различных упражнений, например, упражнение под названием «Засветить пленку». Заключается оно в следующем. У каждого индивида в жизни были негативные моменты, отпечатанные в памяти в виде четкой картинке. Такие воспоминания обладают разрушительным влиянием на человека. Чтобы избавиться от них, нужно доставая из памяти негативную картинку с каждым разом делать ее все светлее, до того момента, пока изображение не исчезнет.

Описанная техника может использоваться и наоборот. Например, человек забыл важную часть событий, которую необходимо восстановить. С этой целью рекомендуется, представляя событие, с каждым разом все более сгущать краски, то есть делать образ более темным. В этом случае из подсознания «вылезают» забытые фрагменты. Таким образом, индивид получает доступ к изображению, на котором какой-то его элемент был им упущен.

Еще одно действенное и популярное упражнение нейролингвистического программирования называется «Двадцать лет спустя». Для снижения интенсивности переживаний рекомендуется представить неприятное событие, либо место, человека таким, каким это все станет двадцать лет спустя.

Лечение нейролингвистическим программированием чаще применяется при алкоголизме и для ликвидации фобий. Стержневым моментом данного направления считается достижение раппорта (то есть установления доверительных отношений), нужного для упрочения самоуверенности, формирования сочувствия, участливости, сопереживания и совершенствования коммуникативных навыков. Раппорт можно установить при помощи имитации поведенческих реакций других людей, а именно, копирование жестов, поз, мимики, взглядов, интонации, ритма речи, частоты дыхания.

Сторонники данного направления применяют раппорт с целью облегчения контактов с социальным окружением. Движения глаз, взгляды людей предоставляют значимые данные собеседникам, содержащие в себе информацию о предпочтениях индивида получать сведения через слух или ощущения, визуально.

Одним из приемов изменения установок является предположение, базирующееся на том, что они отвечают действительности. Тренер дает установку либо просит ученика вести таким образом, «как если бы» итог был уже реальным или неминуемым. Предустановки, широко применяемые в программировании человека, содержат в себе убеждение, что всякое поведение всегда характеризуется наличием положительных целей (осознанных либо нет) и является оптимальным выбором, допустимым в данный период. Нежелательный результат – это обратная связь, а не провал. Отрицательный результат – это шанс действовать по-иному при следующей возможности. Поскольку индивид люди обладают всем необходимым им внутренним потенциалом.

Психология нейролингвистического программирования заключается в модифицировании внутреннего состояния, отношения к проблемной ситуации или неприемлемого поведения с целью достижения необходимых результатов. 3

Приемы нейролингвистического программирования содержат поиск мотивов, являющихся фундаментом нежелательного поведенческого реагирования, и формирование иных способов достижения аналогичных целей.

Техники НЛП.

Прежде всего, НЛП в практической психологии – это система высокоэффективных техник, направленных на помощь в достижении целей. Это способы обучения людей пользоваться возможностями их мозга. Последователи описываемого метода выделяют несколько основных техник, применяемых в НЛП, а именно якорение, языковые стратегии, рефрейминг, техники НЛП любовь, взмах и вставленных сообщений.

Техника «Якорение» .

Самая известная техника НЛП – это якорение, базирующаяся на программировании условного рефлекса, называемого «якорем». Условные рефлексы могут возникать сами по себе. Например, при прослушивании одинаковой мелодии в определенный момент переживаний, у индивида вырабатывается рефлекс.

В нейролингвистическом программировании побудительный мотив, связанный с конкретным эмоциональным настроением либо физиологическим состоянием, именуют «якорем». Такие якоря могут нести позитив либо быть отрицательными. Чтобы зафиксировать в памяти определенный

жизненный момент, необходимо поставить на него «якорь». Для его закрепления в сознании ресурс, позволяющий вызвать ассоциацию у индивида с тем, что он желает запомнить. Таким ресурсом могут стать различные образы, музыка, песня и даже запахи.

Для выработки «якорей» стараются спровоцировать позитивный творческий настрой, который связывают с любым простым побудителем (стимулом), например, с прикосновением или жестом. Впоследствии такой «якорь» можно применять с целью создания нужного состояния при необходимости.

Техника «Взмаха».

Техника взмаха считается наиболее универсальной. Ее может использовать даже непрофессионал. Она создана с целью изменения жизненной позиции или роли, выбранной человеком. Состоит данная техника из двух представлений, одно из которых имеет связь с ассоциацией и отвечает какому-нибудь звуку, зрительному образу, ощущению, возникающему при ситуации, либо привычке, от которой индивид желает избавиться. Другим представлением является состояние, которое желает иметь индивид вместо привычки. К примеру, человек хочет избавиться от табакозависимости.

Ему необходимо представить образ или ощущение, которое ассоциируется непосредственно с процессом курения. Затем представить вторую картинку либо ощущение, которое он желает получить вместо своей вредной привычки. После чего можно начинать практиковать саму технику. Следует представить первую картину в виде крупного изображения на большом экране. Это может быть рука с зажатой в ней сигаретой, тянущаяся к губам. Затем нужно представить второй образ в виде маленького темного изображения и поставить его рядом с первым. Например, счастливый образ человека без сигареты. После этого необходимо быстро поменять образы местами. Первая картинка должна перед мысленным взором тускнеть и уменьшаться в размере, а вторая – расти и становится ярче. Сделать эти мысленные манипуляции необходимо быстро и одновременно. Потом нужно посмотреть на получившийся результат, после чего необходимо мысленно стереть оба образа. Подобные действия следует повторить в течение 15 раз и проверить, каким образом отразились полученные изменения на самом человеке.

4

Техника «Любовь».

Данная методика активно используется и в пикапе. Индивид, обладающий знаниями и владеющий этой техникой, может без труда заинтересовать понравившийся объект, да еще так, что он ничего плохого и не заподозрит. Чаще всего практикующие пикаперы применяют следующие техники: якорение, анекдоты, «The boyfriend destroyer», используемая при наличии у девушки партнера, НЛП гипноз (словесные техники Эриксоновского гипноза). В техниках на любовь или для соблазнения применяются действия манипулятивного характера.

Девушки при соблазнении отдают предпочтение технике «тройная спираль», создателем которой считается Эриксон, и заключается она во введении понравившегося объекта в трансовое состояние. Например, девушка рассказывает какую-то историю, затем ее резко обрывает другой историей, затем и эта история обрывается третьей. А когда объект не ожидает, девушка заканчивает вторую и первую истории. Так как мозг запоминает начало и конец повествования, то середину нужно использовать для различных манипуляций.

Психология НЛП управление людьми или техники манипулирования являются наиболее популярными. Кроме того, они применяются для изменения отношения и убеждений людей, взглядов на различные события, а также с целью трансформации привычных поведенческих реакций. Среди манипулятивных техник наиболее популярными считаются: «требуй больше», лезть. Перефразирование слов и другие.

Техника «Требуй больше».

Суть техники «требуй больше» состоит в том, чтобы просить у индивида намного больше, нежели необходимо в действительности. Также можно попросить совершить что-то странное. Естественно, человек откажется, но по прошествии времени у него можно просить то, что на самом деле нужно.

Психология управления в данном случае заключается в ощущении субъектом неудобства из-за отказа. Кроме того, вторая просьба по сравнению с предыдущей, будет выглядеть незначительной в его глазах.

Знаменитый психолог Д. Карнеги утверждал, что к людям необходимо обращаться по имени, так как этим подтверждается их личная значимость. Ведь для каждого индивида нет ничего приятнее, нежели звучание собственного имени, поскольку оно представляет собой реальное подтверждение факта существования человека. Поэтому, называя по имени каждого и подтверждая тем самым его значимость, человек получает в ответ расположение и уважение. Также обстоит дело и с титулами, различными званиями и социальными статусами. К примеру, если называть человека другом, то он вскоре действительно станет испытывать дружеские чувства в отношении индивида так к нему обращающегося.

Техника «Лезть».

Техника «Лезть» заключается в вызывании симпатии при помощи комплиментов и приятных слов. Однако нужно быть осторожным, практикуя ее. Ведь, если собеседник почувствует, то в сторону лезящего полетит волна негатива. Поэтому нужно всегда учитывать характерологические особенности собеседника и правильно подбирать ситуацию.

Психология НЛП управление людьми здесь состоит в том, что каждый из общающихся комфортно ощущает себя, находясь в состоянии когнитивной гармонии, когда внешнее воздействие подтверждает собственные мысли

Нейролингвистическое программирование направлено на изучение функционирования личности и предлагает механизмы для понимания опыта и программирования поведения. Оно применяется в ходе терапевтических консультаций, спорте, исполнительском искусстве, рекламной и коммерческой сфере, для улучшения перспектив и оптимизации результатов.

НЛП приемы.

Как я уже писал выше, НЛП нашло широкое применение во всевозможных различных сферах жизни людей. Эффективность техник подтверждена работой продавцов и менеджеров во всем мире. Раньше руководители были ориентированы на качество и количество произведенной персоналом работы. Сегодня на первый план выходит умение начальства устанавливать контакты

и поддерживать гармоничные взаимоотношения в коллективе, начиная от руководителей среднего звена и заканчивая простыми подчиненными. Поскольку именно от корпоративной культуры зависят показатели прибыли, именно от согласованной работы в компании зависит ее конкурентоспособность. В реалиях современного рынка навыки нейролингвистического программирования являются крайне актуальными и довольно важными.

Сегодня самым ценной чертой успешного управленца считаются умения работать с коллективом, которые необходимо постоянно совершенствовать путем улучшения коммуникативных навыков. Хорошему руководителю необходимо всегда помнить о таких важных управленческих элементах, как умение влиять на массы, в частности на персонал, способность мотивировать на достижение поставленных результатов. В этом не последним значением обладает внутренняя харизма руководящего лица, его обаяние.

Начальственный состав нового поколения понимает, что количество знаний о поведении собственных работников непосредственно сказывается на налаживании общего языка с коллективом.

Нейролингвистическое программирование способно создать принципиально «новых» руководителей, умеющих грамотно управлять персоналом и организацией в целом, взаимодействовать с потенциальными клиентами и потребителями услуг.

Применение данного направления в бизнесе обусловлено его технологиями, которые способствуют более полному и точному сбору информации и качественному управлению ею, путем производства очень быстрых изменений в мыслительном оперировании людей.

Техники нейролингвистического программирования чаще применяются в сфере продаж товаров и услуг. Для эффективности продаж необходимо придерживаться двух параметров - качества и уровня. Уровнем называется количество всех приобретенных услуг либо товаров, а качеством - объем конкретно каждого приобретения. Уровень продаж легко увеличивается при помощи рекламной компании. А техники данного направления способны приумножить результативность рекламной компании.

В рекламе зачастую технологии программирования применяются с целью решения таких задач: определение аудитории, применение методов новизны для выработки непосредственно рекламных идей, анализ эффективности таких рекламных идей.

Определение аудитории – это выявление объектов внимания и конкретных стратегий мыслительного функционирования, свойственных рассматриваемой целевой аудитории. Данные действия позволяют формировать комфортные для определенной аудитории сообщения.

Регулирование настроения покупателя, вызов состояния абсолютного доверия, уважения, интереса являются инструментами данного направления, позволяющими существенно приумножить качество всех продаж.

Приемы НЛП считаются доступными всем. Они способствуют улучшению общения, изменению поведенческих реакций и успешности в различных сферах.

Приемы НЛП на каждый день. Многие видели детский мультипликационный фильм под названием «Малыш и Карлсон» и, наверное, помнят момент, когда Карлсон лежал на диване, а Малыш убирал в доме. Данный фрагмент символизирует явную несправедливость. Но Карлсон, не замечая этого, предлагает Малышу устроить себе перемену, ведь он устал, и сделать ему кофе. С одной стороны Малышу должно стать досадно от такой наглости. Однако он идет и делает кофе.

Ведь его мозг понял, что, не сделав кофе, не будет и перемены. Карлсоновская фраза состояла из фрагментов. В первом – содержалось предложение сделать перемену, а во втором – сделать кофе. Таким образом, мозг Малыша воспринял информацию так: «если я желаю передохнуть, то мне следует сделать Карлсону кофе».

Чтобы добиться своего, беседуя с человеком, при построении предложения нужно в начале дать то, что необходимо собеседнику. Часто эту технику используют в рекламах. Парню понравилась незнакомая девушка, и он хочет взять номер ее телефона, но переживает, что красавица может отказать. Чтобы не возникла «осечка», необходимо подойти к избраннице и произнести такую фразу: «Девушка могу ли я попросить своего товарища, чтобы завтра в середине дня он зашел к вам, с целью узнать номер вашего телефона для того, чтобы я смог вам позвонить». Обомлев от подобного сложного «сценария» развития событий завтрашнего дня, в большинстве случаев, девушка сразу напишет номер телефона.

В описанной ситуации действует принцип намеренно созданного сложного сценария для незнакомого человека. Девушка представила себе, после услышанного, что на самом деле завтра неизвестный человек придет на работу к ней и будет просить номер телефона. Представив всю эту сложность, ей проще сразу удовлетворить просьбу во избежание последствий.

Такой прием намеренно созданного сложного сценария с успехов пользуется у социальных хакеров в социальной инженерии. Приведу пример. Хакер звонит жертве, представляется сотрудником банка (атака «Претекстинг», см. 4 лекцию). Хакер заранее узнает место жительства объекта и мотивируя тем, что у клиента закончился срок карты или надо «что-то уточнить» называет самое неудобное время для клиента и самое далекое отделения банка, в которое клиент должен явиться и собственноручно заполнить заявку, заявление, форму. Жертве такой поворот событий абсолютно не нравится и тут на помощь приходит «сотрудник банка» и предлагает в «исключительном случае и только ради такого дорогого клиента» упростить процедуру. Предлагается по телефону дать все данные карты и «сотрудник» сам все заполнит. Обрадовавшись такому повороту событий, когда сложный сценарий становится очень простым и удобным, жертва тут же сдает все данные своей карты и все что нужно хакеру.

Есть еще одна действенная техника НЛП. Существуют определенные слова, услышав которые в отношении себя люди, в большинстве случаев, стремятся сделать то, о чем ему говорят. К таким словам относят: каждый раз, снова, всегда, постоянно и т.п. Использование этих слов в беседе, поможет решить быстро актуальные вопросы именно так, как необходимо.

Также добиться в разговоре желаемого можно при помощи частичного повторения окончания фраз собеседника. Другими словами нужно повторять окончания фразы собеседника с добавлением своего высказывания, вследствие чего партнер по разговору воспримет фразу оппонента, как свою собственную, благодаря тому, что в ней использован фрагмент сказанного им предложения. Все предложения, которые начинаются со слов: уважаемый, будьте любезны, пожалуйста и т. п. обязательно поспособствуют получению желаемого итога в диалоге. Кроме этого, часто в беседах применяется прием, заключаемый в голосовом выделении нужного словом. То есть необходимо главное слово сказать отчетливее и громче. Это позволяет отвлечь собеседника от важного и заставляет его обратить внимание на выделенное слово. Когда в разговоре у оппонента что-то вызывает приятные ощущения, на лице у него появляется улыбка, нужно постараться прикоснуться к нему в этот момент. Такое прикосновение будет являться своеобразным якорем.

НЛП психология в отношениях.

Данная техника может пригодиться социальному хакеру, когда он вынужден играть «в любовные» отношения с объектом. Потому, мы и рассмотрим ее в данной лекции. Ну и для общего развития вам интересно почитать.

Для улучшения взаимоотношений полов в НЛП выработана аж целая поведенческая стратегия, имеющая название техника «ближе – дальше». Это не техника пикапа, о которой писалось выше. Тут речь идет о женской технике построения отношений с «объектом».

Заключается техника в чередовании отношений: близкие и теплые отношения сменяются на отстраненные, холодные с нотками равнодушия. На этапе «ближе» девушка заботится, проявляет нежность, радостно соглашается на встречи, на стадии «дальше» – она проявляет невнимание, холодна в общении, а на встречи у нее нет свободного времени. На первой стадии партнер получает удовольствие, радуется своей добычей, тешит самолюбие, на второй – у него появляется недоумение, некоторая доля обиды, растет интерес. Стадия «дальше» пробуждает в сильной половине забытые по ненадобности инстинкты: охотника и завоевателя. На второй стадии не нужно переигрывать. Следует отграничивать холодность, от поведения обиженной непонятно чем девушки, которая решила играть в молчанку. Такими действиями можно лишь оттолкнуть мужчину.

Стадия «дальше» работает эффективнее, если ей предшествовала увлекательная, страстная фаза «ближе». Данная техника работает при условии, что мужчина проявляет выраженный интерес девушкой. Рекомендуется стадию «дальше» воплощать в жизнь непосредственно после первой близости, предварительно заверив избранника, что он был на высоте и вообще он супер, но так сошлись звезды на небе, что срочно нужно бежать домой, так как накопилась уйма очень важных дел. Начинать после этого фазу «ближе» можно лишь тогда, когда избранник совершил поступки, чтобы добиться благосклонности и внимания барышни. Первой начинать движения сближения категорически запрещается, мужчина не оценит этого. После установления близких отношений можно включать режим «ближе» в любое время, не забывая при этом о профилактических стадиях «дальше».

Заметив, что интерес любимого слегка погас, нужно немедленно включать режим «дальше», а освободившееся время потратить на себя любимую, на встречи с друзьями, саморазвитие и т.п.

Еще одним приемом НЛП для любви в отношениях считается не безызвестный вам прием «подстройка». Мы его проходили на прошлой лекции. Напомним, что суть заключается в подражании жестам, мимике, положению тела и даже темпу речи партнера. Другими словами, нужно стать своеобразным «зеркалом» избранника. Данный прием помогает вызвать доверие собеседника и расположить к себе, снять агрессию и успокоить. Экспериментировать «подстройкой» следует аккуратно. Так как, имитируя образ поведения мужчины с излишним усердием, можно добиться противоположной реакции. Партнер может сделать вывод, что над ним просто издеваются или насмехаются. Об этом тоже упоминалось в предыдущей лекции, что не стоит путать подстройку с обезьянничеством и тупым копированием. Можно и схлопотать по лицу за это, если объект решит, что вы его передразниваете.

Поэтому жесты, мимику, положения тела нужно не слепо копировать, а улавливать направление движений. К примеру, избранник закинул руки за голову, женщине следует поправить челку или смахнуть упавший на лицо локон, он положил ногу на ногу, партнерше можно скрестить в области щиколоток ножки и т.п. Единственным, что следует немедленно повторять, является улыбка. Кроме того, нужно обращать внимание на манеру речи партнера. Отмечать делает ли он паузы в

беседе, речь его быстрая или слегка замедленная. Собственную манеру повествовать следует подстроить под темп избранника.

НЛП на каждый день не может причинить вреда практикующему его техники индивиду, поскольку задействует исключительно внутренний потенциал организма.

Правила НЛП.

Сегодня правил НЛП существует много, но можно выделить среди них несколько ключевых, на которых базируются все остальные положения данной методики. Первое правило призывает индивидов обращать внимание на все компоненты проявлений собственного внутреннего состояния и окружения. К таким составляющим относится визуальные образы, звуки, кинестетическая, вкусовая и обонятельная информация. Поскольку тело и сознание субъекта являет собой целостную систему, компоненты которой не в состоянии функционировать по отдельности. Поэтому часто применение описываемого метода направлено именно на физическое взаимодействие с индивидом и выражение им собственных чувств при помощи телодвижений. Понимая смысл каждого из проявлений, довольно просто заглянуть в самые потаенные уголки сознания индивида.

Второе правило говорит, что весь человеческий жизненный опыт фиксируется в нервной системе структурированным. Правильный подход позволяет легко извлечь этот опыт из глубин подсознательного и использовать его для достижения поставленных целей.

Третье правило гласит, что каждый субъект замечает в окружающих людях исключительно те качества, которые существуют в нем самом. То есть, если индивид выделил в коллеге какое-то достоинство, то он может быть уверенным аналогичное качество присуще и ему самому, просто оно еще не проявлено. Также обстоят дела и с отрицательными чертами. Если человеку не присуща грубость, то он никогда не обвинит в этом собеседника.

Четвертое правило утверждает, что выбор быть в этом мире королем или его конюхом, зависит исключительно от самой личности. Ведь каждый человеческий субъект является демиургом собственной судьбы.

Самым главным правилом НЛП считается утверждение «карта – не территория», что означает следующее. Не существует неизменных истин. Все меняется. Пройдет время и на карте будут проложены новые пути, также изменятся и установки человека. Трансформация знаний, убеждений – это естественный путь прогрессивного развития личности. Закостенелость взглядов ведет лишь к регрессу и нередко, к деградации. Все НЛП построено на убеждении, что индивиды обладают огромным внутренним потенциалом, который они практически не используют. Кроме описанных выше правил, каждая техника имеет свои специфические постулаты.

НЛП гипноз диктует собственные правила и способы словесного обращения. Его главной задачей является создание оптимальных условий для активирования бессознательного потенциала организма с целью самостоятельного решения проблемы или преодоления заболевания. Поэтому и требования к данной технике будут другими. В ней широко практикуется применение различных речевых приемов, косвенных внушений и стратегии несловесного воздействия. Гипноз в разном своем проявлении встречается в обыденной жизни обывателей. Люди ежедневно, общаясь между собой, пытаются оказывать воздействие друг на друга, определять для оппонента желаемый шаблон поведения. Поэтому НЛП гипноз можно считать козырной картой, потерявшейся рукаве, оружием, применимым практически во всех житейских ситуациях. Кроме того, гипноз является прекрасной возможностью преодолеть себя, страхи, изменить стереотипы,

сделать себя лучше. Себя преодолеть можно только способом перепрограммирования. То есть запрограммировать свое сознание, внушить себе противоположное мнение на все негативное, а также выработать наиболее эффективную жизненную позицию, комфортный ракурс мировосприятия и результативную стратегию бытия.

НЛП убеждение удалит из жизни все лишнее, мешающее жить, избавит от старательно внушаемых обществом на протяжении годов стереотипов, освободит от фобий и неуверенности. Наилучшим способом влияния на межличностное коммуникативное взаимодействие и общение полов является НЛП убеждение.

Подводя итоги, следует сделать вывод, что НЛП это целый комплекс моделей, шаблонов, навыков и технологий, позволяющих в этом мире эффективно думать и действовать. Цель ее заключается в принесении пользы тем, кто ее практикует, расширении границ выбора, предоставлении как можно больше моделей поведения.

Последователи НЛП убеждены, что обладание лишь одним способом что-то делать является отсутствием выбора как такового. Два способа уже ставят индивида перед дилеммой. Считается, что иметь выбор – это означает быть способным использовать минимум три решения или подхода. Поэтому во всяком взаимодействии контролировать ситуацию будет тот, кто характеризуется большей гибкостью поведения.

Мы прошли приемы НЛП в самом минимальном объеме, чтобы иметь общее представление о данной методике. Этот материал был представлен скорее для общего ознакомления с нейролингвистическим программированием и его методами, которые можно применять в социальной инженерии.

Лабораторное задание к 9 уроку.

Попробуйте применить технику Взмаха в к своим вредным привычкам, если такие у вас имеются.