

Скрытое управление человеком. НЛП в действии

Автор:

[Наталья Ром](#)

Скрытое управление человеком. НЛП в действии

Наталья Ром

Сеансы психотренинга

<p id="_z14">Управление другим человеком, как и все гениальное, должно быть простым и эффективным. Именно для этого существует НЛП – НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ. Если Вы хотите изменить взаимоотношения с людьми, включите техники НЛП в свой арсенал навыков и умений. Начните применять их, и Вы получите позитивные результаты легко и быстро! Техники НЛП можно менять или комбинировать, поэтому с развитием Ваших умений Вы приобретете гибкость, мастерство и творческое отношение к управлению окружающими.

Наталья Ром

Скрытое управление человеком. НЛП в действии

1. Введение. или Подстройка и ведение

Здравствуйтесь, друзья!

Автор не претендует на эксклюзивность во взглядах на систему скрытого управления человеком и использование методов нейролингвистического программирования.

Однако с уверенностью может сказать, что каждый человек способен научиться многим стратегиям НЛП. И даже одна техника, используемая вовремя, может принести пользы больше, чем любое бездействие!

Управление другим человеком, как и все гениальное должно быть простым и эффективным. Именно для этого существует НЛП. И у Вас будет реальная возможность убедиться в достоинствах приведенных ниже техник.

Если Вы все-таки решитесь изменить свои взаимоотношения с другими людьми, включите техники НЛП в свой арсенал навыков и умений. Начните применять их, и Вы получите позитивные результаты легко и быстро!

Техники НЛП можно менять или комбинировать, что с развитием ваших умений позволит Вам приобрести гибкость, мастерство и творческое отношение к управлению окружающими.

Теперь немного основ об управлении другим человеком с помощью НЛП.

Вы наверняка знаете, что чем больше люди похожи друг на друга, тем более они друг другу симпатичны. Это касается не только внешних признаков, как рост, комплекция и одежда, но и психологических признаков, как поза, жесты, интонации голоса. В этом заключается подсознательные оценки человеком других людей, по принципу «свой – чужой».

Когда Вы входите в контакт с другими людьми, вы начинаете автоматически согласовывать с ними свои поступки и действия.

При непосредственном контакте вы часто начинаете сидеть в одинаковой позе, говорить с одинаковой интонацией и использовать одинаковые слова и жесты.

В НЛП этот процесс получил название подстройки.

При подстройке вы как радио настраиваетесь на волны, которые излучает собеседник, пытаетесь понять его мысли и чувства, копируете позы и жесты собеседника.

Копирование внешних поведенческих признаков называется отзеркаливание. Понаблюдайте за окружающими и вы обязательно заметите этот поистине магический эффект в процессе общения. Особенно это хорошо заметно у влюбленных пар.

Так вот принцип подстройки под другого человека – это основной принцип взаимодействия в НЛП, и его можно использовать как основу, позволяющую более эффективно управлять другими людьми.

Еще большего эффекта при воздействии на другого человека позволяет достигнуть еще один принцип НЛП. Он называется ведение.

Ведение это высшая форма подстройки и ее прагматичное использование.

Ведение позволяет изменять чувства, мотивы и действия другого человека, расширять и обогащать его поведение, настроение или мышление.

И все это благодаря небольшим, едва уловимым изменениям собственного поведения, благодаря использованию уместных слов, интонаций и жестов, и благодаря последовательному ненавящему наведению человека на нужное направление.

Основная идея подстройки и ведения – постепенно подвести человека к изменениям в поведении или взгляде на мир, сначала путем согласования и понимания, а затем – и расширения его модели мира.

В словах, которые используют люди, заключаются их представления о мире, о других и о себе. Эти слова несут в себе огромную информацию. И использовать ее можно очень эффективно.

Когда вы начинаете использовать ключевые слова, речевые стратегии и метафоры других людей вы присоединяетесь к их внутреннему миру и становитесь для них своим.

Вот здесь и открываются беспредельные возможности для скрытого управления другим человеком.

От Ваших слов зависит очень многое. Речь дана нам, чтобы скрывать свои мысли... И не важно кто это написал.

Важно, что Вы как-то обозначаете ситуацию, и все идет в соответствии со значением Ваших слов, а не наоборот. И ситуация изменяется.

Поверьте, это действительно работает!

И помните, у Вас только один шанс произвести первое впечатление. Любой человек формирует оценку о Вас в течение 10 секунд, так используйте их с максимальной пользой!!!

2. Скрытые команды или «Вы могли бы выслушать меня внимательно?»

Эта первая речевая стратегия НЛП широко распространена в обыденной жизни, Здесь она является основой вежливых просьб при обращении к другому человеку.

И вместо того, чтобы отдавать приказ (например, «Подайте мне соль!»), Вы спрашиваете человека, способен ли он выполнить этот приказ («Не могли бы вы подать мне соль?»).

Модель этой речевой формулы проста:

«Вы могли бы сделать это?»

Или часто используется вопрос с использованием частицы «НЕ».

«Вы не могли бы сделать это?» ...

Впрочем, на эффективности вопроса использование частицы «НЕ», как правило, не сказывается.

Вот еще примеры из жизни.

«Вы могли бы посмотреть в окно?»

«Вы не могли бы дать мне свою ручку?»

«Вы не могли бы мне помочь донести это?»

Можно использовать другую вариацию этой стратегии.

В этом случае вы задаете оппоненту вопрос «способны ли Вы попросить его выполнить приказ» («Могу я вас попросить подать мне соль?»)

Тоже очень простая формула.

«Могу ли я попросить Вас сделать это?».

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: <https://tn.knigapoisk.com/natalya-rom/skrytoe-upravlenie-chelovekom-nlp-v-deystvii-kupit>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)