



МАЙК НЕРЕАЛЬНЫЙ

# НЛП ДЛЯ ЧАЙНИКОВ

ПРОГРАММА САМОРАЗВИТИЯ И КОММУНИКАЦИИ

Майк Нереальный  
**НЛП для чайников**

«Автор»

2026

## **Нереальный М.**

НЛП для чайников / М. Нереальный — «Автор», 2026

Эта книга написана для тех, кто думает, что НЛП — это магия, гипноз и управление людьми. Нет. Это простая инструкция к вашему собственному мозгу. Без сложных терминов. Только примеры из жизни: как перестать бояться, начать понимать людей и получать то, что вы хотите.

© Нереальный М., 2026

© Автор, 2026

# Майк Нереальный

## НЛП для чайников

**НАЗВАНИЕ КНИГИ: «НЛП ДЛЯ ЧАЙНИКОВ: КАК ПРОГРАММИРОВАТЬ СЕБЯ НА СЧАСТЬЕ» (бери и делай)**

**Аннотация:** Эта книга написана для тех, кто думает, что НЛП — это магия, гипноз и управление людьми. Нет. Это простая инструкция к вашему собственному мозгу. Без сложных терминов. Только примеры из жизни: как перестать бояться, начать понимать людей и получать то, что вы хотите.

### Для кого эта книга

Представьте, что вы купили стиральную машину. Привезли домой. И внутри нет инструкции. Только кнопка «Пуск». Вы нажимаете. Машина крутится, но бельё остаётся грязным. Вы злитесь, вызываете мастера, платите деньги. А мастер приходит и говорит: «Вы просто не знали, что для стирки шерсти нужен режим 40 градусов, а не 90».

Примерно то же самое происходит с вашим мозгом.

У вас есть самый мощный компьютер во Вселенной. 86 миллиардов нейронов. Скорость обработки данных — как у суперкомпьютера за 100 миллионов долларов. Но вы используете его как часы с одним будильником: «Проснуться. Поесть. Поспать. Пострадать. Повторить».

НЛП — это не магия. Не гипноз. Не управление людьми. Это **инструкция пользователя к вашему мозгу**.

И да, я буду писать так, как будто мы сидим на кухне и пьём пиво. Никаких «мета-когнитивных диссонансов» и «субмодальных трансформаций».

**Пример из жизни прямо сейчас.** Вы читаете эту книгу. Ваш мозг думает: «Интересно, сколько там страниц? Надо бы побыстрее пролистать». Это нормально. Я тоже так делаю. Вон та красная машина за окном... О чём я? Ах да.

НЛП поможет вам:

Перестать бояться того, что не опасно (публичные выступления, пауки, разговоры с начальником).

Понимать, о чём человек молчит (по движениям глаз и микровыражениям).

Добиваться своего так, чтобы люди сами были рады вам помочь.

Убрать старые обиды за 20 минут (техника, которая работает быстрее, чем 3 года терапии).

Я обещаю: после первых 50 страниц вы начнёте замечать странные вещи. Например, как ваш друг, когда врет, всегда смотрит влево вверх. Или как слово «проблема» тут же создаёт у вас комок в животе. И вы сможете это изменить.

**Важное предупреждение.** НЛП работает. Это не эзотерика. Техники проверены миллионами людей. Но они работают, только если вы их делаете. Если вы просто прочитаете и скажете «интересно, но я потом попробую» — вы выбросите время. Если вы будете делать хотя бы одно упражнение в день — через месяц вы станете другим человеком. Серьёзно.

Хорошо. Поехали.

## ЧАСТЬ 1. ВЫ И ВАШ МОЗГ

**Глава 1. «Карта — это не территория». Или почему вы ссоритесь с женой из-за невытой кружки**

### С чего начинается НЛП?

С простой идеи. Самой важной. Если вы запомните только это — вы уже станете умнее 90% людей.

### **Карта — это не территория.**

Что это значит?

Представьте, что вы идёте в лес. У вас есть карта. На карте нарисована река, мост и тропинка. Вы идёте по карте, но вдруг упираетесь в болото. Вы в ярости: «Карта врёт!». Но карта — это просто кусок бумаги. Лес — это реальность. Карта лишь **отражает** реальность, но не является ею.

Ваш мозг создаёт карту мира. Не мир. А карту мира.

**Пример.** Вы с женой (мужем) на кухне. Она говорит: «Ты опять не помыл кружку». Вы слышите: «Ты неряха, ленивый эгоист, мама тебя плохо воспитала». Вы взрываетесь.

Но что произошло на самом деле?

Была кружка. Немытая. Всё. Точка.

Ваша карта: «Немытая кружка = меня не уважают». Её карта: «Немытая кружка = мне придётся мыть самой, я устала». Две разные карты. Одна территория (кружка).

Кто прав? Оба. Потому что правда не в кружке. Правда в головах.

### **Как это использовать в жизни?**

Сделайте три шага. Прямо сейчас. Мысленно.

**Шаг 1.** Вспомните ссору за последнюю неделю.

**Шаг 2.** Спросите себя: «Какая карта была у меня? Какая карта была у другого?»

**Шаг 3.** Скажите себе: «Моя карта — не истина. Это просто один из способов видеть мир».

Упражнение. На листе бумаги нарисуйте круг. Напишите внутри: «Это моя карта ситуации X». Снаружи напишите: «А что ещё могло быть?» (5 вариантов).

Пример. Вы опоздали на работу. Ваша карта: «Я идиот, меня уволят». Варианты снаружи: Шеф не заметил.

Это первый раз за год.

Все опаздывают в пятницу.

Я приду раньше завтра.

Ничего страшного не случилось.

Видите? Вы сами создали драму. Просто нарисовав неправильную карту.

### **Золотое правило НЛП №1**

**Не путайте карту с территорией. Чужие слова — это их карта. Ваши обиды — ваша карта. Нет «правильной» карты. Есть полезная и бесполезная.**

Вопрос, который меняет всё: «А что, если моя карта неверна? Что, если я сейчас злюсь из-за того, чего нет?».

Попробуйте в следующий раз, когда кто-то вас разозлит, сказать себе: «Интересно, какая у него карта? Что он видит такого, чего не вижу я?» И вы удивитесь. Оказывается, он не хотел вас обидеть. У него просто болит голова. Или он не выспался. Или его отец в детстве так с ним разговаривал, и он думает, что это нормально.

### **История из жизни.**

Мой знакомый Денис ненавидел своего начальника. «Он тиран, — говорил Денис. — Заставляет работать в субботу». Я спросил: «Какая у него карта?» Денис подумал и сказал: «Наверное, ему сказали сверху сдать отчёт до понедельника, иначе его уволят. Он боится». В ту же секунду ненависть исчезла. Осталось: «Начальник — такой же человек, как я. Просто напуган».

Денис подошёл к начальнику и сказал: «Я помогу с отчётом в субботу, но в следующую пятницу уйду на час раньше?» Начальник согласился. Денис перестал злиться. Всё из-за того, что он поменял карту.

### **Резюме главы 1:**

Ваш мозг не видит реальность — он видит карту реальности.

Конфликты — это столкновение карт, а не реальных проблем.

Спросите себя: «Какая у меня карта? Какая у него?» — и 50% проблем исчезнут.

**Задание на сегодня:** Найдите одного человека, с которым у вас есть напряжение. Напишите его карту. Что он видит, что вы не видите? Что он чувствует? Чего он боится? Потом сверьтесь с ним. Вы удивитесь, насколько ошибётесь. И насколько это упражнение сближает.

## **Глава 2. Три главных фильтра вашего мозга. Почему вы видите красные машины, когда думаете о красной машине**

Вы когда-нибудь замечали такой феномен? Вы купили синюю «Шкоду». И вдруг вокруг стало бесконечно много синих «Шкод». Раньше их не было. А теперь — на каждом перекрёстке.

Куда они приехали?

Никуда. Они были всегда. Просто ваш мозг их **отфильтровывал**.

Каждую секунду на вас обрушивается 11 миллионов бит информации. Цвета, звуки, запахи, температура, положение тела в пространстве, покалывание в пальцах, давление стула, свет из окна, жужжание холодильника... Если бы вы обрабатывали всё это, вы бы сошли с ума.

Поэтому ваш мозг делает фокус. Он пропускает только **134 бита** из 11 миллионов. Остальное — в мусор.

Эти 134 бита и есть ваша карта мира. А всё остальное — территория, которую вы не замечаете.

**Три фильтра — как ваш мозг выбирает, что видеть**

### **Фильтр №1. Убеждения.**

Если вы верите, что «все мужики козлы» — ваш мозг будет искать подтверждение. Мужчина помог женщине с коляской? «Ха, подлизывается». Мужчина не помог? «Вот козёл, я же говорила». Противоречия не будет, потому что мозг их просто не увидит.

### **Фильтр №2. Ценности.**

Для одного «успех» — это деньги. Для другого — время с семьёй. И они будут видеть разные возможности. Один увидит рекламу кредита и подумает: «О, надо брать». Другой увидит ту же рекламу и подумает: «Опять хотят закабалить».

### **Фильтр №3. Обобщения, опущения, искажения.**

Вот тут самое интересное. Сейчас разберём каждого.

**1. Обобщение.** Вы когда-нибудь говорили: «Мне всегда не везёт»? Или «Все девушки материалистки»? Или «Я никогда не смогу выучить английский»? Это обобщение. Вы берёте один опыт (один раз не повезло, одна девушка любила подарки, один урок английского был сложным) — и натягиваете на всю жизнь. Мозгу так проще. Честно, но неправда.

**2. Опущение.** Вы говорите: «Мне плохо». Плохо — это что? Где болит? Что случилось? Вы опускаете детали. Или: «Он меня не уважает». А как именно он показал неуважение? Не поздоровался? Посмотрел не так? Опущения делают вашу карту размытой.

**3. Искажение.** Вы смотрите на человека, который зевает. И думаете: «Ему скучно со мной». А он просто не выспался. Вы исказили реальность. Или вы написали сообщение, а вам не ответили 10 минут. И вы уже нарисовали: «Он меня игнорирует/ненавидит/нашёл другую». А он просто телефон забыл в машине.

**Как снять фильтры? Упражнение «Что я не вижу?»**

Попробуйте прямо сейчас.

Встаньте с места, на котором сидите. Посмотрите на свою комнату. Что вы видите? Стол, стул, ноутбук, чашку.

А теперь специально найдите **три вещи, которые вы раньше не замечали**. Например, царапину на столе, паутинку в углу, книгу на полке, которую не читали 3 года.

Видите? Они были всегда. Фильтр убрался — и появились.

Теперь сделайте то же самое с людьми.

**Упражнение «Три новых детали».** Сегодня, когда вы говорите с кем-то, найдите в его внешности или поведении 3 вещи, которые вы никогда не замечали. Цвет глаз (какой именно оттенок?). Как он ставит чашку (крутит в руках или резко ставит?). Что делает с ногами (скрещивает, трясёт, стоит ровно?). Вы удивитесь, насколько больше вы станете понимать человека.

#### **Про красные машины и беременных.**

Есть теория: когда женщина беременеет, вокруг становится много беременных. Нет. Просто её мозг включает фильтр «беременность». И начинает собирать все 134 бита на эту тему. То же самое с красными машинами.

Так вот. Если вы хотите изменить свою жизнь, вы не меняете территорию. Вы меняете фильтры.

Например, вы считаете: «Я невезучий». Ваш мозг собирает все случаи, когда вам не повезло (опоздал на автобус, потерял перчатку). И не замечает 100 случаев везения (не попал под машину, нашёл 100 рублей, вовремя пришёл на собеседование).

Что делать? Поставьте новый фильтр. Скажите себе: «Я замечаю везение». Купите блокнот. Каждый вечер пишите 3 удачи за день. Мелочи: «Мне улыбнулась кассирша», «Вкусный кофе», «Успел на зелёный свет». Через 21 день ваш мозг перестроится. Вы начнёте видеть везение автоматически. И станете счастливее. Серьёзно. Это работает не хуже антидепрессантов.

#### **Золотое правило НЛП №2**

**Мир такой, каким вы его фильтруете. Поставьте полезные фильтры.**

#### **Резюме главы 2:**

Из 11 миллионов бит информации вы видите 134. Остальное вырезают фильтры.

Три главных фильтра: убеждения, ценности, обобщения/опущения/искажения.

Чтобы изменить жизнь — смените фильтры. Начните замечать хорошее, и хорошего станет больше.

**Задание на сегодня:** Скажите фразу «Все люди злые». А теперь найдите 5 доказательств, что люди добрые. Это трудно? Нет. Это просто ваши фильтры не пропускают доброту. Заставьте их пропустить.

### **Глава 3. Секрет миллиардера: разница между неудачником и успешным — одна картинка в голове**

Представьте двух людей. Оба хотят открыть кофейню.

**Первый.** Сидит и думает: «Открою кофейню. Наверное, надо арендовать помещение. А где взять деньги? В банке кредит — страшно. А вдруг не пойдут клиенты? А вдруг сантехнику прорвёт? А что скажет мама? Слишком много проблем. Ладно, потом».

**Второй.** Сидит и прокручивает в голове: «Я открываю дверь, заходят первые клиенты, пахнет кофе, звенит касса. Моя кофейня, я хозяин. Я вижу свою визитку, я счастлив. Какие шаги мне нужны? 1. Найти помещение. 2. Взять кредит, потому что риск — благородное дело. 3...»

В чём разница? В картинке.

Первый нарисовал в голове картинку прорванной трубы, злого банкира и маминых слёз. И мозг сказал: «Опасно! Не делай!» И выделил дофамин для избегания.

Второй нарисовал картинку счастья, успеха, денег. И мозг сказал: «Хорошо! Делай!» И выделил дофамин для действия.

Всё.

НЛП утверждает: **успех и неудача отличаются только картинками в голове.**

**Техника «Рефрейминг» — перерисовка картинки**

«Рефрейминг» — умное слово. На самом деле это просто «смена рамки». Представьте, что картина висит в рамке. Вы можете поменять рамку — и картина будет выглядеть иначе.

Пример. Вы пролили кофе на рубашку перед собеседованием.

**Старая рамка (картинка):** «Я идиот. Всё пропало. Я весь в кофе. Меня не возьмут».

**Новая рамка:** «О, забавно. Теперь у меня есть идеальная тема для разговора. Я скажу: «Вот видите, я такой же человек, как все. И даже если пролью кофе, я улыбнусь и пойду дальше». Меня запомнят. Я не буду серой массой в идеальной рубашке».

Кого возьмут на работу? Второго. Потому что он показывает стрессоустойчивость. Он перерисовал картинку.

**Как сделать рефрейминг за 30 секунд (алгоритм)**

Когда случилось что-то неприятное, задайте себе 3 вопроса:

«**Что хорошего в этом плохом?**» (Я пролил кофе -> я смогу показать чувство юмора)

«**Чему это меня учит?**» (Учит не пить кофе за 10 минут до собеседования, купить пятновыводитель)

«**Как это может мне пригодиться в будущем?**» (История для анекдотов, опыт преодоления)

**Пример из бизнеса.**

Один предприниматель потерял 10 000 долларов. Другой сказал бы: «Всё, конец». Он сказал: «Я только что купил образование за 10 000 долларов. Теперь я знаю, как не надо делать. Эти знания стоят дорого, но они окупятся». Через год он заработал 100 000.

**Упражнение «Перерисуй свою проблему».**

Возьмите лист бумаги. Напишите свою проблему (страх, неудачу, обиду). Например: «Меня бросила девушка».

А теперь напишите 5 новых рамок:

**Рамка «Свобода»:** «Я свободен встречаться с кем хочу».

**Рамка «Урок»:** «Я понял, что я ревнив. Буду работать над собой».

**Рамка «Время»:** «Через год я буду благодарен ей за этот опыт».

**Рамка «Юмор»:** «Хотя бы перестану тратить деньги на цветы».

**Рамка «Возможность»:** «Теперь я могу переехать в другой город».

Прокрутите каждую рамку в голове. Почувствуйте, как меняются эмоции. Выберите ту, где вам легче всего.

**Секрет миллиардера (не выдумка).**

Роберт Кийосаки (автор «Богатый папа, бедный папа») рассказывал: когда он терял деньги, он говорил себе: «Я банкрот, но я не беден. Бедность — это состояние ума». Он менял рамку с «катастрофа» на «временная ситуация, из которой я выйду умнее».

**Золотое правило НЛП №3**

**Событие не имеет значения. Значение имеет рамка, в которую вы его ставите.**

**Поменяйте рамку — поменяется всё.**

**Резюме главы 3:**

Неудачник видит проблемы. Успешный видит возможности.

Рефрейминг — это смена рамки (контекста) события.

Задайте 3 вопроса: что хорошего? чему учит? как пригодится?

Ваша жизнь — это не события. Это ваши интерпретации событий.

**Задание на сегодня:** Вспомните худшее, что случилось с вами за последний год. Сделайте рефрейминг. Найдите 3 плюса. Если не можете найти — вы не стараетесь. Серьёзно.

Даже в увольнении есть плюсы (нашли лучшую работу, отдохнули, сменили сферу). Даже в болезни есть плюсы (осознали ценность здоровья, замедлились, пересмотрели приоритеты).

#### **Глава 4. Калибровка: как читать человека как открытую книгу (без экстрасенсорики)**

Вы когда-нибудь хотели знать, что на самом деле чувствует собеседник? Согласен ли он? Боится ли? Врёт ли?

Есть способ. Без гипноза. Без детектора лжи. Называется **калибровка**.

##### **Что такое калибровка?**

Это умение замечать микровыражения, жесты, дыхание, цвет кожи, тонус мышц. И сопоставлять их с внутренним состоянием человека.

Звучит сложно. На самом деле вы это уже умеете. Просто не знаете, что умеете.

**Тест.** Представьте, что ваш друг говорит: «У меня всё отлично». Но вы смотрите на него и чувствуете: что-то не так. Почему? Потому что ваш мозг заметил несоответствие. Его плечи напряжены. Он не смотрит в глаза. Он покусывает губу. Он моргнул 3 раза вместо обычного 1 раза. Вы не можете это описать словами, но вы это **чувствуете**. Это и есть калибровка.

##### **Как научиться калибровке? Шаг за шагом.**

###### **Шаг 1. Наблюдайте за базовой линией.**

Прежде чем узнать, что человек врёт или нервничает, узнайте, как он выглядит, когда спокоен. Это называется «базовая линия».

Пример. Вы приходите на свидание. Первые 10 минут говорите о погоде, о работе, о кофе. В это время незаметно наблюдайте:

Как он сидит? (расслабленно или на краю стула)

Куда смотрит? (в глаза, в сторону, в стол)

Что делает с руками? (на столе, под столом, крутит салфетку)

Цвет лица? (нормальный, красный, бледный)

Частота моргания? (обычно человек моргает 15-20 раз в минуту)

Запомнили. Это его «норма».

###### **Шаг 2. Заметьте изменение.**

Теперь задайте вопрос: «А как вы относитесь к тому, что я ем мясо?» (или любой неудобный вопрос). И смотрите. Если он начал:

Чесать нос (признак лжи или сомнения)

Отклоняться корпусом назад (желание дистанцироваться)

Краснеть (смущение или агрессия)

Моргать чаще (нервное возбуждение)

Смотреть влево вверх (визуальное конструирование — придумывает ответ)

Поздравляю. Вы откалибровали его реакцию на неудобный вопрос.

**Важное предупреждение.** Нет универсальных жестов «ложь», «страх», «любовь». Один человек чешет нос, когда врёт. Другой — когда у него просто аллергия. Поэтому всегда сверяйтесь с базовой линией.

##### **Система глазных сигналов доступа (самое полезное)**

Это то, что вы видели в фильмах про НЛП. Человек двигает глазами, а вы знаете, о чём он думает. Это реально работает у 70-80% людей.

Запомните (для правой, у левой может быть зеркально):

**Глаза вверх-влево** (от вас влево): человек **вспоминает** реальное изображение. «Какого цвета была машина у отца?» — глаза пойдут туда.

**Глаза вверх-вправо:** человек **конструирует** новое изображение. «Представьте, что вы единорог с зелёной гривой» — глаза туда.

**Глаза влево (по горизонтали):** человек вспоминает реальный звук. «Какой голос у твоей мамы?»

**Глаза вправо (по горизонтали):** человек конструирует новый звук. «Представьте, как звучит синий цвет».

**Глаза вниз-влево:** человек говорит сам с собой (внутренний диалог). «Взвесь все за и против» — глаза туда.

**Глаза вниз-вправо:** человек ощущает чувства, запахи, прикосновения. «Вспомни, как пахнет море».

#### **Как применить на практике?**

Вы говорите продавцу: «Этот телефон стоит 30 тысяч?» Он отвечает: «Да, лучшая цена». И его глаза уходят **вправо-вверх** (конструирует). А должны были уйти **влево-вверх** (вспоминает реальную цену). Бинго! Он придумывает цену на ходу. Можно торговаться.

Вы спрашиваете у мужа: «Ты сегодня звонил маме?» Он говорит: «Да, звонил». Глаза влево-вверх (вспоминает)? Нет, глаза вправо-вверх (конструирует). Не звонил. Придумывает.

**Осторожно!** Это работает не со всеми. У левшей часто зеркально. У некоторых людей другая стратегия. И если человек говорит правду, но волнуется — глаза тоже могут бегать. Тренируйтесь на друзьях.

#### **Упражнение «Детектор лжи» на сегодня.**

Попросите друга загадать число от 1 до 10. Попросите его мысленно увеличить это число на 5. А потом спросите: «Какое число ты загадал изначально?» Наблюдайте за глазами. Скорее всего, когда он будет придумывать ответ (если солжёт) — глаза пойдут вправо-вверх. Потренируйтесь 10 раз. Поймаете паттерн.

#### **Калибровка в романтических отношениях.**

Вы на свидании. Вы говорите: «Я хочу детей». Она отвечает: «Да, я тоже». Но вы видите, как:

Зрачки сузились (негативная реакция, которую не контролировать)

Уголки губ чуть опустились (микровыражение печали)

Она скрестила руки на груди (закрытая поза)

Нога начала трястись под столом (нервное возбуждение)

Текст говорит «да». Тело говорит «нет». Чему верить? Телу. Оно не врёт.

#### **Золотое правило НЛП №4**

**Не слушайте слова. Смотрите на тело. Слова могут врать. Микровыражения длятся 1/25 секунды — они всегда правдивы.**

#### **Резюме главы 4:**

Калибровка — это наблюдение за невербальными сигналами.

Сначала узнайте «базовую линию» спокойного человека.

Глаза показывают, вспоминает человек или придумывает.

Тело никогда не врёт. Научитесь его читать.

**Задание на сегодня:** В супермаркете, когда кассирша пробивает товары, спросите: «Тяжелая смена?» И смотрите на её лицо 3 секунды. Поймите микровыражение. Раздражение? Усталость? Удивление, что её заметили? Сделайте это с 5 людьми. Вы станете наблюдательнее.

### **Глава 5. Предикаты: слова, которые выдают ваши тайные желания (и как это использовать)**

У каждого из нас есть любимый «канал восприятия». Кто-то думает картинками. Кто-то звуками. Кто-то ощущениями.

И это выдают слова, которые мы используем.

### **Три типа людей (упрощённо)**

#### **Визуал** (видит мир как кино).

Его слова: «Смотри», «очевидно», «перспектива», «яркий», «туманный», «покажу», «представь себе».

Фразы: «Я вижу, что ты имеешь в виду», «У меня мутная картина», «Это выглядит заманчиво».

#### **Аудиал** (слышит мир как радио).

Его слова: «Послушай», «громко», «тихо», «звучит», «обсудим», «сказано», «мелодия», «голос».

Фразы: «Это звучит разумно», «Я слышу тебя», «Созвучно с моим мнением».

#### **Кинестетик** (чувствует мир кожей и сердцем).

Его слова: «Чувствую», «тёплый», «холодный», «тяжёлый», «давить», «гладко», «уютно», «больно».

Фразы: «Я чувствую подвох», «Ты давишь на меня», «Мягкое решение».

#### **Почему это важно?**

Если вы скажете визуалу: «Послушай, я чувствую, что нам нужно обсудить это. Давай прикоснёмся к сути?» — он вас не поймёт. Вы говорите на разных языках.

Если вы скажете визуалу на его языке: «Посмотри, как это выглядит. Я покажу тебе картину. Это будет яркое решение» — он скажет: «Да, я вижу!» Идеально.

#### **Как определить тип человека за минуту?**

Послушайте его первые 10 секунд разговора. Какие слова он чаще использует? Есть тест «Опишите, как прошёл ваш отпуск».

Визуал: «Мы видели море. Оно было бирюзовое. Закаты — фантастика. Город выглядел как игрушка».

Аудиал: «Мы слушали прибор. На площади звучала музыка. Местные говорили громко. Тишина в горах необыкновенная».

Кинестетик: «Я чувствовал, как ветер обдувает лицо. Ощущение песка под ногами. Воздух был тёплым и мягким. Легко дышалось».

#### **Как использовать в жизни?**

**В продажах.** Продавец говорит клиенту-визуалу: «Посмотрите на дизайн. Представьте, как эта машина будет выглядеть у вашего дома. Яркий цвет сразу бросится в глаза». Клиент-кинестетику: «Почувствуйте руль. Ощутите, как сиденье обнимает спину. Комфорт и надёжность».

**В отношениях.** Вы хотите попросить жену о чём-то. Если она визуал: «Посмотри, как тут грязно. Представь, как будет чисто, если мы уберём. Это будет радовать глаз». Если аудиал: «Послушай, я хочу обсудить уборку. Звучит как хорошая идея? Мы договоримся?» Если кинестетик: «Я чувствую усталость от беспорядка. Мне будет комфортнее, если мы уберёмся вместе. Ты меня поддержишь?»

**Важный нюанс.** Все люди используют все три системы. Но одна доминирует. Сначала тренируйтесь на явных типах. Со временем начнёте замечать переходы.

#### **Как определить свой тип?**

Ответьте на вопрос: «Как ты принимаешь важное решение?»

Смотрю на картину в целом. (Визуал)

Взвешиваю все аргументы, прислушиваюсь к голосу разума. (Аудиал)

Пробую на ощупь. Что чувствуется правильным. (Кинестетик)

### **Упражнение «Переводчик»**

Возьмите фразу на вашем языке. Переведите её на язык другого типа.

Пример: «Я не уверен в этом проекте».

Для визуала: «Я не вижу чёткой картины этого проекта».

Для аудиала: «Это звучит ненадёжно для меня».

Для кинестетика: «Я чувствую подвох в этом проекте».

Теперь сделайте со своей фразой. Потренируйтесь 10 раз. Через неделю вы будете автоматически подстраиваться под собеседника.

### **Золотое правило НЛП №5**

**Чтобы вас поняли — говорите на языке собеседника. Слова подбирайте под его ведущую систему.**

#### **Резюме главы 5:**

Визуалы используют слова «смотреть, видеть, ярко».

Аудиалы — «слышать, звучать, говорить».

Кинестетики — «чувствовать, тёплый, давить».

Спросите: «Как прошёл ваш отпуск?» и слушайте первые прилагательные.

**Задание на сегодня:** Найдите трёх человек (друзья, коллеги, родные). Послушайте их 2 минуты и определите их тип. А потом разговаривайте с каждым, используя 80% его предикатов. Вы увидите, как улучшится понимание. Люди скажут: «Ты меня понимаешь как никто».

## **Глава 6. Якоря: как песня из 90-х заставляет вас плакать (и как поставить себе якорь на счастье)**

Вы когда-нибудь замечали, как какая-то случайная вещь вызывает у вас сильные эмоции?

Пример. Вы слышите песню группы «Руки вверх» — и вас мгновенно переносит в лето 2001 года, вы чувствуете запах шашлыка, смех друзей, тепло. Или вы видите старую фотографию — и у вас ком в горле. Или вы замечаете знакомый парфюм — и сердце начинает биться чаще.

Это **якоря**.

### **Что такое якорь в НЛП?**

Якорь — это любой стимул (звук, картинка, прикосновение, запах, слово), который запускает определённое эмоциональное или физиологическое состояние.

В НЛП мы используем этот механизм сознательно. Не ждём, пока песня включится случайно, а ставим якорь сами. Чтобы в любой момент вызвать у себя (или у другого) нужную эмоцию: уверенность, спокойствие, энергию, радость.

### **Как работает якорь с точки зрения науки?**

В мозге есть нейронные связи. Когда два события происходят одновременно и повторяются несколько раз, мозг связывает их в одну цепочку.

Классический эксперимент Павлова: собаке давали мясо (естественная реакция — слюна) и одновременно звенели звонком. Через много повторений у собаки начинала выделяться слюна просто на звонок, без мяса.

С людьми то же самое. Только триггеров больше.

### **Пример из вашей жизни (гарантированно).**

Вы когда-нибудь просыпались от звука будильника ещё до того, как он зазвонил? Вы поставили якорь. Звук будильника (стимул) -> вы просыпаетесь (реакция). Происходит автоматически.

Или другой пример. Ваша мама всегда звонила вам с определённой мелодией. Теперь, когда вы слышите эту мелодию у другого человека, вас пробивает на дрожь. Якорь.

### **Три закона якорения (запомните — это важно)**

**Интенсивность.** Чем сильнее эмоция в момент якорения, тем крепче якорь. Если вы ставите якорь на «спокойствие», а у вас внутри карусель — не сработает.

**Чистота.** Якорь должен быть уникальным. Если вы каждые 5 минут хлопаете в ладоши и по-разному себя чувствуете — якорь не поставится. Нужно одно и то же действие, только в пике эмоции.

**Своевременность.** Якорь ставится в момент **пика** эмоции. Не до, не после. Если вы дотронулись до плеча, а эмоция пришла через 2 секунды — якорь не тот.

### **Как поставить себе якорь (пошаговая инструкция)**

Допустим, вы хотите вызывать у себя **уверенность** перед важным разговором, выступлением или собеседованием.

**Шаг 1.** Вспомните ситуацию, где вы были на 100% уверены в себе. Когда всё получалось. Когда вы чувствовали силу и спокойствие. Если не можете вспомнить — придумайте. Представьте, что вы супергерой. Ваш мозг не отличает яркое воображение от реальности (это научный факт).

**Шаг 2.** Войдите в эту картинку. Увидьте то, что вы тогда видели. Услышьте звуки. Почувствуйте, как тело ощущается — расправленные плечи, ровное дыша, ноги твёрдо стоят на земле.

**Шаг 3.** Когда эмоция достигнет пика (вы буквально чувствуете уверенность каждой клеткой) — **нажмите на якорь**. Например, сожмите большой и указательный палец правой руки. Или потрите мочку уха. Или скажите про себя слово «Взлёт». Главное — чтобы это было необычное действие, которое вы не делаете каждый день.

**Шаг 4.** Дождитесь, пока эмоция схлынет. Расслабьтесь. Подумайте о чём-то нейтральном (например, о погоде).

**Шаг 5.** Повторите шаги 1-4 ещё 5-7 раз. С каждым разом якорь становится сильнее.

**Шаг 6.** Проверка. Сделайте действие-якорь (сожмите пальцы). Если уверенность приходит автоматически в течение 2 секунд — якорь готов. Если нет — повторите ещё несколько раз.

**Важно:** первые несколько дней «заряжайте» якорь каждый день по 3-5 раз. Тогда он станет автоматическим. Через месяц можно заряжать раз в неделю.

### **Пример использования.**

Вы заходите в кабинет к начальнику. Сердце колотится. Вы незаметно сжимаете пальцы (ваш якорь уверенности). И вдруг — о чудо — уверенность появляется. Плечи расправляются, голос становится твёрже. Вы говорите: «Иван Иванович, у меня предложение». И он слушает.

### **Якоря для других людей (этично)**

Вы можете ставить якоря и на других. Но только для их же блага, без манипуляций. Например, помочь ребёнку успокоиться.

### **Как поставить якорь «спокойствие» ребёнку:**

Дождитесь, когда ребёнок спокоен и счастлив (играет, обнимается).

В этот момент нежно поглаживайте его по руке (один и тот же участок).

Повторите 10-20 раз в разных ситуациях, когда он спокоен.

Когда ребёнок расплачется — погладьте по тому же месту. Спокойствие вернётся быстрее.

### **Как поставить якорь «внимание» на совещании:**

Каждый раз, когда все внимательно слушают и кивают — делайте определённый жест (например, потирайте большой палец об указательный).

Повторите 5-7 раз на разных совещаниях.

Через неделю, когда вам нужно внимание — сделайте этот жест. Люди подсознательно начнут обращать на вас больше внимания (но не всегда — зависит от их чувствительности).

**Предупреждение:** не пытайтесь манипулировать людьми против их воли. Во-первых, это неэтично. Во-вторых, у опытных людей есть защита. В-третьих, карма.

### **Как разрушить плохой якорь**

У вас наверняка есть якоря, которые портят жизнь. Например, вы слышите критику — и сразу чувствуете стыд. Или видите начальника — и напрягается живот. Или слышите слово «дедлайн» — и паника.

Плохие якоря ставятся так же: один раз связали событие с эмоцией, и всё.

### **Техника «Стирание якоря»**

Вспомните ситуацию, где этот якорь срабатывает. Например, начальник говорит: «Заходи ко мне».

Почувствуйте ту неприятную эмоцию (страх, стыд, панику).

А теперь представьте, что вы уменьшаете эту эмоцию до размера горошины.

Представьте, что вы вытаскиваете эту горошину из своего тела и кладёте перед собой на стол.

Скажите мысленно: «Это старая программа. Она мне не нужна. Я её удаляю».

Мысленно раздавите горошину или отправьте её в космос.

Замените на позитивный якорь (уверенность из предыдущего упражнения).

**Лучшая техника для уничтожения страхов — «Коллапс якорей».** Мы сделаем её в главе 8. А пока потренируйтесь на простых.

### **Упражнение на сегодня: «Найди свои якоря»**

Возьмите блокнот. Вспомните и запишите 10 якорей, которые действуют на вас:

Песня, от которой плачете/улыбаетесь.

Запах, который вызывает ностальгию.

Фраза, которая злит (например, «возьми себя в руки»).

Фраза, которая успокаивает («всё будет хорошо» от близкого человека).

Человек, при виде которого вам плохо.

Человек, при виде которого вам хорошо.

Время суток, когда вы энергичны.

Время суток, когда вы вялые.

Прикосновение, которое раздражает (мокрая рука).

Прикосновение, которое расслабляет (поглаживание по голове).

Теперь вы осознаёте, как много автоматических реакций управляют вами. И вы можете поставить новые, полезные якоря.

### **Золотое правило НЛП №6**

**Не ждите, пока жизнь поставит вам случайные якоря. Ставьте свои — на смелость, спокойствие, энергию. Вы — капитан своего корабля.**

### **Резюме главы 6:**

Якорь — стимул, запускающий эмоцию.

Поставить якорь: вспомнить пик эмоции, добавить уникальное действие, повторить 5-7 раз.

Для других: соедините приятное прикосновение с их состоянием.

Плохие якоря можно стереть заменой или техникой «коллапс».

**Домашнее задание:** поставьте себе якорь на «энергию». Вспомните момент, когда вы были полны сил (например, после хорошего сна или во время спорта). Нажмите на якорь (хлопок в ладоши). Повторите 10 раз за сегодня. Завтра утром, когда будете вялым — хлопните. Почувствуйте прилив бодрости.

## **Глава 7. Милтон-модель: как гипнотизировать словами (и не быть при этом занудой)**

Вы знаете, что такое «гипноз»? Наверняка представляете человека с маятником, который говорит: «Вы спите...»

Настоящий гипноз (эриксоновский) — это не сон. Это состояние лёгкого транса, когда сознание немного отключается, а подсознание становится открытым для новых идей. В таком состоянии мы находимся каждый день: например, когда ведём машину на автопилоте или смотрим в одну точку.

Милтон-модель — это набор языковых паттернов, которые помогают мягко ввести человека в такой транс и общаться напрямую с его подсознанием. Без маятников и заклинаний.

### **Милтон-модель нужна для:**

Успокоить истерику одной фразой.

Помочь человеку найти решение его же проблемы (не давая советов).

Сделать вашу речь увлекательной, как детектив.

Договориться там, где логика бессильна.

**Важнейшее правило:** Милтон-модель используется ТОЛЬКО во благо. Если вы попытаетесь манипулировать — быстро получите обратный эффект. Люди чувствуют фальшь.

### **Пять самых мощных приёмов Милтон-модели (с примерами)**

#### **Приём №1. Называние эмоции.**

Когда человек злится/боится/плачет, не говорите «успокойся». Это как если бы вы нажали на кнопку «паника». Вместо этого назовите его эмоцию и добавьте разрешение.

**Плохо:** «Хватит бояться, это ерунда». (Человек боится ещё сильнее, потому что его не поняли).

**Хорошо:** «Я вижу, что ты сейчас очень волнуешься. И это нормально. И ты можешь волноваться столько, сколько нужно. А потом, когда будешь готов, мы спокойно поговорим».

**Почему работает?** Когда эмоцию называют и принимают — она уменьшается на 50%. Это факт нейробиологии.

#### **Приём №2. Создание иллюзии выбора.**

Вместо того чтобы приказывать, дайте два варианта, оба из которых ведут к нужному вам результату.

**Плохо:** «Сделай домашнее задание сейчас».

**Хорошо:** «Ты хочешь сделать математику до ужина или после?» Ребёнок выбирает, но в любом случае делает уроки.

**В бизнесе:** «Вам удобнее встретиться во вторник в 11 или в среду в 15?» Клиент выбирает время, но встреча состоится.

**В отношениях:** «Мы вынесем мусор сейчас или после того, как ты посмотришь сериал?»

#### **Приём №3. Использование слов-связок (потому что).**

Слово «потому что» запускает в мозгу автоматическое согласие, даже если причина бессмысленная.

Эксперимент: в библиотеке человек просил дать ему попользоваться ксероксом. Без объяснения соглашались 60%. С фразой «Можно я пройду без очереди, потому что мне очень нужно?» — 94%. Причина «потому что мне очень нужно» — пустая, но она сработала.

#### **Примеры:**

«Пожалуйста, поддержите меня в этом проекте, потому что для команды это важно».

«Давай поужинаем сейчас, потому что я хочу провести с тобой больше времени».

«Купи этот товар, потому что он решит твою проблему с хранением вещей».

#### **Приём №4. Предположение (пресуппозиция).**

Вы говорите так, как будто нужное событие уже произошло или является неизбежным.

**Плохо:** «Если вы купите этот пылесос, то он будет пылесосить».

**Хорошо:** «Когда вы начнёте пользоваться этим пылесосом, вы заметите, как чисто стало в доме».

**Примеры:**

Не «Пойдёшь гулять?», а «Куда мы пойдём гулять?»

Не «Согласен ли ты с планом?», а «Какой пункт плана ты реализуешь первым?»

Не «Будешь кофе?», а «Тебе кофе с сахаром или без?»

**Приём №5. Нарушение шаблона (паттерна).**

Когда мозг ожидает одного, а получает другое — он на мгновение «зависает», и в этот момент можно заложить новую идею.

Пример. Вы говорите человеку, который боится летать: «Представьте, что самолёт — это не машина, а... большой автобус с крыльями». Необычная метафора сбивает страх.

Или: «Ваша тревога — это не враг. Это маленькая собачка, которая лает, когда хочет, чтобы её погладили».

**Эффективная техника «Негативное предписание»:**

Скажите человеку то, что он должен сделать, но в форме запрета. Срабатывает эффект реактивного сопротивления (все любят делать наоборот).

«Только не думайте о белой обезьяне!» — и вы сразу о ней подумали.

«Пожалуйста, не соглашайтесь на мое предложение слишком быстро, обдумайте его хотя бы минуту». (Он соглашается через 10 секунд).

**Как использовать Мильтон-модель в сложном разговоре (алгоритм)**

Ситуация: друг жалуется на жизнь, работа бесит, ничего не хочется.

**Шаг 1. Присоединитесь к его реальности.** Не спорьте. Скажите: «Я слышу, как тебе тяжело. И это нормально уставать».

**Шаг 2. Назовите эмоцию.** «Ты сейчас чувствуешь злость и бессилие».

**Шаг 3. Сделайте предположение.** «Когда ты решишь что-то менять, ты уже будешь знать, с чего начать».

**Шаг 4. Дайте иллюзию выбора.** «Ты можешь сначала выговориться, а потом мы подумаем, или мы сразу поищем решение. Как тебе удобнее?»

**Шаг 5. Связка «потому что».** «Давай встретимся завтра и обсудим это подробнее, потому что одному справляться труднее».

**Полный пример диалога:**

Друг: «Всё бесит, работа душит, смысла нет».

Вы: «Я слышу, как тебе сейчас больно и горько. И ты имеешь полное право так чувствовать. Когда ты решишь, что пришло время маленьких шагов, ты уже будешь знать, что первый шаг — это просто выдохнуть. Кстати, мы можем сейчас выпить кофе и просто помолчать, или я могу поделиться историей, как я вылезал из подобного? Что выберешь? Давай попробуем так, потому что один в поле не воин».

**Осторожно!** Не используйте Мильтон-модель, как робот. Ваша искренность важнее всех паттернов. Если вы механически произносите «Я вижу, что ты злишься», а на лице у вас ухмылка — человек это считает и доверие рухнет.

**Упражнение «Мастер фраз» на сегодня.**

Возьмите 5 бытовых фраз и переделайте их по Мильтон-модели:

«Помой посуду» -> «Когда ты моешь посуду, кухня становится такой уютной».

«Не опаздывай» -> «Я буду рад видеть тебя в 19:00 у ресторана».

«Не кричи на меня» -> «Я лучше слышу, когда мы говорим спокойно, и тогда я могу понять твою мысль».

«Перестань бояться экзамена» -> «Представь, что страх — это просто ожидание, а когда начнёшь отвечать, появится азарт».

«Купи хлеб» -> «Хлеб ждёт тебя в магазине у дома. Может, заодно возьмёшь что-то к чаю?»

### **Золотое правило НЛП №7**

**Не пытайтесь управлять людьми словами. Используйте Милтон-модель, чтобы помочь им успокоиться, найти свой собственный ответ и почувствовать, что их слышат.**

#### **Резюме главы 7:**

Милтон-модель — язык лёгкого транса, работающий с подсознанием.

Называйте эмоцию, чтобы снять напряжение.

Давайте иллюзию выбора.

Используйте «потому что» для согласия.

Говорите предположениями («когда вы сделаете», а не «если»).

**Домашнее задание:** завтра в разговоре с любым человеком (кассир, коллега, муж/жена) осознанно используйте один из приёмов. Только один. Заметьте реакцию. Удивитесь, как легко люди идут на контакт.

### **Глава 8. Коллапс якорей: как убить страх и фобию за 10 минут (без психотерапевта)**

Представьте: вы боитесь пауков. Даже фотография вызывает пот на лбу. Или боитесь выступать на публике. Или высоты. Или темноты. Или собак. Или начальника.

Стандартный совет: «Просто перестань бояться» — идиотский. Как перестать? Вы же не можете нажать кнопку «выкл».

**Можете.** Техника «Коллапс якорей» — это кнопка «выкл» для страха. Она работает за 10–15 минут. Иногда быстрее.

#### **Как это работает (очень просто):**

У вас в мозге есть два якоря. Один на страх (сильный-сильный). Второй на уверенность или спокойствие (тоже сильный, если вы его поставили). Если запустить их одновременно — они «коллапсируют» (сталкиваются) и уничтожают друг друга. На месте страха появляется... ничего. Или даже спокойствие.

Это как смешать горячую воду с холодной — получится тёплая. Но здесь вместо воды — нейронные связи. Страх перезаписывается.

#### **Пошаговая инструкция (делайте сегодня, не откладывая)**

##### **Шаг 1. Выберите страх, от которого хотите избавиться.**

Например: «Я боюсь говорить с незнакомыми людьми». Или «Меня трясёт перед экзаменом». Один страх за раз. Не все сразу.

##### **Шаг 2. Поставьте сильный якорь на спокойствие/уверенность.**

Если вы не сделали упражнение из главы 6 — сделайте сейчас. Вспомните ситуацию, где вы были абсолютно спокойны и уверены. (Если не можете вспомнить — представьте, что вы сидите в любимом кресле, пьёте чай, за окном дождь, вы в полной безопасности).

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.