

Григорий Танич

Запретный НЛП-воркаут для мужчин/женщин

<https://litres.ru/74292154>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы устали от шаблонных знакомств, неловких пауз и упущенных возможностей? Эта книга — ваш личный тренажёр по созданию неотразимого впечатления. Без пошлости, без манипуляций и без заученных скриптов.

"Запретный НЛП-воркаут" — это система из 30 упражнений, которая превращает общение в искусство. Вы научитесь настраивать внутреннюю уверенность, считывать эмоции собеседника по микровыражениям, говорить на его языке и создавать глубокую эмоциональную связь с первых минут.

Вас ждут техники: разрыв шаблона, зеркалирование, якорение желания, метафоры Милтона Эриксона, пирамида вопросов и искусство незабываемого прощания. Каждая глава — это живой пример, психологический разбор и практическое задание.

Эта книга для мужчин и женщин, которые хотят не просто "понравиться", а стать тем человеком, которого запоминают, ждут и хотят видеть снова. Станьте лучшей версией себя — и мир ответит вам взаимностью.

Содержание

Вступление. Почему этот воркаут запрещен?	4
Глава 1. Раппорт с самим собой. Как подружиться со своим подсознанием и превратить страх в ресурс	13
Глава 2. Калибровка внимания. Искусство считывать информацию до того, как прозвучало первое слово	27
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Григорий Танич

Запретный НЛП-воркаут для мужчин/женщин

Вступление. Почему этот воркаут запрещен?

Представьте себе картину. Вы стоите в переполненном зале, где играет приглушенная музыка, звенят бокалы и кто-то громко смеется над неудачной шуткой. Ваш взгляд скользит по лицам, и вдруг — стоп. Вы видите Её. Или Его. Того самого человека, от одного взгляда, на которого у вас внутри будто включается турбо-режим, а ладони становятся влажными, хотя вы не бежали марафон. Ваш мозг, этот бесконечно сложный суперкомпьютер, который способен просчитать траекторию полета мяча или вспомнить текст любимой песни десятилетней давности, в этот момент предательски зависает. Вместо остроумной, искрящейся фразы, которая навсегда врезалась бы в память этого прекрасного незнакомца, вы выдаете нечто среднее между мычанием коровы и приветствием робота. «Э-э-э... привет... как дела?» — звучит этот жалкий лепет, и магия мгновенно испаряется. Человек

вашей мечты вежливо улыбается, кивает и через тридцать секунд уже обсуждает погоду с кем-то более смелым, а вы остаетесь стоять с ощущением, что только что упустили свой звездный час.

Если этот сценарий вызывает у вас болезненный приступ узнавания — вы попали по адресу. Более того, если вы уже перечитали горы литературы по пикапу, посмотрели сотни часов «мотивационных» роликов, где парни с неестественно широкими улыбками советуют «просто быть собой» или «подойти и сказать что угодно», и при этом ваш успех на любовном фронте остается таким же призрачным, как справедливость в налоговой инспекции, — значит, пришло время для жесткой, честной и действенной методики.

Добро пожаловать в «Запретный НЛП-воркаут». Название выбрано не для красного словца. Оно выбрано потому, что то, чему вы здесь научитесь, находится на самой грани дозволенного в обыденном общении. Это знание подобно острому скальпелю в руках хирурга: в умелых руках оно спасает ситуацию и создает шедевры общения, в неумелых — может навредить, поэтому мы будем учиться обращаться с ним с предельной аккуратностью и, что самое важное, с уважением к тому человеку, который стоит напротив вас.

Позвольте мне сразу развеять один миф. Эта книга — не про манипуляции в том грязном смысле, который вкладывают в это слово обыватели. Мы не будем учить вас «зомбировать» людей или заставлять их делать то, что им противно.

НЛП в нашем понимании — это не оружие подавления воли. Это, прежде всего, язык структуры человеческого опыта. Это карта, которая показывает, как люди думают, как они принимают решения, что движет ими на уровне подсознания и как, зная эти механизмы, вы можете сделать свое предложение — будь то предложение познакомиться, предложение сходить на свидание или предложение разделить жизнь — максимально гармоничным и привлекательным для конкретного человека.

Вспомните известную притчу о двух продавцах обуви, которые приехали в далекую африканскую деревню. Один из них с ужасом телеграфировал домой: «Ужас, здесь никто не носит обувь! Перспектив ноль, сворачивайте бизнес». А второй писал в восторге: «Невероятная удача! Здесь ни у кого нет обуви! Мы захватим этот рынок!». Видите разницу? Первый видел реальность как данность, как приговор. Второй видел в ней потенциал. Так вот, большинство людей в общении — это продавцы из первой телеграммы. Они видят отказы, неловкость, страх и закрываются. Мы же будем учиться быть вторым продавцом. Мы будем учиться видеть в каждом диалоге не поле для битвы, а поле для творчества.

Почему же классические советы по пикапу так часто терпят фиаско? Потому что они пытаются лечить симптом, а не причину. Вам говорят: «Выучи десять шаблонных фраз для подхода», и вы их учите. Но когда вы подходите к девушке или мужчине, ваше тело сковано, голос дрожит, а глаза бе-

гают, потому что внутри вас сидит огромный червь неуверенности. Ваши заученные фразы звучат как зачитывание инструкции к пылесосу. Человек, напротив, чувствует эту фальшь на интуитивном уровне. У нас есть так называемые «зеркальные нейроны» в мозге, которые считывают эмоциональное состояние собеседника быстрее, чем вы успеваете сказать слово. Если вы чувствуете себя неуверенно, это передается собеседнику мгновенно, и он автоматически начинает чувствовать дискомфорт. Вы можете говорить самые правильные слова, но если ваше внутреннее состояние кричит: «Спасите меня, я боюсь!», — вас не услышат.

«Запретный НЛП-воркаут» начинается не с того, что вы говорите, а с того, что вы чувствуете. Мы начнем с нуля. Мы будем перестраивать вашу внутреннюю реальность, потому что только из устойчивого, спокойного, игривого и уверенного состояния можно создавать по-настоящему волшебные диалоги. Представьте себе, что вы — радиопередатчик. Если ваша внутренняя антенна сломана и настроена на волну страха, вы будете транслировать только страх, какой бы мощный усилитель (техники НЛП) вы к нему ни подключили. Сначала мы чиним антенну. Мы настраиваем вас на частоту «абсолютного кайфа от общения». Мы сделаем так, чтобы общение стало для вас не стресс-тестом, а самой захватывающей игрой в вашей жизни.

Как именно мы будем это делать? Без воды и без «эзотерических» танцев с бубном. Наш воркаут — это структу-

рированный комплекс психологических упражнений, основанных на работах Милтона Эриксона, Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера, но адаптированных под реалии современного этикета на свиданиях. Мы возьмем лучшее из психотерапевтических техник и применим их к повседневным взаимодействиям.

Вот что вас ждет на этом пути.

Разминка. Это не физические приседания, а нейробиологические настройки. Мы научимся входить в ресурсное состояние за пять секунд. Знаете, как олимпийские чемпионы перед забегом настраивают себя, прокручивая в голове идеальную траекторию движения? Мы сделаем то же самое. Вы научитесь «якорить» свое состояние уверенности. Будет специальное упражнение «Круг Совершенства». Вы мысленно помещаете все свои лучшие качества, все свои успешные взаимодействия и моменты абсолютного счастья в воображаемый круг на полу. И затем, когда вам нужно идти на контакт, вы просто шагаете в этот круг. Технически это звучит просто, но на уровне нейронных связей это реальный переключатель вашего внутреннего состояния.

База. Мы разберем типы восприятия людей. Есть визуалы — люди, которые мыслят картинками. Они говорят: «Я вижу, о чем ты», «Это выглядит привлекательно», «Мне нужно это рассмотреть». Есть аудиалы — они живут в мире звуков и интонаций. Они скажут: «Это звучит заманчиво», «Я слышу твою мысль», «Голос у тебя приятный». И есть ки-

нестетики — люди ощущений. Они чувствуют мир: «Я чувствую напряжение», «Это теплое решение», «Мне это близко». Ошибка большинства людей в том, что они общаются на своем собственном языке. Визуал пытается убедить кинестетика красивыми слайдами, а кинестетику нужно, чтобы его обняли или предложили выпить горячего чая. Мы научимся распознавать тип собеседника по первой же фразе и говорить с ним на его родном языке. Это создает невероятное доверие, потому что человек бессознательно чувствует: «О, он меня понимает! Он говорит со мной на одном языке».

Техника. Это уже конкретные приемы влияния. Как разорвать шаблон мышления собеседника, чтобы он выпал из своей привычной «рутины» и обратил на вас внимание. Как задавать вопросы так, чтобы человек сам пришел к нужному вам решению, будучи абсолютно уверенным, что это его собственная идея. Мы изучим работу с пресуппозициями — это такие хитрые конструкции в языке, которые не оставляют человеку выбора, кроме как согласиться с тем, что вы закладываете в подсознание. Например, вы не спрашиваете: «Хочешь пойти завтра в кино?», потому что здесь есть варианты «да» и «нет». Вы спрашиваете: «Какое кино нам посмотреть завтра — тот ужастик или новую комедию?». Вопрос содержит в себе пресуппозицию «мы идем в кино», и энергия собеседника автоматически переключается с выбора «идти или не идти» на выбор «что именно смотреть». Это работает безотказно, если внутри вас есть уверенность.

Матч. И, наконец, мы учимся завершать партию красиво. Мы учимся создавать не просто эпизодическое знакомство, а сильную эмоциональную связь, которая остается с человеком надолго. Мы ставим якоря на будущее. Это когда вы заканчиваете встречу фразой, которая отзовется в голове вашего партнера через три дня, и он или она вдруг улыбнется, вспомнив вас. Или когда вы связываете ваш образ с какой-то сильной эмоцией, которую человек пережил в вашем присутствии. Каждый раз, испытывая эту эмоцию снова (даже в ваше отсутствие), он будет неосознанно думать о вас.

Теперь давайте проясним, кого мы здесь готовим. Мы готовим «Запретный воркаут» как для мужчин, так и для женщин. Потому что природа притяжения универсальна. Мужчина, который хочет очаровать женщину, и женщина, которая хочет очаровать мужчину, используют одни и те же глубинные механизмы: создание ценности, демонстрация уверенности, игра напряжения и расслабления, искусство слушать и искусство говорить. Единственная разница — в культурных паттернах и контекстных «фишках», о которых мы тоже поговорим. Но основная суть, как учил великий Чехов, «в человеке всё должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли». В нашем воркауте мы сначала делаем прекрасными мысли и душу, а уж потом внешняя харизма и умелые слова приложатся сами собой.

Я хочу, чтобы вы поняли одну важную вещь. Эта книга не про «охоту». Наши техники не про то, чтобы «снять» кого-то

и забыть. Это про уважительное, глубокое, игривое и взаимно обогащающее взаимодействие. В конце книги мы обязательно поговорим об этике. Потому что, как сказал один мудрый персонаж из старого фильма, «сила — это ответственность». Если вы научитесь воздействовать на эмоциональное состояние людей, вы должны использовать этот дар только во благо. Вы не имеете права играть с чувствами человека ради самоутверждения. Мы используем НЛП для того, чтобы стать лучшей версией себя, чтобы приносить радость в жизнь других людей и, как следствие, наполнять свою собственную жизнь яркими, искренними и глубокими отношениями.

Итак, мы начинаем путешествие в самое сердце человеческой психологии. Мы будем много смеяться над типичными ошибками, потому что без юмора нет развития. Мы будем приводить живые примеры из жизни, где вы с удивлением узнаете себя и своих знакомых. И самое главное — мы будем тренироваться. Воркаут — это не просто чтение, это действие. В конце каждой главы я буду давать вам конкретные упражнения на неделю. С ними нужно работать. Вы должны их выполнять, даже если это кажется глупым. Только так новые нейронные связи прорастут в вашем мозгу и станут вашей второй натурой.

Готовы ли вы изменить свой внутренний мир и, как следствие, свой внешний успех? Готовы ли вы перестать бояться отказа и начать получать удовольствие от каждого ново-

го знакомства? Готовы ли вы узнать, какой вы на самом деле «запретный» и притягательный, когда в ваших руках правильные инструменты? Если да, перелистните страницу. Начинаем нашу разминку. Прямо сейчас, не откладывая на завтра, мы погружаемся в состояние, где вы становитесь главным героем своей собственной жизни, а не статистом в чужом сценарии.

Начинаем с нуля. Первый шаг — это настройка вашего внутреннего компаса. Первая глава научит вас тому, что, возможно, вы упускали всю свою жизнь: как начать общение, когда вы еще не сказали ни слова.

Глава 1. Раппорт с самим собой. Как подружиться со своим подсознанием и превратить страх в ресурс

Представьте себе, что вы собрались на свидание. Вы выбрали одежду, привели в порядок причёску, даже почистили обувь – мелочь, а приятно. Но когда вы подходите к зеркалу в последний раз перед выходом, вы не видите того блестящего героя, которого хотели бы видеть. Вы видите уставшее лицо, тень сомнения в глазах и навязчивую мысль, которая свербит где-то в затылке: *«А что, если всё пойдёт не так?»*. Эта мысль как назойливая муха, которую никак не удаётся прихлопнуть. Вы уже слышите в голове голос вашей бывшей, вашей мамы или того одноклассника, который в пятом классе сказал, что из вас ничего не выйдет. И этот внутренний гул заглушает всё остальное.

Как же так получается, что умные, успешные, состоявшиеся люди теряют всю свою харизму, стоит им оказаться в ситуации романтического знакомства? Почему начальник отдела, который управляет двадцатью подчинёнными, не может связать двух слов перед симпатичной девушкой в кофейне? Почему женщина-адвокат, которая выигрывает

сложнейшие дела в суде, краснеет и опускает глаза при взгляде приятного мужчины?

Ответ лежит не в области ваших навыков общения. Ответ лежит в области *раппорта с самим собой*.

Что такое раппорт вообще?

В классическом нейролингвистическом программировании раппорт определяют как состояние глубокой настройки на собеседника, доверия и взаимопонимания. Это та «волшебная» ниточка, которая возникает между двумя людьми, когда они чувствуют друг друга, когда их дыхание синхронизируется, когда они непроизвольно копируют жесты и позы. Это состояние «мы на одной волне».

Но есть один важный нюанс, о котором часто забывают. Вы никогда не сможете выстроить настоящий раппорт с другим человеком, если у вас нет раппорта с самим собой. Это как пытаться передать по радио чистый и ясный сигнал, когда ваша собственная антенна сломана и вместо музыки выдаёт только шипение и помехи. Другой человек будет слышать эти помехи. Он почувствует ваш внутренний разлад, вашу неуверенность, ваше желание понравиться любой ценой. И это чувство оттолкнёт его сильнее, чем любые неправильно подобранные слова.

Психологи называют это «конгруэнтностью» – состояние, когда ваши слова, ваши жесты, ваши эмоции и ваше подсознание направлены в одну сторону. Когда вы конгруэнтны, вы целостны. Вы не разделены на части: на «того, кто гово-

рит» и «того, кто боится, что его разоблачат». Вы едины. И эта целостность, эта внутренняя собранность – самая мощная харизма из всех возможных. Она не требует громкого голоса или кричащих нарядов. Она просто есть, и она притягивает магнитом.

Так как же достичь этого состояния? Как войти в него не случайно, а по собственному желанию? Как натренировать свой мозг так, чтобы в нужный момент вы могли выключить режим «паники» и включить режим «здесь и сейчас»?

Наш воркаут начинается с самого главного навыка – умения управлять своим внутренним состоянием.

Упражнение «Круг Совершенства»: как войти в состояние «Здесь и Сейчас» за три секунды

Я хочу познакомить вас с одной из самых действенных техник, которая пришла к нам из эриксоновского гипноза. Многие спортсмены олимпийского уровня используют её перед своими выступлениями. Её применяют топ-менеджеры перед важными переговорами. И она идеально подходит для того, чтобы настроиться на общение с человеком, который вызывает у вас трепет.

Техника называется «Круг Совершенства». Сейчас я подробно, шаг за шагом, опишу, как её выполнять. Я настоятельно рекомендую вам не просто прочитать это, а сделать. Прямо сейчас. Отложите книгу на минуту, закройте глаза и попробуйте.

Итак, устройтесь поудобнее в кресле или на диване. Важно, чтобы вас никто не отвлекал, хотя бы в течение десяти минут. Сделайте глубокий вдох и медленный выдох. Чувствуете, как плечи опускаются? Как челюсть расслабляется? Как ваши пальцы рук перестают быть напряжёнными? Отлично.

Теперь я попрошу вас мысленно отправиться в прошлое. Найдите в своей памяти один яркий, отчётливый, драгоценный момент вашей жизни, когда вы чувствовали себя абсолютно непобедимым. Когда вы были на вершине. Когда вы чувствовали, что вы – лучшая версия себя.

Это может быть что угодно. Это не обязательно должна быть история с девушкой или мужчиной. Главное, чтобы это был ваш личный триумф.

Может быть, это было защита диплома, когда вы блестяще ответили на все вопросы строгой комиссии. Может быть, это был момент, когда вы выиграли в спортивном соревновании и почувствовали вкус победы. Может быть, вы удачно пошутили на сцене, и зал взорвался смехом. Или, возможно, вы просто бежали по тёплому песку, и ветер дул вам в лицо, и вы чувствовали невероятную лёгкость и полёт.

Найдите этот момент. Вспомните его в мельчайших деталях. Где вы находитесь? Какое время года? Что вы видите вокруг? Какие цвета преобладают – яркие, сочные, тёплые, или, может быть, мягкие пастельные? Что звучит рядом? Чей голос вы слышите? Шум ветра? Музыку? Аплодисменты? А

что вы чувствуете внутри? Где в вашем теле рождается это ощущение победы? Может быть, это тепло в груди, или лёгкое покалывание в пальцах, или бабочки в животе, но приятные, танцующие бабочки?

Задержитесь в этом воспоминании. Проживите его заново. Ваше тело сейчас переживает те же биохимические реакции, что и в тот момент. Вырабатываются эндорфины, серотонин. Ваша осанка меняется сама собой – вы непроизвольно выпрямляете спину, поднимаете подбородок. На вашем лице появляется лёгкая, самодовольная улыбка. Вы снова – тот победитель.

Теперь сделайте следующее. Представьте, что прямо перед вами на полу лежит воображаемый круг. Это может быть круг из света, круг из цветного песка, круг из золота или серебра – выберите ту текстуру и цвет, которые кажутся вам правильными. И мысленно поместите всё это потрясающее состояние, весь этот мощный ресурс прямо в этот круг. Наполните его своим чувством победы, своей уверенностью, своей лёгкостью. Заполните его до краёв.

Теперь представьте ситуацию, в которой вам нужно проявить себя. Например, вы видите человека, с которым хотите познакомиться. Вы стоите перед этим воображаемым кругом. Вы смотрите на него. И затем – раз! – вы делаете один уверенный шаг в центр этого круга.

В тот момент, когда ваша нога касается воображаемой поверхности, происходит волшебство. Все те ресурсные состо-

нения, которые вы туда вложили, как по мановению волшебной палочки, вливаются в вас. Они поднимаются от ступней вверх, проходят через ноги, через живот, наполняют вашу грудь теплом, и выходят через голову, выпрямляя позвоночник. Вы чувствуете, как ваши плечи сами собой расправляются, как исчезает напряжение, как появляется мягкая, спокойная улыбка. Вы больше не боитесь. Вы больше не переживаете о том, что скажете. Вы просто *здесь и сейчас*, в полной силе.

Поверьте, этот метод работает невероятно быстро. Всё дело в нейропластичности нашего мозга. Когда вы ярко, детально представляете какое-то действие, ваш мозг не отличает это от реального переживания. Активируются одни и те же нейронные сети. Это как с музыкой, когда вы слышите знакомую песню и у вас мгновенно меняется настроение. Это тоже якорь. Так и здесь – вы ставите якорь на состояние «победы» и на шаг в круг.

Тренируйтесь. В идеале делать это утром, перед выходом из дома. Или непосредственно перед важным разговором. Со временем вам даже не нужно будет представлять весь круг целиком. Достаточно будет лёгкого движения, намёка на шаг вперёд, и нужное состояние уже будет здесь.

Уничтожение «Внутреннего критика» через рефрейминг страха отказа

Теперь давайте поговорим о том, что удерживает нас от

шага в этот волшебный круг. О самом главном враге – о **Внутреннем Критике**.

Этот персонаж живёт у каждого из нас в голове. И у этого персонажа очень громкий голос. Вы наверняка слышали его не раз. Когда вы стоите в метро и разглядываете красивую девушку, он шепчет: *«Да ты посмотри на себя, куда ты лезешь? У неё явно есть кто-то богаче и красивее»*. Когда вы хотите подойти к мужчине с интересной внешностью в баре, он язвительно добавляет: *«Сейчас он посмотрит на тебя и отвернётся. Будешь выглядеть глупо»*. Когда вы готовите самую остроумную шутку, он тут же обливает её холодной водой: *«Не смешно. Никто не оценит. Смейся тут будешь»*.

Многие люди воспринимают этот голос как реальную проблему. Они пытаются с ним бороться. Они пытаются его подавить. Они говорят себе: «Хватит! Я уверен, я крут! Замолчи!». Но знаете, что происходит? Когда вы пытаетесь заткнуть Критика силой, он начинает кричать ещё громче. Это как с дикими животными – если вы показываете страх или агрессию, они становятся ещё опаснее.

Потому что Внутренний Критик – это не враг. Как ни странно, это часть вас, которая хочет вам помочь. У меня была знакомая девушка, которая панически боялась выступать на публике. Она много лет посещала тренинги по ораторскому искусству, учила техники расслабления, но всё без толку. Её Критик орал в уши каждую секунду, и она не могла вспомнить ни слова из своей подготовленной речи.

Когда мы начали с ней работу, я попросил её не бороться с этим голосом, а спросить его: *«Зачем ты здесь? Что ты пытаешься для меня сделать?»*. И знаете, что ответил этот голос? Он сказал: *«Я пытаюсь защитить тебя от позора. Я помню, как в школе ты опозорилась у доски, и мне было очень больно за тебя. Я не хочу, чтобы эта боль повторилась»*.

Вот это был момент прозрения. Её Критик не хотел зла. Он просто застрял в прошлом. Он перепутал школьную доску с деловым форумом.

Это упражнение называется **«Рефрейминг»** или «пересмысление». Мы не избавляемся от Критика, потому что избавиться от части самого себя нельзя и не нужно. Мы даём ему новую должность. Мы переводим его из отдела «Паника и запугивание» в отдел «Стратегическое наблюдение».

Как это сделать на практике?

Представьте себе сцену. Вы собрались подойти к объекту своего интереса. И тут в голове раздаётся этот противный, скрипучий голос (у каждого он звучит по-своему): *«Ты делаешь глупость»* или *«Ты сейчас покраснеешь»*.

Вместо того чтобы испугаться или разозлиться, вы делаете паузу. Мысленно вы протягиваете руку этому голосу. Вы говорите: *«Дорогой мой Внутренний Критик. Я слышу тебя. Я вижу твоё беспокойство. Я знаю, что ты хочешь для меня только лучшего. Ты хочешь, чтобы я не испытывал боли. Я ценю это. Спасибо тебе за заботу»*.

И затем вы произносите сакраментальную фразу: *«Но сейчас я нахожусь в другой ситуации. Я хочу получить новый опыт. Мне нужна не твоя защита, а твоя бдительность. Сможешь ли ты мне помочь по-другому? Вместо того чтобы пугать меня, ты будешь моим радаром. Ты будешь подсказывать мне, когда я теряю фокус внимания. Ты будешь советовать мне правильные слова. Ты будешь моим ассистентом по стратегии»*.

Когда вы даёте Критику новую, достойную работу, он перестаёт саботировать вас. Его энергия трансформируется. Из энергии страха она превращается в энергию внимательности. Вместо того чтобы сидеть в засаде и кричать «Опасно!», он начинает сканировать обстановку и говорить: «Смотри, она улыбнулась, действуй!». Это не магия, это чистая психология. Наш мозг любит ясность. Когда вы чётко формулируете задачу для подсознания, оно берётся за её выполнение.

Техника «Двойная спираль»: синхронизация дыхания и намерения

Теперь давайте поговорим о том, как «заземлить» ваше состояние. В НЛП и во многих восточных практиках существует понимание, что наше дыхание – это единственный физиологический процесс, который находится на стыке сознательного и бессознательного. Мы можем дышать автоматически, но мы также можем управлять дыханием. И через управление дыханием мы можем управлять своими эмоция-

ми.

Техника, которую я назвал «Двойная спираль», основана на этом принципе. Она идеально подходит для ситуаций, когда у вас нет времени на полноценную медитацию, но вам нужно быстро взять себя в руки.

В основе этой техники лежит простая идея: когда мы нервничаем, наше дыхание становится поверхностным, грудным, учащённым. Мы как будто дышим только верхушкой лёгких. Организм получает сигнал тревоги. А когда мы спокойны, наше дыхание глубокое, животное, медленное. Мы дышим полной грудью, и диафрагма массирует внутренние органы, успокаивая нервную систему.

Как работает «Двойная спираль»?

Шаг первый: Осознанность. Вы замечаете, что начали переживать. Ваши плечи поднялись, или вы начали чаще моргать, или у вас пересохло во рту. Вы просто фиксируете этот сигнал. Вы говорите себе: «Ага, я волнуюсь». Это первая спираль – спираль внимания, направленная вовнутрь.

Шаг второй: Дыхательное переключение. Вы начинаете дышать по специальной схеме. Вы делаете вдох носом, но не грудью, а животом. Вы надуваете живот как воздушный шарик. Считайте до четырёх: один, два, три, четыре – медленный, ровный вдох. Затем вы задерживаете дыхание на несколько секунд (считаем до двух). А затем вы делаете медленный, ещё более длительный выдох ртом. Считайте до шести или восьми. Выдох должен быть в два раза длиннее

вдоха. Вы сдуваете свой воображаемый шарик.

В этот момент в вашем мозгу происходит магия. Длинный выдох активирует парасимпатическую нервную систему – ту самую, которая отвечает за отдых и расслабление. Это как нажать на кнопку «Отбой» для тревоги. Ваше сердцебиение замедляется, давление нормализуется.

Шаг третий: Привязка намерения. Теперь вы связываете это дыхание с конкретным действием. Вы представляете, как вместе с выдохом из вас выходит весь страх, вся неуверенность. Вместе с вдохом – вы вдыхаете не воздух, а ресурс, спокойствие, игривость.

Вы можете представить это в виде цвета: например, страх – это серый дым, который вы выдыхаете, а уверенность – это золотой свет, который вы вдыхаете. Или более практично: вдыхая, вы намерены установить контакт, выдохнув – вы отпускаете контроль.

Делайте это 3–5 раз. Этого достаточно, чтобы сбросить острый стресс и вернуть себе способность ясно мыслить и чувствовать своё тело. Я называю это техникой «Здесь и Сейчас», потому что она возвращает вас из пугающих фантазий о будущем обратно в реальность текущего момента.

Живой пример из практики: История Дмитрия

Я хочу рассказать вам историю одного моего знакомого. Назовём его Дмитрий. Это был очень умный и успешный IT-специалист. Он зарабатывал большие деньги, разрабатывал

сложнейшие системы, но его личная жизнь была катастрофой.

Он говорил мне: «Я могу управлять целой командой разработчиков, я могу поднять сервер в три часа ночи, но когда я вижу красивую девушку, я каменею. Мне кажется, что она сразу видит мою неуверенность, мои комплексы, мой лишний вес. Я боюсь к ней подойти, а если и подхожу, то говорю какую-то ерунду».

Мы начали с упражнения «Круг Совершенства». Дмитрий выбрал в качестве ресурсного состояния не свой рабочий триумф, а совершенно другой момент. Он вспомнил, как летом катался на велосипеде по лесной дороге, как ветер развеивал его волосы, как он чувствовал невероятную свободу и лёгкость. Он был один, он никому ничего не доказывал, он просто наслаждался жизнью. Он поместил эту лёгкость и свободу в свой круг.

Он тренировался входить в это состояние каждое утро. Мы также проработали его Внутреннего Критика. Дмитрий с удивлением обнаружил, что его Критик – это голос его старшего брата, который в детстве всегда говорил ему, что с такой внешностью «ему ничего не светит».

Через две недели практики он позвонил мне и рассказал историю. Он был в кофейне. Рядом стояла красивая девушка и долго не могла выбрать между двумя видами капучино. И тут Дмитрий, даже не успев испугаться, просто улыбнулся и сказал: «Если не можете выбрать, берите тот, который

с корицей. Он у них здесь лучший. Я проверял». Девушка улыбнулась в ответ, поблагодарила, и они разговорились.

Что изменилось? Он перестал думать о впечатлении, которое производит. Он вспомнил свою «велосипедную лёгкость», сделал шаг в свой внутренний круг, и слова пришли сами. Он не давил, не навязывался, он просто был. И это сработало.

Практическое задание к Главе 1 (на неделю)

Утренний ритуал. Каждое утро, не вставая с кровати, уделите три минуты визуализации «Круга Совершенства». Наполните его энергией нового дня, вашими лучшими качествами. Мысленно «проживите» день, где вы уверены в себе и открыты к общению. Это задаст тон на весь день.

Диалог с Критиком. Каждый раз, когда вы ловите себя на мысли «у меня не получится», «я недостаточно хорош», останавливайтесь. В течение пяти секунд скажите этому голосу: «Спасибо за заботу. Я понял тебя. Но сейчас я выбираю действовать». Это переключит ваш фокус.

Дыхание в моменте. Установите три «якоря» в течение дня: например, когда вы завариваете чай, когда вы стоите на светофоре, когда вы входите в офис – в эти моменты делайте одно дыхательное упражнение «Двойная спираль» (вдох животом на четыре, выдох на восемь). Это автоматически снизит общий уровень фоновой тревоги.

Дневник побед. Перед сном вспомните и запишите три

ситуации за день, когда вы были спокойны, или когда вы удачно пошутили, или когда разговор прошёл легко. Это переобучает ваш мозг искать и фиксировать позитивный опыт, а не негативный.

Глава 2. Калибровка внимания.

Искусство считывать информацию до того, как прозвучало первое слово

Мы уже выяснили, что для успешного общения нам нужно выстроить раппорт с самим собой. Теперь мы становимся «радаром», который направлен наружу. Мы выходим из своей внутренней скорлупы и начинаем видеть мир таким, какой он есть – полным сигналов, знаков и подсказок.

Знаете, какая главная ошибка большинства людей при знакомстве? Они настолько сконцентрированы на себе, на том, что они скажут, как они выглядят и какое впечатление производят, что они полностью пропускают мимо ушей (и мимо глаз) тот поток информации, который идёт от собеседника.

Это похоже на человека, который пытается поймать рыбу, глядя не на воду, а на собственное отражение в этой воде. Он видит себя, но не видит, где рыба.

Профессиональный игрок в покер никогда не смотрит только на свои карты. Он смотрит на лицо соперника, на его руки, на дыхание, на то, как он взял фишки. Он ищет «тики» – микроскопические сигналы, которые выдают блеф. Мы бу-

дем учиться тому же, но в более приятном контексте – в контексте соблазнения и установления глубокой связи.

В НЛП это называется **«Калибровка»** – умение точно считывать состояние другого человека по его внешним проявлениям. Это высший пилотаж. Это превращает общение из лотереи в шахматную партию, где вы знаете ход соперника на два шага вперёд.

Как читать микровыражения лица: «Ты сказала „нет“, но твои глаза сказали „да“»

Человеческое лицо – это самый сложный и самый честный передатчик информации, который только есть в природе. Мы привыкли слушать ушами. Но уши врут чаще всего. Словами можно легко манипулировать. Человек может сказать «я рада» сквозь зубы, когда внутри у неё всё кипит от гнева. Но лицо так просто не обманешь. Особенно если вы знаете, куда смотреть.

В психологии есть такой термин – «микровыражения». Это очень быстрые, буквально вспыхивающие на долю секунды выражения лица, которые отражают истинные эмоции. Они длятся меньше секунды, но опытный глаз успевает их схватить. Часто человек сам не осознаёт, что выдал свой страх или радость.

Какие зоны лица самые «говорящие»?

Глаза и веки. Это самое главное. Сужение зрачков говорит о напряжении, неприязни. Расширение зрачков – од-

нозначно о заинтересованности. Когда мы видим того, кто нам нравится, наши зрачки расширяются бессознательно. Это древний биологический сигнал, который мы не можем контролировать. Если зрачки у собеседника расширены – вы ему интересны. Если они стали размером с булавочную головку – вы его утомляете или раздражаете. Также обратите внимание на веки. Если человек смотрит на вас «тяжёлым» взглядом, с слегка опущенными веками – это либо скука, либо, наоборот, проявление интереса и томления. Контекст решает всё.

Брови. Высоко поднятые брови – сигнал удивления или оценки. Нахмуренные, сведённые к переносице брови – почти всегда негатив, сосредоточенность, гнев. Если брови быстро поднимаются и опускаются при встрече – это микроприветствие, признак того, что человек рад вас видеть.

Губы. Улыбка – это не всегда искренняя радость. Есть так называемая «социальная улыбка» – когда человек показывает зубы только из вежливости, но мышцы вокруг глаз не напрягаются. Это улыбка «для проформы». А есть «улыбка Дюшенна» – когда задействованы и губы, и мышцы вокруг глаз (появляются «гусиные лапки»). Это настоящая, искренняя радость. Если вы видите улыбку Дюшенна – вы на правильном пути. Также следите за губами. Сжатые в нитку губы – это сдерживание гнева или несогласия. Прикусывание губы – часто признак флирта или волнения. Это бессознательное предложение, попытка привлечь внимание к области

рта, что в эволюционном плане связано с поцелуем.

Нос. Морщинки на переносице (когда человек «шмыгает» носом или слегка его морщит) часто означают отвращение или неприятие чего-то. Если вы рассказываете анекдот и видите такое движение – скорее меняйте тему.

Упражнение для тренировки: «Наблюдатель»

Выйдите на улицу или сядьте в кафе. Выберите человека в толпе и просто наблюдайте за ним минуту, не приближаясь. Как он стоит? Куда смотрит? Меняется ли его лицо, когда он увидел кого-то? Попробуйте угадать его настроение. Счастлив ли он? Устал? Нервничает? Делайте это часто, это развивает вашу сенсорную остроту. Со временем вы научитесь считывать эти сигналы моментально, даже в шумной обстановке.

Различие между визуалом, аудиалом и кинестетиком: Говори на его языке, чтобы тебя услышали

Это, пожалуй, одна из самых мощных и при этом простых техник НЛП. Вся информация, которую мы получаем из внешнего мира, проходит через три основных канала восприятия: зрение, слух и ощущения. Каждый человек в своей жизни привыкает больше доверять одному из этих каналов. Это называется «репрезентативная система».

Если вы научитесь определять, к какому типу относится ваш собеседник, и будете говорить на его языке, вы создадите невероятную глубину раппорта. Он будет подсознательно

чувствовать, что вы «свой», что вы понимаете его мир.

Тип первый: Визуал (Человек-картинка).

Таких людей около 60% в любой аудитории. Они мыслят образами. Для них важна красота, цвет, форма. Их речь пестрит визуальными глаголами.

Слова-маркеры: «Я *вижу*, что вы имеете в виду», «Это выглядит заманчиво», «Мне нужно *рассмотреть* этот вопрос», «Картина ясна», «Блестящая идея», «Мутная история», «Вижу цель».

Как они выглядят: Часто держат спину прямо, голова чуть приподнята, взгляд часто направлен вверх, когда они думают. Они быстро говорят, потому что картинки в голове сменяют друг друга с огромной скоростью.

Как с ними общаться: Используйте визуальные метафоры и образы. Говорите: «Представьте себе эту картину...», «Как вы смотрите на то, чтобы...», «Я вижу вас в этой ситуации», «Это будет выглядеть как праздник». Делайте комплименты, связанные с внешним видом: «У вас сегодня просто сияющий взгляд», «Отличный выбор цвета».

Тип второй: Аудиал (Человек-ухо).

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.