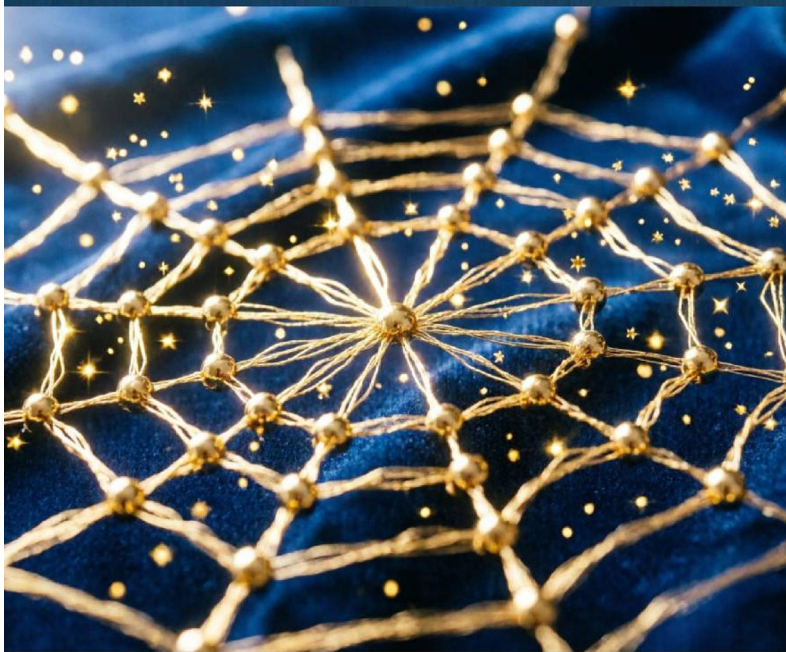


НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ



НЛП ДЛЯ НЕТВОРКИНГА И СОЗДАНИЯ СВЯЗЕЙ

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

НЛП для нетворкинга

и создания связей

<https://litres.ru/74416403>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы входите в зал, полный незнакомых людей, и вместо привычной неловкости чувствуете спокойную уверенность. Эта книга превращает нетворкинг из хаотичного сбора визиток в точную систему создания связей, основанную на нейролингвистическом программировании. Вы освоите техники мгновенного раппорта и калибровки, научитесь считывать истинные интересы собеседника за словами, овладеете эриксоновскими паттернами интриги для «холодного» подхода. Книга покажет, как выстраивать разговор через метапрограммы и репрезентативные каналы, управлять голосом и телом, входить в группы и экологично поддерживать сеть контактов без ощущения навязчивости. От перепрошивки внутренних убеждений до построения саморазвивающейся экосистемы связей — двадцать глав проведут вас от первого рукопожатия до окружения, которое само открывает перед вами новые возможности.

Содержание

Глава 1. Карта территории: почему нетворкинг без НЛП остаётся лотереей	4
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Виталий Гурьев

НЛП для нетворкинга и создания связей

Глава 1. Карта территории: почему нетворкинг без НЛП остаётся лотереей

Представьте себе человека, который возвращается с очередной конференции с карманами, набитыми визитными карточками. Он гордо раскладывает их на столе, пересчитывает, раскладывает по стопкам и с чувством выполненного долга убирает в ящик. Через неделю он едва ли вспомнит половину имён, через месяц не сможет восстановить контекст ни одного разговора, а через три месяца ящик превратится в археологический слой, который никогда не будет раскопан. Знакомая картина? Именно так выглядит нетворкинг, лишённый системного подхода, — хаотичный сбор артефактов, не имеющих ни структуры, ни ценности, ни продолжения. Теперь представьте другого человека, который за тот же вечер поговорил с шестью людьми, но каждый разговор оставил в памяти собеседника ощущение глубокой встречи, каж-

дый контакт был закреплён конкретной договорённостью, а через полгода трое из этих шести человек стали реальными партнёрами, друзьями или источниками возможностей. Разница между этими двумя сценариями не в количестве произнесённых слов, не в удачном стечении обстоятельств и уж точно не в врождённом даре обаяния. Разница заключается в том, что второй человек обладает системой — точной, воспроизводимой, основанной на понимании того, как устроено человеческое восприятие, как формируется доверие и каким образом случайная встреча превращается в живую связь.

Эта книга написана для того, чтобы передать вам именно такую систему. Нейролингвистическое программирование, при всей своей противоречивой репутации в академических кругах, предлагает практикующему нетворкеру набор инструментов, которые работают с самой тканью коммуникации: с тем, как люди воспринимают реальность, как они кодируют опыт в словах, как тело выдаёт истинные намерения раньше, чем рот произносит первое приветствие. Без этого понимания нетворкинг остаётся лотереей, в которой вы бросаете монетку и надеетесь, что собеседник окажется в нужном настроении, что вы угадаете тему, что ваш вопрос не прозвучит неуместно. С пониманием — вы перестаёте надеяться и начинаете управлять процессом, сохраняя при этом искренность и уважение к человеку напротив.

Чтобы по-настоящему оценить масштаб этой трансформации, необходимо чётко осознать разницу между коллек-

цией визиток и живой сетью взаимного доверия. Коллекция визиток — это пассивный актив, мёртвый груз, который не генерирует ни энергии, ни возможностей. Визитка не позволит вам, когда в вашей жизни появится потребность в специалисте. Визитка не порекомендует вас на закрытый проект. Визитка не напишет в три часа ночи, что у неё есть идея, которая идеально ложится на вашу текущую задачу. Живая сеть взаимного доверия работает принципиально иначе: она дышит, реагирует, отвечает на запросы ещё до того, как они сформулированы вслух. В живой сети люди помнят вас не потому, что вы когда-то обменялись контактами, а потому, что в момент встречи вы создали нечто уникальное — ощущение, что вас видят, слышат и воспринимают всерьёз. Такое ощущение невозможно произвести механически, невозможно симитировать заученной фразой. Оно рождается из тонкой настройки на собеседника, из умения читать то, что стоит за словами, из способности выстроить пространство, в котором другой человек раскрывается естественно и без принуждения.

Первое системное ограничение обычного нетворкинга, которое снимает НЛП, связано с проблемой внимания и присутствия. Среднестатистический участник конференции или делового приёма думает одновременно о десятке вещей: что сказать дальше, как выглядит со стороны, кто ещё в зале, не слишком ли долго он говорит, что подумает собеседник о его должности. В таком режиме многозадачного внутреннего

монолог невозможно по-настоящему услышать другого человека. НЛП предлагает конкретные техники калибровки и сенсорной остроты, которые переводят внимание из головы в органы чувств. Вместо внутреннего монолога вы начинаете замечать микродвижения лица собеседника, изменения в темпе его дыхания, едва уловимые сдвиги в тоне голоса. Это не эзотерика и не сверхспособность — это тренируемый навык перераспределения внимания, который за несколько недель практики становится автоматическим. Когда вы по-настоящему видите и слышите человека, качество контакта меняется радикально, и собеседник ощущает это на уровне, который трудно выразить словами, но невозможно не почувствовать.

Второе системное ограничение касается неспособности обычного нетворкера адаптировать свой стиль коммуникации под конкретного собеседника. Большинство людей общаются в одном единственном режиме, который они считают «собой», не подозревая, что этот режим представляет собой набор привычек, сформированных в определённом социальном контексте. Разговор с инженером-аналитиком и разговор с креативным директором требуют принципиально разной лексики, разного темпа, разной глубины детализации. НЛП решает эту задачу через модель метапрограмм и репрезентативных систем: вы учитесь за первые две-три минуты разговора определять, каким способом собеседник обрабатывает информацию, и переключать свой язык в со-

ответствующий регистр. Это не притворство и не подхалимство — это уважение к чужому способу мышления, выраженное в форме, которую человек воспринимает как естественную и комфортную.

Третье системное ограничение — отсутствие стратегии поддержания контакта после первой встречи. Даже блестящий разговор на мероприятии теряет всякий смысл, если за ним не следует продуманная последовательность касаний, каждое из которых укрепляет связь без ощущения давления. НЛП в сочетании с принципами экологичного нетворкинга даёт алгоритм, в котором каждое последующее сообщение, звонок или встреча вытекают из предыдущих и ведут к следующим. Вы перестаёте быть человеком, который «напомнил о себе через полгода непонятно зачем», и становитесь тем, чьё присутствие в жизни собеседника ощущается как естественное и ценное.

Пресуппозиции НЛП — те базовые допущения, на которых строится вся методология, — оказываются удивительно точным фундаментом для коммуникации с незнакомыми людьми. Центральная из них гласит: каждый человек действует исходя из лучшей доступной ему в данный момент стратегии. Это означает, что если собеседник на приёме отвечает вам односложно и смотрит поверх вашего плеча, это не личное оскорбление и не признак вашей неинтересности. Это значит, что в его текущем состоянии, с его текущими задачами и приоритетами, именно такая реакция яв-

ляется наилучшей из доступных. Принятие этой пресуппозиции снимает огромное количество тревоги и обиды, которые отравляют обычный нетворкинг. Вы перестаёте воспринимать чужую закрытость как приговор себе и начинаете видеть в ней информацию о состоянии собеседника, с которой можно работать.

Ещё одна ключевая пресуппозиция утверждает, что смысл коммуникации определяется реакцией, которую она вызывает, а не намерением, которое в неё вкладывалось. Для нетворкера это означает радикальную смену фокуса: вместо того чтобы переживать, достаточно ли умно вы сформулировали мысль, вы переключаете внимание на то, как именно собеседник отреагировал на ваши слова. Если вы хотели проявить интерес, а собеседник напрягся, значит, ваша коммуникация достигла не того результата, на который вы рассчитывали, и необходимо скорректировать подход. Это не повод для самокритики, а просто обратная связь, которая делает следующую фразу более точной.

Пресуппозиция о том, что за любым поведением стоит позитивное намерение, позволяет нетворкеру смотреть на поведение собеседника без осуждения. Человек, который перебивает вас на третьем слове, возможно, движим искренним желанием не упустить мысль, которая у него возникла. Тот, кто говорит только о себе, вероятно, пытается утвердиться в незнакомой среде, где чувствует себя уязвимым. Понимание позитивного намерения, стоящего за неудобным поведе-

нием, даёт вам свободу выбора реакции: вы можете присоединиться к этому намерению, мягко перенаправить его или экологично завершить контакт, не впадая в раздражение.

Модель «карта не есть территория», заимствованная НЛП из общей семантики Альфреда Коржибского, приобретает в контексте нетворкинга особую практическую значимость. Каждый человек, стоящий перед вами на мероприятии, обладает собственной картой реальности — системой представлений, убеждений, ценностей и ожиданий, которые определяют, как он воспринимает происходящее. Ваша задача как нетворкера — не навязать ему свою карту, не доказать, что ваша интерпретация ситуации вернее, а исследовать его территорию с искренним любопытством. Когда вы задаёте вопрос «А что для вас было самым ценным в этом проекте?», вы не просто поддерживаете беседу — вы входите в чужую карту, в систему координат, где определённые события имеют особое значение. Человек, чью карту исследуют с уважением, а не с оценкой, раскрывается с неожиданной глубиной.

Практическое применение модели «карта не есть территория» в нетворкинге начинается с отказа от предположений. Вы видите человека в дорогом костюме, который стоит в углу зала и смотрит в телефон, и ваш мозг мгновенно рисует историю: «ему здесь скучно, он высокомерный, он не хочет общаться». Эта история — ваша карта, не имеющая никакого отношения к реальности. Возможно, этот человек ждёт

важное сообщение от врача. Возможно, он интроверт, который набирается сил перед следующим разговором. Возможно, он репетирует в голове речь, которую произнесёт через час. Каждый раз, когда вы ловите себя на автоматической интерпретации чужого поведения, напоминайте себе: это моя карта, а не его территория. Затем подходите и исследуйте.

Отдельного разговора заслуживает вопрос о том, почему «естественность» в общении чаще всего является набором неосознанных шаблонов. Люди, которые гордятся тем, что они «всегда естественны» в коммуникации, как правило, не осознают, что их естественность представляет собой результат многолетней социализации, в ходе которой они усвоили определённые паттерны приветствия, поддержания разговора, выражения интереса и завершения контакта. Эти паттерны были скопированы с родителей, учителей, героев фильмов, популярных блогеров и коллег, а затем автоматизированы до такой степени, что перестали ощущаться как нечто выученное. Человек, который считает себя «не умеющим нетворкинг», на самом деле умеет общаться — просто его набор шаблонов ограничен и не адаптирован к контексту делового или светского мероприятия. Осознание этого факта снимает парализующее ощущение «я не такой» и открывает пространство для сознательного выбора: какие паттерны оставить, какие расширить, какие добавить.

НЛП подходит к этому вопросу прагматично: если естественность есть набор шаблонов, значит, можно осознанно

расширить репертуар этих шаблонов, добавив новые, более эффективные модели поведения. При этом никто не предлагает вам становиться роботом, произносящим заученные фразы. Задача состоит в том, чтобы на этапе освоения нового навыка вы действовали осознанно, а затем, через многократное повторение в разных контекстах, новый паттерн автоматизировался и стал столь же естественным, как и прежний. Так ребёнок сначала сознательно учится завязывать шнурки, а затем делает это не задумываясь. Так же работает и освоение навыков коммуникации: сначала вы осознанно отзеркаливаете позу собеседника, а через три месяца ваше тело делает это само, освобождая внимание для более глубокого слушания.

Вопрос экологии намерения занимает центральное место в любой серьёзной работе с коммуникацией, и нетворкинг здесь не исключение. Граница между манипуляцией и взаимовыгодным контактом проходит не по формальному признаку используемых техник, а по глубинному намерению, стоящему за их применением. Одну и ту же технику подстройки по дыханию можно использовать для того, чтобы создать пространство доверия, в котором оба собеседника выигрывают, и для того, чтобы втереться в доверие с единственной целью — получить что-то для себя, не давая ничего взамен. Формально действия идентичны. Экологически они противоположны. НЛП предлагает простой, но действенный критерий: если в результате вашего взаимодействия собесед-

ник чувствует себя обогащённым, увиденным, получившим нечто ценное — контакт экологичен. Если после разговора с вами у человека остаётся ощущение, что его использовали, что из него что-то вытянули, что его время было потрачено на обслуживание ваших интересов — вы пересекли границу.

Экологичность намерения проверяется не только в момент взаимодействия, но и на этапе подготовки к нему. Перед тем как подойти к человеку на мероприятии, спросите себя: что я могу дать этому человеку в рамках нашего возможного разговора? Какой информацией, каким вниманием, каким вопросом я могу обогатить его опыт прямо сейчас? Если единственный ответ, который приходит в голову, — «я хочу получить от него контакт, рекомендацию, доступ к ресурсам», — ваше намерение требует корректировки. Это не значит, что вы не имеете права искать в нетворкинге пользу для себя. Это значит, что устойчивая, долгосрочная, взаимовыгодная связь строится на фундаменте щедрости, а не извлечения.

Позиции восприятия, которые НЛП описывает как «первое, второе и третье», представляют собой мощный инструмент подготовки к знакомству, способный радикально изменить качество вашего взаимодействия. Первая позиция — это вы сами: ваши цели, ваши ожидания, ваши страхи, ваше представление о том, каким должен быть успешный разговор. Большинство людей в нетворкинге застревают именно в первой позиции: они думают о том, как они выглядят,

что они скажут, какое впечатление произведут. Вторая позиция — это взгляд собеседника: что он видит, когда смотрит на вас, что он чувствует в первые секунды контакта, какие у него могут быть ожидания и опасения в данный момент. Третья позиция — это взгляд наблюдателя, который стоит в стороне и видит всю картину целиком: двух людей, пространство между ними, контекст мероприятия, энергию зала.

Подготовка к знакомству через три позиции восприятия занимает не более пяти минут, но меняет качество подхода кардинально. Из первой позиции вы формулируете своё намерение: зачем вам этот контакт, что вы хотите исследовать, какой результат был бы для вас удовлетворительным. Из второй позиции вы пытаетесь представить состояние собеседника: он пришёл сюда один или с кем-то, он устал или полон энергии, он открыт к новым знакомствам или пришёл с конкретной задачей. Из третьей позиции вы оцениваете контекст: где вы находитесь, какое время суток, какой формат мероприятия, какие негласные правила здесь действуют. Вооружённый этой тройной перспективой, вы подходите к человеку не как проситель и не как охотник, а как исследователь, который уважает и свою территорию, и территорию собеседника, и общее пространство, в котором происходит встреча.

Роль сенсорной остроты в первые тридцать секунд разговора трудно переоценить, и именно здесь большинство

нетворкеров теряют критически важную информацию. Первые полминуты контакта — это период, в который собеседник ещё не включил социальные фильтры, ещё не надел маску «приличного участника мероприятия», ещё реагирует относительно непосредственно. В эти секунды его тело говорит правду, которую слова ещё не научились скрывать. Расширенные или суженные зрачки, едва заметный наклон корпуса в вашу сторону или от вас, скорость и глубина первого вдоха после вашего приветствия, микронапряжение в мышцах челюсти или, наоборот, расслабление плеч — всё это информация, которая доступна тому, кто смотрит и слушает, а не только говорит.

Сенсорная острота в контексте НЛП — это не мистическая интуиция, а натренированная способность замечать конкретные, измеримые изменения в поведении собеседника. Вы учитесь видеть разницу между вежливой улыбкой, которая задействует только мышцы вокруг рта, и искренней, которая собирает морщинки у глаз. Вы учитесь слышать, как меняется тембр голоса, когда человек переходит от формальных фраз к тому, что ему действительно интересно. Вы учитесь замечать момент, когда дыхание собеседника становится глубже и ровнее — верный признак того, что раппорт установлен и человек готов к более содержательному разговору. Тридцать секунд сенсорного внимания дают вам больше информации, чем десять минут формального обмена любезностями.

Миф о врождённой харизме является одним из самых разрушительных убеждений, блокирующих развитие нетворкера. Общество транслирует образ харизматичного человека как того, кто «от природы» притягивает внимание, кому «дано» очаровывать, кто «рождён» для публичных выступлений и лёгких знакомств. Этот миф удобен тем, кто не хочет работать над своими коммуникативными навыками: всегда можно сказать «ну, я просто не харизматичный» и снять с себя ответственность за развитие. НЛП деконструирует этот миф с хирургической точностью, показывая, что то, что зритель воспринимает как харизму, на деле представляет собой набор конкретных, наблюдаемых и воспроизводимых поведенческих паттернов.

Что стоит за тем, что мы называем харизмой? Умение держать паузу и не заполнять тишину тревожной болтовнёй. Способность смотреть собеседнику в глаза с мягким, не давящим вниманием. Навык говорить чуть медленнее, чем хочется, придавая словам вес. Умение слушать так, чтобы говорящий чувствовал себя единственным человеком в комнате. Готовность задавать вопросы, которые раскрывают, а не допрашивают. Способность входить в пространство группы без извиняющейся суеты и выходить из неё без неловкого бормотания. Каждый из этих элементов является навыком, который можно выделить, изучить, отработать и интегрировать. Ни один из них не требует особого дара, необычной внешности или экстравертного темперамента. Харизма

в НЛП-прочтении — это не то, чем вы являетесь, а то, что вы делаете, и делать это может каждый, кто готов учиться.

Конкретные навыки, заменяющие мифическую харизму, включают в себя управление вниманием собеседника через голосовые модуляции: понижение тона в конце утвердительных предложений создаёт ощущение уверенности и завершённости, тогда как повышение тона превращает утверждение в вопрос и подрывает доверие. Сюда же относится умение использовать пространство: подходить к человеку под углом, а не фронтально, что снижает воспринимаемую угрозу; держать дистанцию, при которой собеседник чувствует себя в безопасности; ориентировать корпус так, чтобы выражать интерес без агрессии. К заменяющим харизму навыкам относится и способность рассказывать истории с сенсорной насыщенностью, задействуя зрительные, слуховые и кинестетические образы, которые погружают слушателя в переживание, а не просто информируют его.

Отдельно стоит сказать о том, что НЛП предлагает нетворкеру не набор трюков, а целостную философию взаимодействия, в которой центральное место занимает уважение к модели мира собеседника. Вы не пытаетесь переделать человека, не пытаетесь заставить его думать так, как удобно вам, не пытаетесь извлечь из него ресурс любой ценой. Вы исследуете его карту с искренним интересом, находите точки пересечения с вашей картой и предлагаете пространство, в котором обе карты могут обогатиться. Это принципиаль-

но иная парадигма по сравнению с тем, что обычно понимают под нетворкингом: не «как мне получить», а «как нам создать». Не «как мне понравиться», а «как нам быть интересными друг другу». Не «как мне запомниться», а «как нам стать частью друг друга в профессиональном и человеческом смысле».

Эта парадигма требует определённой внутренней зрелости, и именно поэтому книга начинается с главы о карте территории, а не с главы о техниках. Прежде чем вы научитесь отзеркаливать позу собеседника или формулировать эриксоновские зачины, вам необходимо перестроить собственное отношение к процессу знакомства. Если внутри вас живёт убеждение, что нетворкинг — это унижительная необходимость, что просить о чём-то стыдно, что проявлять инициативу в знакомстве значит навязываться, — никакие техники не дадут устойчивого результата. Они будут работать на поверхности, но глубинное сопротивление будет просачиваться через тело, через голос, через микровыражения, и собеседник будет считывать его бессознательно, даже не понимая, почему ему некомфортно.

Переход от лотерейного нетворкинга к системному начинается с принятия нескольких фундаментальных решений. Первое: вы перестаёте оценивать качество контакта по количеству собранных визиток и начинаете оценивать его по глубине взаимного узнавания. Лучше один разговор, после которого оба собеседника чувствуют себя обогащёнными, чем

двадцать поверхностных обменов любезностями. Второе: вы перестаёте воспринимать отказ как личное поражение и начинаете видеть в нём нормальную часть процесса, в которой несовпадение контекстов не означает несовпадение людей. Третье: вы перестаёте относиться к себе как к продукту, который нужно «продать» собеседнику, и начинаете относиться к себе как к человеку, который предлагает встречу двух уникальных карт реальности. Четвёртое: вы перестаёте надеяться на случайность и начинаете проектировать условия, в которых случайность становится вероятной.

Практическое упражнение, завершающее эту главу, предлагает вам провести аудит текущего круга общения через призму НЛП-моделей. Возьмите лист бумаги или откройте документ и выпишите имена двадцати человек, с которыми вы общались в течение последних трёх месяцев. Рядом с каждым именем ответьте на несколько вопросов. Каков контекст этого контакта: работа, учёба, хобби, случайное знакомство, семейные связи? Какова глубина этого контакта: вы обмениваетесь формальными фразами, ведёте содержательные беседы, делитесь личным, просите и оказываете помощь? Каков баланс обмена: вы даёте больше, чем получаете, получаете больше, чем даёте, или обмен относительно симметричен? Какова частота контакта: вы общаетесь еженедельно, ежемесячно, раз в полгода или вспомнили об этом человеке только сейчас, выполняя это упражнение?

Теперь посмотрите на получившийся список через приз-

му модели логических уровней. На уровне окружения: достаточно ли разнообразны ваши контакты по сферам, возрастаю, профессиям, географии? На уровне поведения: какие паттерны взаимодействия вы воспроизводите с разными людьми, и есть ли среди них те, которые вас не устраивают? На уровне способностей: какие коммуникативные навыки вы используете чаще всего, а какие избегаете? На уровне убеждений: что вы верите о себе как о человеке, который создаёт связи? На уровне идентичности: кто вы в контексте своих отношений — проситель, равный партнёр, наставник, ученик, организатор? На уровне миссии: зачем вам вообще нужна сеть контактов, какую роль она играет в вашей жизни и в жизни тех, кого вы в неё включаете?

Далее примените к каждому из двадцати контактов модель метапрограмм. Попробуйте определить, ориентируется ли этот человек «к цели» или «от проблемы», опирается ли на внутреннюю или внешнюю референцию, мыслит ли глобально или детально, предпочитает ли процедуры или возможности. Это не нужно для того, чтобы «каталогизировать» людей, — это нужно для того, чтобы понять, почему с одними вам легко и разговор течёт сам, а с другими вы каждый раз чувствуете неловкость. Часто причина не в несовместимости характеров, а в том, что вы общаетесь с человеком на языке его антагонистической метапрограммы: говорите о возможностях с тем, кому нужна процедура, или предлагаете факты тому, кто опирается на внутреннее ощущение.

Наконец, оцените свою сеть через призму пресуппозиции «карта не есть территория». Посмотрите на каждый контакт и спросите себя: что я знаю о карте этого человека? Какие у него ценности, убеждения, страхи, мечты? Или моё представление о нём ограничено набором ярлыков — «коллега», «клиент», «знакомый с конференции»? Чем больше ярлыков и меньше карты, тем более формальным и хрупким является контакт. Живая сеть строится не на ярлыках, а на знании территории другого человека — хотя бы той её части, которую он готов вам показать.

Результатом этого аудита станет не список действий и не план на завтра. Результатом станет ясная, честная картина того, где вы находитесь прямо сейчас: какие связи живые, какие формальные, какие питают вас, какие истощают, где в вашей сети пустоты, а где избыток. Из этой ясности рождается намерение — не абстрактное «хочу быть хорошим нетворкером», а конкретное, привязанное к вашей жизни решение: какие контакты углубить, какие отпустить, в какие сферы расширяться, какие навыки освоить в первую очередь. Это и есть переход от лотереи к системе. Не громкий, не драматичный, но необратимый переход, после которого вы уже не сможете относиться к знакомству с новым человеком как к случайному броску монеты. Вы будете видеть структуру там, где раньше видели хаос, и находить возможность там, где раньше видели неловкость.

Двадцать глав этой книги проведут вас от первых се-

кунд контакта до построения саморазвивающейся экосистемы связей. Каждая глава будет давать вам конкретные инструменты, практики и модели, которые вы сможете применить уже на следующий день. Но фундамент закладывается здесь, в этой первой главе: нетворкинг без понимания того, как работает человеческое восприятие, остаётся игрой в рулетку. Нетворкинг с этим пониманием становится искусством — точным, воспроизводимым и, что самое важное, человечным. Потому что в конечном счёте никакая техника не заменит искреннего интереса к другому человеку, а НЛП не создаёт этот интерес искусственно — оно лишь убирает барьеры, которые мешают ему проявиться. Барьеры тревоги, барьеры неосознанных шаблонов, барьеры ограничивающих убеждений. Уберите их, и вы обнаружите, что способность создавать связи была в вас всегда. Просто теперь вы знаете, как ей пользоваться.

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.