





ТОМ ДОТЦ    ТОМ ХУБИЯР    СЬЮЗАН САНДЕРС

# ГАЙД ПО НЛП

самые эффективные  
приемы и трюки

УДК 159.923.2  
ББК 88.53  
Д70

Tom Dotz, Tom Hoobyar,  
Susan Sanders

NLP: THE ESSENTIAL GUIDE  
TO NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING

Copyright © 2013 by NLP Comprehensive.  
All rights reserved

**Дотц, Том.**

Д70      Гайд по НЛП. Самые эффективные приемы и трюки / Том Дотц, Том Хубияр, Сьюзан Сандерс ; [перевод с английского М. О. Литвинчук]. — Москва : Эксмо, 2023. — 416 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-04-241667-5

Быстро справляться со стрессом и прокрастинацией. Убеждать скептиков без подкупа и шантажа. Менять реальность собеседника на удобную вам. Все это вполне достижимо благодаря психотехникам НЛП, описанным в этой книге.

В книге вы найдете упражнения и задания, которые помогут вам быстрее освоить нейролингвистическое программирование, а 21-дневная программа позволит вам внедрить позитивные изменения в свою жизнь.

УДК 159.923.2  
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-241667-5

© Литвинчук М. О., перевод на русский язык, 2023  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

---

---

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| Испытание огнем: Мое знакомство с НЛП. <i>Предисловие</i> . . . . . | 11 |
| Примечание и благодарности от авторов . . . . .                     | 14 |
| Введение: Что вам даст эта книга . . . . .                          | 16 |
| Что такое НЛП? . . . . .                                            | 19 |
| Два важных принципа НЛП о человеческой природе . . . . .            | 21 |
| «Продвинутый пользователь» НЛП — какой он? . . . . .                | 24 |

### РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ

#### Все дело в вас

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| ГЛАВА ПЕРВАЯ: Понимание того, как вы мыслите                   |    |
| <i>Что происходит у вас в голове?</i> . . . . .                | 27 |
| Знакомство с НЛП: Ваш первый опыт . . . . .                    | 28 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Доступ к личным ресурсам . . . . .                 | 29 |
| Начнем с вас: Понимание того, как вы устроены . . . . .        | 31 |
| «Упс» или «Ура»: Как возникают наши чувства. . . . .           | 33 |
| Автопилот: Три любимых действия нашего мозга . . . . .         | 35 |
| Хорошо отлаженный механизм: Тело, мозг и разум. . . . .        | 38 |
| Разные планеты: Миры внутри нашего разума . . . . .            | 41 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Знакомство со своим внутренним миром . . . . .     | 42 |
| Не просто воспоминания: «Репрезентативные модальности» . . . . | 45 |
| Мысленные заметки: Сила «якорей» . . . . .                     | 48 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Создание личного якоря . . . . .                   | 51 |
| Как работают якоря:                                            |    |
| Преднамеренные и непреднамеренные якоря . . . . .              | 53 |

|                                                                                      |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Итак, как вы можете использовать эту информацию . . . . .                            | 55  |
| Легкая прогулка: Структура этой книги . . . . .                                      | 57  |
| ГЛАВА ВТОРАЯ: Управление своим разумом. <i>Кто за рулем?</i> . . . . .               | 66  |
| Куда вы хотите отправиться? Рамка результата. . . . .                                | 66  |
| УПРАЖНЕНИЕ. Создание хорошо сформулированного<br>результата . . . . .                | 74  |
| Два разума: Конгруэнтность/неконгруэнтность . . . . .                                | 77  |
| УПРАЖНЕНИЕ. Распознавание несоответствия. . . . .                                    | 79  |
| Быть «внутри» или наблюдать со стороны? Ассоциация<br>и диссоциация . . . . .        | 80  |
| Тонкие различия, имеющие значение: Субмодальности . . . . .                          | 81  |
| УПРАЖНЕНИЕ. Работа с визуальными различиями . . . . .                                | 82  |
| Каким будет ваш день? Субмодальности и ваше эмоциональное<br>состояние . . . . .     | 85  |
| То, как вы действуете: Понимание мотивации . . . . .                                 | 87  |
| УПРАЖНЕНИЕ. Изучение причин прокрастинации . . . . .                                 | 88  |
| Этот чертов отчет: Пример прокрастинации . . . . .                                   | 90  |
| Двое в дороге: Советы по выявлению причин прокрастинации . . . .                     | 90  |
| УПРАЖНЕНИЕ. Снижение внутреннего сопротивления . . . . .                             | 93  |
| Слишком долго были на дне? Сила внутренних голосов<br>и «Шум в ушах» . . . . .       | 94  |
| УПРАЖНЕНИЕ. Устранение негативных звуковых сигналов . . . .                          | 95  |
| Эмоции как пассажиры, а не водители: Выбор и изменение<br>вашего состояния . . . . . | 97  |
| Депрессия: Слуховые сигналы, которые влияют на ваше<br>состояние . . . . .           | 100 |
| Формирование вашего опыта: Привычка тонкой настройки<br>субмодальностей . . . . .    | 102 |
| ГЛАВА ТРЕТЬЯ: Жизнь в «зоне комфорта»                                                |     |
| <i>Ого, у меня что тормоз включен?</i> . . . . .                                     | 108 |
| Высокие или низкие? Как ожидания влияют на результат. . . . .                        | 108 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Изучение ваших ожиданий . . . . .                                        | 109 |
| Глаз разума: Сила мысленной репетиции . . . . .                                      | 110 |
| В синхронизации: Связь между физиологией и энергией . . . . .                        | 111 |
| Устранение препятствий: «Интеграция движений глаз» . . . . .                         | 113 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Уменьшение сопротивления или остроты<br>влияния травмы . . . . .         | 114 |

|                                                                                                          |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Не только Поллианна: Энергия, энтузиазм и оптимизм<br>как движущие силы . . . . .                        | 117 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Понимание вашей мотивации . . . . .                                                          | 118 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Повышение уверенности в себе . . . . .                                                       | 123 |
| Критически важная миссия: Советы по мотивации<br>от спецназа ВМС. . . . .                                | 126 |
| Долой провокаторов: Как заставить замолчать своего<br>внутреннего критика . . . . .                      | 130 |
| Больше чем техническое обслуживание: Как увеличить<br>энергию и производительность . . . . .             | 132 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Укрепление вашего якоря . . . . .                                                            | 134 |
| <b>ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ: Повышение вашей самооценки</b>                                                       |     |
| <i>Как все вышло таким образом?</i> . . . . .                                                            | 140 |
| Сначала наденьте спасательный жилет: Как предотвратить<br>и уменьшить стресс . . . . .                   | 140 |
| Взгляните в зеркало: Кто вы сегодня и как стали таким . . . . .                                          | 144 |
| Ключи к убеждениям: Глубинная структура языка<br>и мета модель . . . . .                                 | 145 |
| Вот так: Индивидуальные предпочтения через наш язык<br>и поведение (метапрограммы и предикаты) . . . . . | 148 |
| Вы сегодняшний и вы желаемый: Влияние самооценки . . . . .                                               | 152 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Определите, что вам нравится в себе. . . . .                                                 | 152 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Добавьте недостающие компоненты<br>к вашей самооценке . . . . .                              | 157 |
| Археологические раскопки: Пример работы<br>над самооценкой . . . . .                                     | 160 |
| Волновые эффекты: Как одно изменение влечет<br>за собой другие . . . . .                                 | 161 |

## РАЗДЕЛ ВТОРОЙ

### Все дело в отношениях

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>ГЛАВА ПЯТАЯ: Налаживаем комфортные взаимоотношения</b>                              |     |
| <i>Как получилось, что мы не общаемся?</i> . . . . .                                   | 169 |
| Внутренние системы: То, как вы устроены, похоже на то,<br>как устроены другие. . . . . | 170 |
| Наизнанку: Как настроить свой внутренний мир,<br>чтобы быть душой компании . . . . .   | 171 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Определите, что поможет вам стать<br>приятным собеседником . . . . .       | 172 |

|                                                                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Перебои на линии? Как три части вашего мозга работают вместе. . . . .                                            | 175 |
| Мгновенная обработка: Что ваши фильтры обрабатывают в первую очередь. . . . .                                    | 181 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Определите, как другие люди становятся приятными собеседниками. . . . .                              | 183 |
| Внутренняя работа: Как помочь другим чувствовать себя в безопасности . . . . .                                   | 184 |
| Не просто подражание: Как отзеркаливание и совпадение помогают вам налаживать контакт с другими людьми . . . . . | 185 |
| Сосредоточьтесь на них, а не на себе: Как создать ощущение того, что вас чувствуют. . . . .                      | 188 |
| Чем больше выбор, тем лучше: Как гибкость в отношениях помогает устанавливать связи. . . . .                     | 194 |
| Вид сверху: Подводим итоги. . . . .                                                                              | 201 |
| ГЛАВА ШЕСТАЯ: Нечто большее, чем «читать мысли» других людей                                                     |     |
| <i>Что происходит у них внутри на самом деле?</i> . . . . .                                                      | 209 |
| Пример на 500 000 долларов: Коммуникация по всем трем каналам. . . . .                                           | 210 |
| Мощный телеграф: О чем сообщают ваши невербальные сигналы. . . . .                                               | 213 |
| Дорожные знаки: Как невербальные сигналы других людей указывают направление . . . . .                            | 213 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Воспроизведение невербальных сигналов положительного опыта. . . . .                                  | 218 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Выявление невербальных сигналов из негативного опыта. . . . .                                        | 219 |
| В далекой галактике: Почему так важно познать чужой мир . . . .                                                  | 226 |
| Большой Каньон: Как недостающие детали создают пробелы во взаимопонимании . . . . .                              | 227 |
| Увеличение и уменьшение масштаба: Как понять других людей . . . . .                                              | 228 |
| Режим сыщика: Как вопросы заполняют пробелы и облегчают взаимодействие . . . . .                                 | 234 |
| Разные путешествия: Как убеждения отличают наши внутренние миры. . . . .                                         | 239 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Определение ваших убеждений . . . . .                                                                | 240 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Изучение личных убеждений . . . . .                                                                  | 243 |
| Желания и потребности: Как изучение убеждений раскрывает мотивацию и метарезультаты . . . . .                    | 245 |

|                                                                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Невероятно: Как язык раскрывает личные предпочтения. . . . .                                                                                    | 247 |
| Новый подход: Как применить свое понимание невербального поведения, убеждений и личных предпочтений к взаимодействию с другими людьми . . . . . | 255 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Изучение внутреннего мира другого человека . . . . .                                                                                | 255 |
| ГЛАВА СЕДЬМАЯ: Легко доносите свою точку зрения                                                                                                 |     |
| <i>Как я могу помочь людям понять, что имею в виду?</i> . . . . .                                                                               | 261 |
| Хроника: Ключевые моменты нашего путешествия . . . . .                                                                                          | 262 |
| Физическая связь: Как прикосновения усиливают взаимосвязь и влияют на отношения . . . . .                                                       | 263 |
| Кислородную маску сначала на себя: Как управлять своим внутренним состоянием, чтобы сосредоточиться на других . . . . .                         | 266 |
| Правила дорожного движения: Краткие советы по навигации на незнакомой территории . . . . .                                                      | 269 |
| Местный язык: Как общаться в соответствии с предпочтениями <i>других</i> людей . . . . .                                                        | 273 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Использование предикатов предпочтительных каналов . . . . .                                                                         | 275 |
| Новое видение: Как процесс рефрейминга расширяет возможности . . . . .                                                                          | 281 |
| Удаление суперклея: Как ослабить и «отклеить» убеждения. . . . .                                                                                | 285 |
| Как это работает: Как метафоры и истории поддерживают изменения в нашем мышлении . . . . .                                                      | 289 |
| Книга и ее обложка: Внешность и окружающая среда — подсказки к пониманию других людей . . . . .                                                 | 292 |
| Токсичные отношения: Как трудные люди опустошают вас. . . . .                                                                                   | 295 |
| Подводим итоги: Связь ключевых концепций и навыков с возможностями. . . . .                                                                     | 298 |
| УПРАЖНЕНИЕ. Применение ваших открытий о мире других людей . . . . .                                                                             | 298 |
| ГЛАВА ВОСЬМАЯ: Творческое сотрудничество и разрешение конфликтов. <i>Как нам добраться из точки А в точку Б?</i> . . . . .                      | 304 |
| Неловкий пример . . . . .                                                                                                                       | 304 |
| Движение в том же направлении: Эффективное сотрудничество с использованием модели хорошо сформулированного результата. . . . .                  | 306 |
| Креативность: Как воображение расширяет возможности . . . . .                                                                                   | 308 |
| Совет эксперта: Творческая стратегия компании Disney. . . . .                                                                                   | 309 |

|                                                                                                       |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Иновация: Как использовать стратегию компании Disney<br>в группах . . . . .                           | 312        |
| УПРАЖНЕНИЕ. Применение стратегии компании Disney<br>к вашим возможностям . . . . .                    | 315        |
| В тупике: Как «Процесс интеграции конфликтов»<br>способствует творческому решению проблем. . . . .    | 316        |
| УПРАЖНЕНИЕ. Выявление одного из ваших конфликтов . . . . .                                            | 323        |
| Внутренние баталии: Как применить «Процесс интеграции<br>конфликтов» к внутренним конфликтам. . . . . | 324        |
| УПРАЖНЕНИЕ. Применение «Процесса интеграции<br>конфликтов» к одной из ваших возможностей . . . . .    | 328        |
| УПРАЖНЕНИЕ. Причины, из-за которых вы оказываетесь<br>в конфликте или усложняете ситуацию. . . . .    | 332        |
| Разные стратегии? Что общего между «Интеграцией конфликта»<br>и переговорами? . . . . .               | 333        |
| Сильные эмоции: Как облегчить общение<br>с расстроенными людьми . . . . .                             | 339        |
| Неожиданная стратегия: Подход, который будет<br>полезным, когда <i>вы</i> расстроены . . . . .        | 342        |
| ГЛАВА ДЕВЯТАЯ: Поддержание вашего импульса с помощью НЛП                                              |            |
| Что дальше? . . . . .                                                                                 | 349        |
| Основные моменты нашего путешествия: Чему вы научились . . .                                          | 350        |
| Следующие шаги: Варианты дополнительной работы<br>над собой. . . . .                                  | 352        |
| <b>Программа на 21 день. Шаги к созданию того человека,<br/>каким вы хотите быть . . . . .</b>        | <b>355</b> |
| Неделя 1. Движение к своим целям . . . . .                                                            | 357        |
| Неделя 2. Убеждающая коммуникация . . . . .                                                           | 370        |
| Неделя 3. Программа достижения вершин мастерства . . . . .                                            | 379        |
| Прочное наследие. <i>ПОСЛЕСЛОВИЕ</i> . . . . .                                                        | 393        |
| Распространенные термины НЛП . . . . .                                                                | 397        |
| Ссылки. . . . .                                                                                       | 406        |
| И снова благодарности . . . . .                                                                       | 409        |
| Об авторах. . . . .                                                                                   | 410        |
| Отзывы на книгу «НЛП: Основное руководство<br>по нейролингвистическому программированию» . . . . .    | 412        |