

Жестокие игры.

ЗНАКОМЕЦ В ЗЕРКАЛЕ

На старт. Внимание. Марш!

Ты Большая Разница? Или Нет? Это зависит от того, как ты воспринимаешь

Зачем это тебе?

Золотые заповеди

ТО В ТЕЛЕ ХО

Практическая магия, или Как научиться сотрудничать с собой?

Невозможное возможно. Золотые заповеди НЛП

остояния подвластны влиянию,

Как управлять собственным настоящим?

Цена страха!

АЗБУКА ЧЕЛОВЕКОВЕДЕНИЯ

видеть людей насквозь

Со своей колорольни.

ХИМИЯ СИМПАТИИ

Словарь всеобщего любимчика

сторожно, важные мелочи

чем измеряется симпат

особо опасен.

или КАК УПРАВЛЯТЬ ЛЮДЬМИ?

НЛП

на каждый день

не жизнь, а праздник

Ева Бергер

20
правил
победителя

10 способов увидеть человека насквозь
правда и ложь: как распознать вруна
стираем прошлое – простая методика
избавления от страхов и травм
настроение на заказ: как создать нужное
настроение любому человеку, включая самого себя

НЛП-допинг

Ева Бергер

НЛП на каждый день.

20 правил победителя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178058

Ева Бергер. НЛП на каждый день. 20 правил победителя: Эксмо;

Москва; 2008

ISBN 978-5-699-30880-4

Аннотация

Первое правило НЛПера: вы можете все! Второе правило НЛПера: если вы чего-то не можете – см. правило первое! Если вы готовы поверить, что способны добиться чего угодно, эта книга попала вам в руки не случайно, потому что НЛП – это самый простой и эффективный способ изменить себя и свою жизнь. Если вы хотите видеть людей насквозь, управлять своими чувствами, страхами и настроением, находить подход к любому человеку, использовать свои способности на 100%, вперед! Эта книга станет для вас проводником в мир неограниченных возможностей!

Содержание

Введение	4
А ты готов?	9
Жестокие игры	11
Глава 1	17
На старт. Внимание. Марш!	18
Три большие разницы, или Кое-что о нашем способе мировосприятия	22
Визуалы	23
Аудиалы	25
Кинестетики	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Ева Бергер

НЛП на каждый день.

20 правил победителя

Введение

Если уж плыть по течению жизни, то вольным стилем.

Борис Крутиер

Кто не знает, в какую гавань плыть, для того нет попутного ветра.

Сенека

Вы любите азартные игры? Например, покер! А ведь жизнь во многом строится по законам азартной игры. Если природа наградила вас эффектной, привлекательной внешностью – это фулл хаус. Если вы к тому же умны – это стрейт флэш.

Но если вы владеете техниками НЛП – это все равно что джокер в кармане или козырной туз за рукавом

Один великий философ сказал: «Ад – это все остальные люди». Что ж, видимо, он просто понятия не имел о суще-

ствовании НЛП...

Представьте себе жизнь, строящуюся исключительно по вашим законам. Жизнь, в которой вы сами и сценарист, и режиссер, а окружающие вас люди – исполнительные актеры, четко следующие вашим указаниям. Представьте, что общепринятые законы на вас больше не распространяются и отныне вы сами можете выбирать, устанавливать и менять правила игры по своему усмотрению.

Разбираться в НЛП сегодня так же актуально, как владеть несколькими иностранными языками и раз в неделю посещать тренинги личностного роста.

Однако не стоит воспринимать НЛП всего лишь как очередной модный тренд. Можно, конечно, не вникая в детали, усвоить несколько классически простых НЛП-приемов и блистать ими в тусовке, небрежно, как бы между прочим роняя: «Ну да, нейролингвистическое программирование – мое хобби». Да только стоит ли тратить время на усвоение верхушек, когда можно проникнуть в самую суть и изменить себя и свою жизнь раз и навсегда...

НЛП – такая маленькая аббревиатура и такая огромная теория. Теория о том, как из щепки на волнах судьбы можно превратиться в полноправного хозяина своей жизни. О том, как перестать бороться с людьми и обстоятельствами и начать жить по своим правилам. О том, как избавиться от неудач прошлого и заказать себе феерическое будущее.

НЛП – это:

– **техника, позволяющая человеку в совершенстве управлять своим телом** (например, убирать избыточный вес одной только силой мысли, регулировать свое самочувствие, прогонять головную боль без всяких таблеток, повышать или понижать температуру и давление по своему усмотрению);

– **программа, обучающая человека с легкостью управлять собой: своими эмоциями, мыслями, чувствами, страхами, настроениями** (например, с легкостью побороть лень, пробудить в себе силы и желание работать, научиться радоваться любой мелочи или стирать любые неприятные воспоминания, легко и просто избавиться от вредных привычек и давних фобий);

– **способ обнаружить в себе сверхспособности и таланты, о которых ты раньше даже не подозревал** (допустим, ты всю жизнь восхищался красивым голосом и безупречным слухом своей подруги, даже не подозревая при этом, что и сам отлично поешь. НЛП – ключ, который позволит тебе открыть собственную кладовую, до краев наполненную удивительными сокровищами, душевными богатствами и потрясающими дарами, которыми ты никогда раньше не пользовался);

– **возможность найти общий язык с любым человеком** (будь то вредная секретарша, начальник с замашками тирана и деспота, спятившая свекровь или обидчивая жена);

– **методика, позволяющая убедить кого угодно в чем**

угодно. Например, легко и непринужденно доказать, что черное – это белое, что психоанализ на самом деле ввел не Фрейд, а ваш сосед Петр Иванович, а Земля в действительности квадратная.

И, наконец,

НЛП – ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ. ОБРАЗ ЖИЗНИ ПРИРОЖДЕННОГО ПОБЕДИТЕЛЯ.

Твердо знающего, что он появился на свет затем, чтобы быть здоровым, сильным, успешным, процветающим, счастливым в любви, карьере, дружбе и любых своих начинаниях.

В чем сила этой модной науки НЛП? По правде говоря, искусство нейролингвистического программирования заключается лишь в том, чтобы в любой жизненной ситуации подобрать правильные мысли и правильные слова. И все, спросите вы? Но это же слишком просто! Неужели обычные слова и мысли действительно имеют такую невероятную силу и власть над человеком? Ответ прост и краток: да!

Ирония заключается в том, что все эти техники могут показаться настолько простыми, что люди с трудом верят в их эффективность. Оказывается, большинство проблем можно решить элементарно и быстро, если изменить подход к ним и перестать воспринимать все с вами происходящее как серьезную и сложноразрешимую проблему.

На самом деле не так важно, **как и почему** эта хитрая методика работает, гораздо важнее то, что она **работает!** Так что отбросьте свой скепсис. Ведь вы наверняка не знаете, как

устроен ваш мобильный телефон, но это не мешает вам им пользоваться. Так же и здесь...

А ты готов?

На самом деле НЛП – это не абстрактные рассуждения. Это конкретные действия, техники и методики, призванные изменить вашу жизнь в лучшую сторону.

А потому, если вы хотите не просто получить общее представление о нейролингвистическом программировании, а использовать его для облегчения вашей работы, семейной жизни, общения с друзьями, врагами и близкими, настало время установить, насколько эта наука подходит именно вам. Итак, чтобы установить, готовы ли вы штурмовать вершины НЛП, **пройдите простой тест**. Ответьте на каждый из следующих вопросов «да» или «нет», а затем подсчитайте количество отрицательных ответов. Если оно будет не больше трех, считайте, что вы не зря потратили деньги на покупку этой книги и изучение НЛП может принести вам в дальнейшем неплохие дивиденды.

1. Я верю, что естественное состояние человека – быть здоровым, успешным, любящим и любимым, жить в достатке и процветании. Я знаю, что быть счастливым – это не роскошь, а вполне нормальное положение вещей, которое каждый человек заслуживает от рождения.

2. Я знаю, мечтать не только не вредно, но и полезно!

3. Я верю в себя, свои силы и способности. Я хочу их развивать.

4. Я знаю, что моя жизнь и мое счастье – в моих руках.

5. Я верю, что любые мои мечты достижимы.

6. Я готов менять себя и свою жизнь к лучшему.

Итак, если приведенные выше высказывания не кажутся вам совершенно нелепыми, можете смело продолжать чтение этой книги. **Даже если какие-то из этих мыслей сейчас кажутся вам слишком наивными, попробуйте хотя бы в качестве эксперимента дочитать книгу до конца.** Хотя бы для того, чтобы посмотреть, изменится ли ваше представление о жизни в лучшую сторону.

Жестокие игры

Возможно, прочитав все вышенаписанное, вы слегка удивились. Ведь обычно НЛП позиционируется как жесткая наука для безжалостных, хитрых, умных и не обремененных излишней моралью людей. Говорят, с помощью НЛП любой человек может научиться манипулировать другими, словно пешками в своей игре. Говорят, с помощью НЛП можно заставить другого человека делать все что угодно. Говорят, НЛП – это отличный инструмент зомбирования, запугивания, управления народными массами.

НЛП используют профессиональные политики, пиарщики, бизнесмены, менеджеры по продажам и все, все, все, кому по долгу службы нужно уметь разводить честных людей.

НЛП считается неотъемлемой частью жестоких игр и хитроумных интриг современного мира.

Но на самом деле не стоит считать нейролингвистическое программирование такой уж порочной наукой. Ведь все дело в том, как использовать свою силу, способности и свои навыки. Мы еще поговорим об этической стороне вопроса. Но забавная правда заключается в том, что **использовать магию НЛП только для того, чтобы пытаться управлять другими людьми, – это все равно что стрелять из пушки по воробьям.**

И действительно, зачем тратить драгоценное время и

силы, размениваться на запугивание/изменение/управление другими людьми, когда владение НЛП может помочь вам качественно изменить вашу собственную жизнь?

К счастью, настоящая власть, как правило, приходит лишь к тем, кто умеет ей распоряжаться... те же, кто хотят лишь поиграть во всемогущих и всесильных манипуляторов, самоутвердиться за чужой счет и почувствовать себя крутыми и неуязвимыми, прибегая к НЛП, нередко выглядят весьма забавно...

Поучительная история.

Несколько лет назад, когда я работала корреспондентом в женском журнале, редактор дал мне задание написать статью о пикаперах.

Пикаперы – модные в то время парни, эдакие донжуаны и казановы (не столько прирожденные, сколько сделанные, натасканные мастерами манипуляций и нейролингвистического программирования), славились своим невероятным умением соблазнять женщин, а потом бросать их самым что ни на есть жестким способом. Они коллекционировали свои победы над прекрасным полом и с радостью принимали в свои ряды новых собратьев. Среди всех прочих методов соблазнения пикаперы особенно выделяли НЛП и с огромным рвением изучали принципы «раппорта», «якорения» и всего, что могло бы им помочь в обольщении девушек и манипуляции их чувствами.

Поскольку журнал, на который я работала, был

женским, мне были даны довольно четкие указания написать жесткую, ироничную статью, выставяющую пикаперов на посмешище, что я, собственно говоря, и сделала. В те времена я почти не знала, что такое НЛП, знала лишь, что это нечто очень сложное и по-настоящему чудодейственное. Впрочем, это было и неважно. Работая над статьей, я бегло просматривала описания некоторых техник НЛП, адаптированных под принципы пикапа. Некоторые приемы показались мне дельными, от других меня буквально разбирал смех. Особенно запомнилась техника под названием «Как развести любую девушку на оральный секс». В ней парень должен был спросить свою жертву, какой фрукт кажется ей самым вкусным. И после того, как девушка отвечала, например: «Манго», парень должен был плавно подвести ее к прямой ассоциации между ее любимым фруктом и своим мужским достоинством. Видимо, подразумевалось, что под конец тщательной обработки девушка искренне проникнется убеждением, что занятия оральным сексом столь же приятны, как смакование манго или еще какого-нибудь экзотического фрукта. Разумеется, я с огромным удовольствием высмеяла наивную технику пикаперов в своей статье. А после публикации журнала началось...

Пикаперский форум гудел как улей. Моя скромная статья, написанная, заметьте, для женщин, вызвала невероятный ажиотаж среди сердцеедов-нлпистов. Позабыв все изученные ими премудрости и тонкости, пикаперы крыли меня незамысловатым матом, и

большинство их пламенно-гневных высказываний были в стиле «сама дура». Такая реакция меня не удивляла и не трогала. В конце концов, в моей статье не было ничего личного: меня просто попросили высмеять пикап, и я просто сделала это.

Прошло несколько месяцев. И однажды я познакомилась с интересным и привлекательным парнем. Мы начали общаться, и по ходу дела выяснилось, что он тоже раньше занимался пикапом и даже читал мою статью. К моему величайшему изумлению, он не выразил никакой агрессии в мой адрес. Даже наоборот, выступил в мою защиту, признавая, что статья была написана объективно и что большинство пикаперов действительно те еще сволочи, которые используют свои навыки для самоутверждения за счет несчастных девушек, а не для того, чтобы строить нормальные отношения. Чем больше мы общались, тем больше он мне нравился. Я уже стала всерьез задумываться о том, чтобы перейти с ним на новую стадию близости. И даже пригласила его на романтический ужин, который, по моим подсчетам, должен был плавно перейти в совместный завтрак. Увы... в кульминационный момент мой герой ни с того ни с сего как будто невзначай спросил: «Скажи, какой твой самый любимый фрукт?» В ответ меня разобрал дурацкий смех. Я уже не могла воспринимать его как потенциального любовника. Волнующий момент превратился в комедию положений... С тех пор мы не общались...

Прошло несколько лет. Я стала всерьез заниматься НЛП. И попыталась проанализировать, почему у того пикапера не вышло меня соблазнить. Ведь мне он действительно нравился. Да и техники НЛП, которые используются в пикапе, весьма эффективны.

Лишь сейчас я понимаю, что НЛП – это не просто набор прописных истин и проверенных приемов. Это и **мастерская импровизация, умение вмиг оценить другого человека и понять, на каких струнах его души нужно играть, чтобы получить максимальный результат в минимальные сроки.**

Окружающие нас люди слишком разные, чтобы без разбора применять к ним все изученные тактики... именно в этом основная разница между теми, кто хочет нахвататься верхушек НЛП и манипулировать людьми ради собственной выгоды, и теми, кто хочет качественно изменить свою жизнь к лучшему. Именно поэтому у вторых намного выше шансы по-настоящему освоить непростую методику нейролингвистического программирования и научиться использовать ее во благо себе и своим близким.

НЛП – это не слова и рассуждения. НЛП – это конкретные действенные приемы. Так что для наибольшей эффективности рекомендуется не просто читать и мотать на ус, но и, начиная прямо с этой страницы, выполнять небольшие и несложные практические домашние задания.

Практическое задание № 1

Возьмите лист бумаги и ручку. Подумав как следует, выберите и запишите пять своих самых заветных желаний, которые кажутся вам особенно заманчивыми, но совершенно невыполнимыми.

Например, вы всегда мечтали поехать отдохнуть на Лазурный берег, но никогда даже не пытались узнать, сколько стоит путевка, потому что вам это не по карману/глупо тратить такую прорву денег на отдых/вы не можете оставить работу и детей и т.д.

Или, может, вы всю жизнь хотели стать художником, но считаете, что пробиться в богемную тусовку слишком сложно, что творческая работа слишком нестабильна или что у вас нет таланта. А возможно, вам бы хотелось, чтобы ваш муж перестал вам изменять или чтобы ваша жена бросила, наконец, курить. Словом, отберите пять самых заветных и самых невыполнимых ваших желаний. Запишите их на листке бумаги. Запечатайте свой список в конверт и не открывайте его, пока не дочитаете эту книгу. Когда вы закончите читать последнюю главу, распечатайте свой конверт, достаньте список и проверьте, сколько из этих пяти желаний теперь покажутся вам вполне реальными и легко выполнимыми.

Глава 1

Незнакомец в зеркале, или кто вы, мистер Брукс?

Пока человек себя не нашел, ему нечего терять.
Борис Крутиер

Даже в самом плохом человеке можно найти что-то хорошее, если тщательно его обыскать.
Борис Крутиер

Вам кажется, что вы прекрасно знаете себя: свои сильные и слабые стороны, свои идеалы, достижения и скелеты в шкафу, свои мечты, таланты, оптимальный для вас покрой костюма или цвет помады, наиболее подходящий к вашему цвету волос. На самом деле человек похож на айсберг. Лишь малая часть его истинной личности находится над водой и заметна всем, большая же часть скрыта от окружающих и от самого человека.

Вы думали, что хорошо знаете себя, на самом деле вы даже не представляете, какие мысли, способности, желания и знания скрываются под вашей привычной оболочкой...

На старт. Внимание. Марш!

Для начала проведем небольшой эксперимент. Возьмите лист бумаги и ручку. А теперь спросите себя: «Кто я? Кем я себя считаю? Какой я на самом деле?» Запишите первое же слово, которое промелькнет у вас в голове, каким бы нелепым и бессмысленным оно вам ни казалось. А затем, хорошенько подумав, подберите слово, которое точнее всего вас характеризует. Запишите наиболее близкий и приемлемый для вас ответ.

То определение, что пришло вам на ум первым, – это ваше истинное отношение к себе; то определение, что вы в конечном счете записали на листе бумаги, – это то, к чему вы стремитесь и кем вы хотите быть.

Возможно, самый первый ответ на этот вопрос был совершенно нелепым и дурацким. Например, спросив себя: «Кто я?», вы вроде бы в шутку ответили себе: «Идиот», а потом, тщательно продумав все варианты, написали на листе бумаги: «Лидер».

Это может показаться ерундой. Но это действительно важный тест. Первый пришедший вам на ум ответ, как правило, идет напрямую от вашего подсознания. Он всплывает в голове так быстро, что ваш разум не успевает его отредактировать. Таким образом, первая пришедшая вам на ум мысль скорее всего будет очень точной. Итак, пока вы считаете себя

идиотом/сволочью/умником/властелином Вселенной. Даже если отказываетесь себе в этом признаться. Но стремитесь вы к тому, чтобы стать лидером/мудрецом/красавицей/победителем. Согласитесь, это немаловажное открытие. По крайней мере, теперь мы установили пункт отправления и пункт нашего назначения.

И если сегодня ваша исходная станция – это «Неудачник», «Дурак» или «Жертва», то по прочтении этой книги вы уже будете на полпути к станции «Победитель», «Везунчик», «Лидер», «Роковая женщина» и т.д.

Тех же счастливых, у кого первый пришедший на ум ответ совпал с записанным впоследствии, можно только сердечно поздравить и порекомендовать прочесть эту книгу для облегчения собственной жизни и совершенствования мастерства коммуникаций.

Итак, ваше истинное мнение о себе оказалось не слишком лестным? Вы назвали себя дураком? Или, может, вы кажетесь себе старой калошей? Или лентяем и разгильдяем? Первое, что вам стоит усвоить: **то, что вы думаете о себе, ни в коем случае не является тем, что вы представляете собой на самом деле!!!**

Наша беда в том, что очень часто мы забываем о том, **КТО МЫ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ**. Мы легко забываем о своих достижениях, игнорируем положительные стороны нашего характера, не верим чужим комплиментам. Зато мы чутко и болезненно воспринимаем критику в свой ад-

рес, концентрируемся на наших провалах и почему-то очень охотно верим в свое бессилие. Проведите простой эксперимент. Подумайте о своем лучшем друге или возлюбленном. Каким эпитетом вы наградили бы этого человека? А теперь спросите его, что он сам думает о себе. Видите? Мнение о самом себе может очень сильно расходиться с тем, что думают о человеке окружающие. И это нормально.

Самые популярные заблуждения о выдающихся людях:

– Гений с уровнем интеллекта кретина (об Энди Уорхоле).

– Человек, на исправление ошибок которого потребовалось целое десятилетие (об Альберте Эйнштейне).

– Прекрасный человек. Он не имеет врагов и не любим никем из своих друзей (о Бернарде Шоу).

– Может, Шекспир меньше бы думал, если бы больше читал? (об Уильяме Шекспире)

– Джерри настолько туп, что не может идти и одновременно жевать резинку (о Джералде Форде, президенте США).

Итак, отбросьте свои старые представления о самом себе. Особенно если они причиняют вам боль и дискомфорт! В конце концов, сама Мерилин Монро часто комплексовала из-за собственной внешности. А Лев Толстой считал Шекспира бездарем. Людям свойственно заблуждаться. Наша же задача с помощью НЛП вновь познать себя.

Нам предстоит узнать:

– кто вы на самом деле?

– какими скрытыми способностями вы обладаете?

– как ваши знания о себе могут вам помочь и облегчить жизнь?

– каков истинный предел ваших возможностей?

Три большие разницы, или Кое-что о нашем способе мировосприятия

Все люди делятся на три большие группы: **визуалы**, **аудиалы** и **кинестетики**. Если попросить нескольких людей подумать о море, то один из них первым делом будет представлять себе синюю морскую гладь, пляж, волны; другой будет ассоциировать море с шумом прибоя; а третий вспомнит ощущение жгучего солнца и соленых брызг на коже.

Конечно, каждый человек наделен пятью основными органами чувств: зрением, слухом, осязанием, обонянием, вкусом. Но выделяется три основных способа мировосприятия – это визуальный, аудиальный и кинестетический.

И у каждого человека обязательно будет один доминирующий орган чувств. От того, как мы воспринимаем действительность, зависит очень и очень многое. Вы когда-нибудь сталкивались с тем, что другой человек никак не мог посмотреть на проблему с вашей позиции? У вас бывали ситуации, в которых окружающие люди словно не слышали вас? Доводилось ли вам расстраиваться из-за того, что близкие люди не чувствовали ваших потребностей?

Дело в том, что огромный процент людских ссор, разногласий, непониманий, противоречий и неудач связан именно с разницей мировосприятия у разных людей. Мы все, слов-

но жители Вавилона, говорим на трех разных языках: визуальном, аудиальном, кинестетическом. И повышаем друг на друга голос, злимся, раздражаемся, когда нас не понимают другие.

Впрочем, хватит страдать из-за своих особенностей и индивидуальности восприятия. Пора использовать их себе во благо. А для этого нам нужно узнать, кем мы являемся по способу восприятия и как нам использовать эту свою особенность. Ну а уж потом мы постараемся научиться говорить с каждым человеком на его языке.

Например, я аудиал. Еще в школе я могла до посинения штудировать учебники и не запоминать ни слова из прочитанного, а могла один раз услышать лекцию преподавателя и запомнить все сказанное, не сделав при этом ни одной записи.

Моя мама – кинестетик. Она ничего не может понять и запомнить, пока не запишет это. Важнее всего для нее чувства и ощущения. А к какому типу относитесь вы?

Визуалы

Во всем мире примерно 60% населения воспринимает все происходящее вокруг на глаз. Их ведущим органом чувств является зрение. Визуалы обычно сидят с прямой спиной и вытянутой шеей. Их взгляд часто бывает обращен вверх. Они не слишком глубоко дышат, а их голос часто бывает вы-

соким и громким. Говорят они быстро, иногда резко. Визуалы организованны и опрятны.

Они чувствуют себя крайне некомфортно, когда кто-то подходит к ним слишком близко, потому что хотят иметь хороший обзор.

Визуалов легко узнать по следующим характерным словам и выражениям:

- «С моей точки зрения»
- «Без тени сомнения»
- «Это стоит у меня перед глазами»
- «Мне кажется»
- «Предстать в выгодном свете»
- «Обрисуйте мне ситуацию»
- «Смутная идея»
- «Красивые слова»

Нет, это отнюдь не значит, что аудиалы или кинестетики никогда не используют подобных выражений! Просто визуалы употребляют их постоянно.

Они вообще любят по любому поводу и без прибегать к визуальным характеристикам, вроде: «Блестящий, вглядываться, видеть, воображать, внешний вид, выглядеть, выставить, зрелищный, замечать, изображать, казаться, мелькать, предвидеть, отражать, привлекательный, уродливый и т.д.».

Порой, они начинают использовать свои любимые «визуальные слова» (или, как их профессионально называют в НЛП, предикаты) вне какой-либо логики. Так, например,

мой молодой человек, типичнейший визуал, на вопрос «как дела» нередко отвечает «Блестяще», а когда его просят охарактеризовать ту или иную ситуацию, он может сказать что-то вроде: «Красивая история» или «Нарядная зарплата».

Вы визуал, если:

- При принятии важных решений выбираете то, что выглядит для вас наилучшим образом.
- В ходе дискуссии на вас больше всего влияет возможность видеть схему рассуждений другого человека.
- По вашему внешнему виду легко понять, что происходит в вашей жизни.
- На вас сильно влияют те или иные цвета.
- Об окружающих людях вы часто судите по внешности, хотя и не раз слышали поговорку о том, что по одежке встречают.
- Вы легко можете запомнить номер телефона, если увидите его записанным крупными цифрами, и вообще вы обладаете фотографической памятью.
- Вы хорошо ориентируетесь на местности.

Аудиалы

Людей, воспринимающих мир на слух, примерно 20% от общего населения земного шара. Аудиалы дышат ровно и ритмично. Они обожают говорить, гордятся тем, что могут внятно излагать собственные мысли и, как правило, домини-

руют в разговоре. Хотя порой бывают и чересчур многословны. Нередко они сопровождают свои слова выразительной жестикуляцией, их руки при этом находятся на уровне лица.

Аудиалы частенько вступают в разговор с самими собой. Их взгляд обычно двигается из стороны в сторону. Некоторых людей раздражают эти «бегающие глаза». Ведь в нашей культуре человека, который отводит взгляд, обычно считают вруном. Но аудиалы не смотрят в глаза вовсе не потому, что лгут или скрывают что-то. Просто они очень чувствительны к звукам, и их взгляд непроизвольно может дергаться в сторону залаявшей в соседнем дворе собаки или грохочущей у соседей мебели.

Для аудиалов характерно использование следующих выражений:

- «Я хочу быть услышанным»
- «Для меня важно выразить себя»
- «Детальный рассказ»
- «Дать отчет о происшедшем»
- «Я лишился дара речи»
- «Озвучить мнение»
- «По правде говоря»
- «Поговорим по-мужски»
- «Придержать язык»
- «Слово за слово»

Таким образом, аудиалы чувствуют себя наиболее комфортно, произнося и слыша следующие предикаты: бесшум-

но, болтать, глухой, громко, мелодичный, поддакивать, тишина, резонанс, шумный, просить, рассказывать, слушать, неслыханный, отзываться и т.д.

Аудиалы по-своему воспринимают, обрабатывают и запоминают информацию.

Когда я занималась на автомобильных курсах, одним из самых сложных упражнений для меня была «горка». По двадцать раз я въезжала на нее на старенькой «семерке», ставила машину на ручник, а потом никак не могла тронуться без того, чтобы не покатиться назад. Инструктор орал на меня благим матом: «Я же сказал, чтобы ты смотрела на стрелку тахометра! – вопил он. – Это же элементарно! Просто следи за оборотами! Давай еще раз».

И я давала еще и еще раз, но ничего не получалось. Я уже было смирилась с мыслью о том, что не все созданы для того, чтобы быть водителями, как наш инструктор заболел. И на время его заменил очень молодой, робкий парнишка с гораздо меньшим стажем вождения, но с гораздо большим терпением. Первое, что он сделал, – попросил меня показать, как я выполняю «горку», на что я честно призналась, что понятия не имею, как этого вообще можно добиться.

– Понимаете, – сказала я, – сколько бы я ни смотрела на тахометр, я все равно не могу понять, когда отпустить ручник, а когда прибавлять газ. И ничего не выходит.

Молодой инструктор улыбнулся:

– Хотите верьте, хотите – нет, но я тоже не умею

выполнять это упражнение по тахометру. Поэтому я все делаю на слух. Нужно просто закрыть глаза и вслушаться в гудение мотора, когда вы услышите, что машина начинает глохнуть, тут-то и нужно быстро отпустить ручник и добавить газ.

Стоило мне попробовать прислушаться к мотору, как я действительно с первого раза уловила перемену в звуке двигателя, и упражнение получилось легко и непринужденно, словно само собой.

Этот случай вполне можно назвать классическим и очень показательным. Вот как знание своего доминирующего органа чувств помогает облегчить свою задачу.

Вы аудиал, если:

- Принимая важные решения, выбираете то, что лучше всего звучит.
- В ходе общения на вас сильно влияет тон голоса другого человека.
- Ваше настроение легче всего определить по тону вашего голоса.
- Вы любите объяснять что-либо. Вам не лень повторять одну и ту же историю по нескольку раз со всеми подробностями.
- Вы обожаете слушать музыку. Любимая песня может изменить ваше настроение на сто восемьдесят градусов.
- Легко запоминаете и узнаете голоса людей.
- Предпочитаете слушать новости по радио. С удовольствием покупаете аудиокниги.

– Можете пересказать тот или иной разговор буквально слово в слово.

Кинестетики

В мире примерно 20% людей являются кинестетиками. То есть воспринимают все вокруг на ощупь. Это люди чувств и ощущений. Они глубоко дышат (обычно животом, а не грудью). Их голоса нередко бывают низкими, глубокими, хрипловатыми или приглушенными. Говорят они в основном медленно с хорошими, выразительными паузами. Кинестетики, как никто другой, любят прикосновения. Обычно людям не по душе, когда другие малознакомые люди их трогают или вторгаются в их личное пространство. Но только не кинестетикам!

Как-то раз я приехала на недельный тренинг, который должен был проходить в большой группе. К нашей команде присоединился очень привлекательный парень. Знакомясь, с остальными участниками программы, он умудрился обнять и расцеловать всех девушек вне зависимости от степени их привлекательности и горячо пожать руки всем мужчинам. И это типичное поведение для кинестетика. Когда я сидела на диване, а он подсаживался ко мне, этот парень придвигался настолько близко, насколько было возможно, чтобы наши ноги соприкасались, хотя на диване было полно места. И это отнюдь не было флиртом или попыткой соблазнить ме-

ня. Это было его нормальное мировосприятие. Такие люди, общаясь с кем-то, хотят чувствовать его. Они не узнают и не поймут человека, пока не пощупают его.

Кинестетики постоянно используют выражения вроде:

- «Вступить в контакт»
- «Выскочило из головы»
- «Я чувствую»
- «Держаться, сдерживаться»
- «Жаркий спор»
- «Изменить к лучшему»
- «Улавливать что-либо»
- «Рука об руку»
- «Сохранять спокойствие»
- «Шиворот-навыворот»
- «Прочная основа»
- «Управлять собой»

Как вы уже, наверное, догадались, кинестетики чаще всего обращаются к следующим предикатам чувств: бесчувственный, бороться, впечатляющий, давление, движение, дрожать, жесткий, ласковый, мягкий, обремененный, раздражать, ранить, расстраивать, спокойный, сила, твердый, увлекать, чувственный, трогать и т.д.

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.