**Имидж НЛП**

Богатова Л.А., Бондаренко И.Н.

Мама, смотри! Божья коровка садится на меня и садится. Садистка какая-то!

Аббревиатура НЛП расшифровывается как нейро-лингвистическое программирование, а воспринимается как нейро-лингвистическое манипулирование.

Байка на одном из тренингов: «Кто хочет, чтобы им манипулировали? – Никто! Кто хочет научиться способам воздействия на других, гипнозу? – Все!!!»

Программирование в обыденном сознании тождественно манипуляции, то есть воздействию на человека помимо его воли. Как часто хорошим продавцом мы называем человека, который ловко и быстро «впаривает» ненужный товар неискушенному покупателю, а эффективность рекламы оценивается степенью воздействия рекламного ролика. Каждый раз, возвращаясь домой с купленным непонятно зачем товаром, люди начинают бояться манипулирования их сознанием, опасаться того, что их «заставят» делать то, что они не хотят. Все это перерастает в страх потери контроля, что в психотерапии диагностируется как пограничное состояние психики. Так формируется негативное отношение к НЛП.

НЛП подобно любому бытовому прибору в хозяйстве. Например, нож – опасное оружие, но в то же время вы не сможете почистить картошку, нарезать хлеб, приготовить праздничный стол без этого простого бытового предмета. У каждого из нас есть по 3-4 ножа на кухне, и мы знаем, для какого вида домашней работы подходит каждый из них.

Так и НЛП может обогатить Ваше общение с людьми, ускорить карьерный рост, сохранить теплые отношения в семье и многое другое, но может стать средством банальной манипуляции. Все зависит от того, в чьи руки попадет это знание.

НЛП похоже на универсальные языки программирования. С их помощью можно быстро и эффективно решать конкретные текущие задачи. В тоже время, освоив все тонкости этого «языка», человек становится способным решать серьезные, глубокие задачи личностного роста, улучшения коммуникативных навыков, избавления от психосоматических заболеваний и т.д.

Бурно развивающиеся современные области бизнеса, такие как реклама, менеджмент, работа с кадрами, PR активно внедряют в свою повседневную практику понятия базового курса НЛП:

вербальная и невербальная коммуникация,

якорение,

логические уровни, способы убеждения,

субмодальности.

Несмотря на то, что все мы говорим на одном языке, именно авторы НЛП первые обратили внимание на индивидуальные особенности восприятия реальности, обработки визуальной, слуховой, чувственной информации, разработали методы преодоления связанных с этими различиями ограничений.

Если Вы общаетесь с человеком в системе элементов его восприятия, понимаете, каким он видит этот мир, вы можете донести до него необходимую ему информацию на его языке. Индивидуально организованный подход неизбежно приводит к увеличению объема продаж, улучшению рекламируемости товара, качественному изменению взаимоотношений с клиентами и партнерами.