

НЛП

**НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
УСПЕХА**

The NLP Comprehensive Training Team

N L P

**THE NEW TECHNOLOGY
OF ACHIEVEMENT**

*Edited by Steve Andreas
and Charles Faulkner*

CONTRIBUTING AUTHORS

Steve Andreas, M.A., Charles Faulkner, B.A.,
Kelly Gerling, Ph.D., Tim Hallbom, M.S.W.,
Robert McDonald, M.S., Gerry Schmidt, Ph.D.,
Suzi Smith, M.S.



**QUILL
WILLIAM MORROW**

New York

под редакцией Стива Андреаса и Чарльза Фолкнера

Н Л П

**НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
УСПЕХА**

Соавторы:

*Стив Андреас, Чарльз Фолкнер, Келли Герлинг,
Тим Хэллбом, Роберт МакДональд,
Джерри Шмидт, Сьюзи Смит*

СОДЕРЖАНИЕ

БЛАГОДАРНОСТИ

ГЛАВА ПЕРВАЯ. ИЗМЕНИТЕ СВОЕ МЫШЛЕНИЕ

Вступая в мир изменений
Возможность изменений
Выбирайте — изменение или боль
Программное обеспечение для мозга
Как привести НЛП в действие

ГЛАВА ВТОРАЯ. ЧТО ТАКОЕ НЛП?

Что такое НЛП?
Как научиться моделировать мастерство и совершенство?
Для начала несколько примеров быстрых и простых изменений с использованием НЛП
Новые принципы разума
Предпосылки НЛП
Карты, разум, эмоции и изменение
Наставники и модели совершенного поведения
У людей есть все необходимые им ресурсы
Если то, что вы делаете, не приводит к желаемому результату, сделайте что-нибудь новое
Краткая история НЛП
Обзор того, чему вы научились
Предпосылки НЛП

ГЛАВА ТРЕТЬЯ. КАК СОЗДАТЬ МОТИВАЦИЮ

Важность мотивации
Два стиля, две стратегии мотивации
Как определить направленность мотивации
Достоинства и недостатки стратегий мотивации
Как менеджеры могут использовать стратегии мотивации
Как учесть стратегию мотивации при планировании
Применение мотивационных стратегий в общении
Принятие решений и жизненные ценности
Подключение субмодальностей
Создайте внутренний драматический театр собственной жизни
Использование стратегий мотивации для укрепления здоровья
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОЙ МИССИИ

Пример высокой миссии
Что же представляет собой миссия?
Различие между работой и миссией
Важность убеждений
История каменщика
Как научиться делать то, что нравится

Процесс осознания своей миссии в жизни
Как заручиться поддержкой вашей миссии со стороны других людей
Миссия: творить для людей
История одной замечательной миссии
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ПЯТАЯ. КАК ДОСТИЧЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛЕЙ

Два подхода к достижению целей
Цели, ориентированные на миссию, стоят того, чтобы их достичь
Миссия формирует осмысленные действия
Как использовать упражнение «Любимый герой», читая книги о жизни выдающихся людей
Почему роли столь важны?
Общий список ролей, необходимых для осуществления вашей миссии
Как оценить эффективность своих действий при исполнении роли
Как пользоваться ТАБЛИЦЕЙ ОЦЕНКИ РОЛЕЙ
Сконцентрируйте свои усилия на конкретной цели
Процесс достижения цели
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ШЕСТАЯ. КАК УСТАНОВЛИВАТЬ РАППОРТ И СОЗДАВАТЬ ПРОЧНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Значение хороших взаимоотношений
Как строить взаимоотношения
Определите цели, которые включают других людей
Как установить раппорт
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА СЕДЬМАЯ. ЧУДЕСА СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ

Мифы об искусстве убеждать
Выявление ценностей других людей
Взаимосвязь между убеждением и ценностью
Исследование стратегии мотивации
Выявление особенностей мышления
А теперь к стратегии мотивации добавим субмодальности
Формирование личной конгруэнтности
Восстановление раппорта с самим собой
Подстройка к своему внутреннему голосу
Важность глубокой личной конгруэнтности
Достижение физической конгруэнтности
Научитесь хорошо относиться к себе и создавать хорошее самочувствие
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ВОСЬМАЯ. КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СТРАХОВ И ФОБИЙ

Как использовать состояния диссоциированности для достижения уверенности в себе
Поиск новых точек зрения
Физиология состояний ума
Как получить доступ к состояниям своего ума
Ослабление травмирующих воспоминаний с помощью визуализации
Что же такое фобия?
Необходимость быстрых изменений

Три позиции восприятия
Основа мудрости и гениальности
Тренируйтесь в выполнении приемов
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ. КАК СФОРМИРОВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Проблемы с самооценкой Локализация критических голосов
У критического голоса есть положительное намерение
Переговоры с критическим голосом
Проблемы, связанные с отрицанием
Замена обобщений
Построение утвердительного внутреннего диалога
Неприятные переживания можно использовать
для того, чтобы увеличить гибкость своего поведения
Творческая визуализация
Как создавать уверенность в себе каждый день
Надежды и ожидания
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ. ФОРМИРОВАНИЕ САМОУВАЖЕНИЯ И САМООЦЕНКИ

Положительные стороны самоуважения и высокой самооценки
Сипа воли и самоуважение
Форма и содержание
Содержание низкой самооценки
Форма и содержание очень высокой самооценки
Структура самооценки: сочетание формы и содержания
Как самооценка может изменить вашу жизнь
Человеческое существо и человеческие поступки
Самоуважение: шаг за шагом
Я и другие
Переключатель
Страх критики
Преобразование застенчивости и смущения
Привычки людей с высоким чувством собственного достоинства
Польза от спокойного отношения к критике
Перепрограммирование мозга
Ценность критики
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ. КАК СОЗДАТЬ И СОХРАНИТЬ УСТОЙЧИВУЮ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ УСТАНОВКУ

Влияние положительной психологической установки на поведение и самочувствие
Шесть характерных черт устойчивой положительной психологической установки
Положительная психологическая установка в действии
Переоценка вашего прошлого, настоящего и будущего
Обзор того, чему вы научились

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ. КАК ДОСТИЧЬ ВЕРШИН МАСТЕРСТВА

Вершины гор и вершины мастерства
Моделирование вершин мастерства
Корни бессилия
Полная уверенность в возможности достижения вершин мастерства

Развитие врожденных способностей мозга
Визуализация будущего
Выше вершин
Обзор того, чему вы научились

21-ДНЕВНАЯ ПРОГРАММА

ОВЛАДЕНИЯ УНИВЕРСАЛЬНЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ УСПЕХА

Неделя 1. В поход за своими целями

Неделя 2. Убежденность и способность убеждать

Неделя 3. Программа достижения вершин мастерства

СЛОВАРЬ НЛП

ПРИМЕЧАНИЯ

БИБЛИОГРАФИЯ

СПИСОК УПРАЖНЕНИЙ

БЛАГОДАРНОСТИ

Обычно автора представляют одиноким героем, сумевшим донести свое слово до читателя. Но теперь-то мы знаем, что за любым произведением скрывается труд многих людей, имена которых порой так и остаются неизвестными. Работа над этой книгой началась с предложения подготовить набор аудиокассет для Nightingale-Conant Corporation. В процессе работы, к нам присоединились еще шесть авторов, редактор и многие другие. И хотя все эти люди достойны благодарности, нам хотелось бы особо отметить вклад создателей НЛП Ричарда Бендлера и Джона Гриндера, а также их коллег: Лесли Камерон-Бендлер, Джудит Делозье, Роберта Дилтса и Дэвида Гордона. От имени всей тренерской группы центра NLP Comprehensive мы выражаем признательность Стиву и Коннире Андреас, основателям центра NLP Comprehensive, работа которых в качестве редакторов, авторов и преподавателей привела многих из нас в этот новый захватывающий мир исследований. Они всегда были нашими наставниками и руководителями. И мы гордимся тем, что нам выпала честь работать вместе с этими людьми. Некоторые сотрудники центра NLP Comprehensive, хотя и не принимали непосредственного участия в работе над этой книгой, но тем не менее своими советами и примерами из личного опыта задавали нам правильные ориентиры и вдохновляли нас. Это и Лара Юинг, и Гэри Фарис, и Том Бест, и Тамара Андреас. Читая эти строки, вы можете упустить из виду, что книги не появляются по мановению волшебной палочки. Мы знаем это точно. Есть люди, работа которых состоит в том, чтобы довести дело до конца. Прежде всего, мы хотели бы поблагодарить Лайзу Джексон, главного управляющего центра NLP Comprehensive. Во многом благодаря ее усилиям книга увидела свет. Со стороны Nightingale-Conant Corporation мы хотели бы выразить признательность Майку Уиллбонду, первому вице-президенту издательства, звукорежиссеру Джорджин Чеваско, видеорежиссеру Мейтриси Анджело за их активное сотрудничество с NLP Comprehensive. Хотя в книге уже указаны два редактора, мы хотели бы также поблагодарить Сью Телингатор, нашего «внутреннего редактора» в Nightingale-Conant Corporation, Уилла Швалба, руководителя редакционного отдела издательского дома William Morrow and Company, а также Карен Купер за ее правки, которые порой приходилось делать по ночам и в последнюю минуту. Наконец, нам хотелось бы выразить благодарность тысячам людей, использующим НЛП в своей практике, которых нам посчастливилось обучать во время работы над этой книгой. Они всегда были нашими самыми щедрыми вдохновителями, строгими критиками и лучшими руководителями.

Познакомившись с НЛП, многие задумываются о том, не допускает ли эта технология злоупотреблений. Мы сознаем потенциальную силу изложенных в этой книге сведений и советуем вам соблюдать определенные меры предосторожности, осваивая и применяя на деле описанные здесь приемы.

Достаточно развитая технология неотличима от волшебства.

—Артур Кларк

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ИЗМЕНИТЕ СВОЕ МЫШЛЕНИЕ

Величайшей научной революцией для нашего поколения стало открытие, заключающееся в том, что, изменяя свои внутренние установки, люди могут оказывать влияние на внешние стороны своей жизни.

Уильям Джеймс

ВСТУПАЯ В МИР ИЗМЕНЕНИЙ

Эта книга изменит вашу жизнь. Мы уверены в этом. Ведь то, о чем вы только еще собираетесь прочитать, уже изменило судьбу каждого из нас. Мы — это тренеры, инструкторы и консультанты центра NLP Comprehensive — организации, состоящей из энтузиастов, которые посвятили себя тому, чтобы помогать людям реализовывать свои неограниченные внутренние ресурсы. Истории личностных изменений, о которых вы узнаете в следующих главах, действительно произошли с невыдуманными людьми. И во многих случаях эти изменения занимали не больше времени, чем потребуется вам, чтобы прочитать о них в этой книге.

Изменения, о которых идет речь, — трансформация страхов и опасений в уверенность, переход от отчаяния и безысходности к страстному желанию и заинтересованности, от беспокойства по поводу своего прошлого к целенаправленным действиям, устремленным в будущее, — происходили как результат применения тех или иных конкретных приемов, которым можно научиться. Мы обучали этим приемам юристов, консультантов, тренеров, менеджеров, инженеров, спортсменов, предпринимателей, руководителей и родителей — всех тех людей, которые были заинтересованы в эффективном изменении личной и профессиональной жизни. Нами было написано не менее десятка книг, посвященных технологиям таких изменений, а количество созданных нами аудио- и видеокурсов уже перевалило за три десятка.

На протяжении последних десяти лет при помощи книг, кассет и тренингов мы помогли открыть новые возможности более чем миллиону людей в крупных фирмах и в маленьких школах, в огромных шумных аудиториях и в тихих палатах онкологических центров.

Но начинали мы далеко не так впечатляюще. И лишь искренняя вера в возможность сознательного изменения своей жизни поддерживала нас в самом начале пути. На поиски действительно эффективных методов подобной трансформации ушли годы исследований в области психологии и изучения закономерностей развития личности. В университетах и в школах, на многочисленных семинарах и на примерах из своей собственной жизни мы проверяли действенность разработанных технологий.

Многим из нас понадобился не один десяток лет, чтобы отыскать ключи к реальным и устойчивым изменениям человеческой личности. В этих поисках мы руководствовались не только личными, но и чисто профессиональными интересами. Мы стремились помочь своим клиентам освободиться от трудностей, связанных с их прошлым,

преодолеть ограничения, которые они сами наложили на себя, научить их жить полной и достойной человека жизнью. Мы хотели также научиться воздействовать на основную матрицу любой деятельности и оказывать такое влияние на занятых ею людей, чтобы эти люди могли не только повысить производительность труда и увеличить прибыль, но и получить настоящее удовлетворение от своей работы.

Разумеется, мы не собирались забывать и о себе. Мы научились изменять личность человека и теперь хотели овладеть такими способностями, которые могли бы продвинуть вперед даже тех, кому было уже чем гордиться, и улучшить то, что и так можно было бы считать успехом. Ради собственного удовольствия мы стремились научиться выходить за рамки возникающих проблем и создавать новые возможности для развития человека. И в любом случае мы всегда были уверены в том, что способны сделать, приобрести и достичь большего, и мы знаем, что это относится и ко всем вам.

Именно сейчас, как никогда ранее, многие теории — и те, которые стали уже классическими, и исследования последних лет — указывают на возможность повышения человеческого потенциала и раскрытия перед человечеством новых, еще невиданных возможностей. Некоторые из этих теорий и подходов широко известны. Это позитивное мышление, визуализация, работа со своим внутренним ребенком, техника постановки цели и опора на «личную силу». Возможно, вы уже испытывали на себе ту или иную из перечисленных методик. Если так, то, скорее всего, вы столкнулись с той же проблемой, что и мы в свое время, — в отдельных случаях эти методы действительно работают и результаты их применения оказываются просто удивительными, в других же — те же самые методы не срабатывают, причем невзирая ни на какие усилия. Именно из-за такой неустойчивости результатов мы решили продолжить свои исследования, чтобы добраться до самой сути процесса изменения личности. Мы осознавали, что стоим на верном пути и многое уже сделано, но нам хотелось получать результаты уверенно и прогнозируемо. Мы стремились обнаружить тот элемент, который определяет, будет ли изменение временным и случайным или же оно будет глубоким и устойчивым. Мы хотели научиться управлять характером изменений по собственной воле, а также научить этому других людей.

ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ

Прежде чем повести вас к открытию новых возможностей, которые заключены в мышлении, чувствах и действиях, мы хотели бы уделить несколько минут тому, чтобы представиться и ближе познакомить вас с тем, что мы делаем и как мы работаем.

Стив Андреас, магистр гуманитарных наук, один из создателей центра «NLP Comprehensive», тренер, автор нескольких книг, разработчик многих технологий НЛП. Вот он сидит рядом с женщиной и внимательно слушает ее рассказ о том, как время от времени к ней возвращаются определенные картины из ее прошлого, вызывающие у нее чувство стыда. Она рассказывает, как эти повторяющиеся воспоминания ограничивают ее эмоциональную жизнь и уменьшают свободу выбора. Стив мягко прерывает ее повествование и задает вопрос о том, что она хотела бы изменить в своей жизни. Ее взгляд проясняется, она начинает говорить, чем бы хотела заниматься и как могла бы изменить стиль своей жизни.

Затем он задает ей несколько необычных вопросов — сначала относительно одного из ее болезненных воспоминаний, а затем относительно другого. Да, ей эти вопросы кажутся необычными. Ведь никто никогда прежде не спрашивал ее, какого цвета у нее воспоминания. После этого под его руководством она сделала несколько казалось бы несложных упражнений с использованием простой визуализации, — но только в конце сеанса ее глаза наполнились слезами, и это не были слезы печали — это были слезы ра-

дости. Она испытала облегчение. Прошлое больше не давило на нее тяжким бременем. А ведь прошло всего каких-то тридцать минут!

Чарльз Фолкнер, тренер, автор нескольких книг, заканчивает беседу с ведущим финансовым директором компании. Вот человек, от мыслей и мнения которого зависит перемещение миллионов долларов в день. Чарльз показывает на значки, которые он нарисовал на доске. На языке образов, слов и ощущений он описывает отдельные шаги общей стратегии принятия решений, которой пользуется его собеседник. После этого и другие члены организации, присутствующие в аудитории, начинают осознавать, что каждый из них мог бы, пользуясь той же самой стратегией, значительно улучшить собственную способность принимать решения. Оставшаяся часть утреннего занятия посвящена применению вновь приобретенных умений к самым разнообразным проблемам и возможностям.

Келли Герлинг, доктор философии, тренер, специалист по персоналу, входит в конференц-зал и поднимается на сцену. Он замечает напряжение и разочарование во взглядах присутствующих. Управление компанией оказалось под угрозой кризиса, и совет директоров вот уже на протяжении нескольких недель находится в тупиковом положении. Келли начинает с того, что просит каждого участника встречи, чтобы тот рассказал, как он воспринимает сложившуюся ситуацию. Узнав, кто из них чем озабочен, он предлагает каждому рассказать о своих приоритетах. Настроение в зале начинает изменяться. Никто еще так не говорил с этими людьми. И каждый из них почувствовал, что дело сдвинулось с мертвой точки. Двумя днями позже они разработали новый стратегический план развития компании. А еще через год приоритеты, о которых говорилось на тех совещаниях, стали общими ценностями для всей компании. Это подняло моральный дух ее работников, и компания снова заняла передовые позиции на рынке.

Тим Хэллбом, тренер и инструктор, автор нескольких книг, исследователь в области здоровья. Однажды Роберт Дилтс, один из выдающихся разработчиков НЛП, поделился с ним своим предположением о том, что аллергическая реакция похожа на фобию иммунной системы. В условиях, когда нет никакой реальной внешней угрозы, реакция иммунной системы организма может оказаться настолько сильной, что она сама становится серьезной угрозой здоровью. Тим рассказал об этом нескольким участникам семинара, и один из них заявил, что у него аллергия на все. Оказалось, что аллергию у него вызывает такое количество различных продуктов питания, что ему приходится тратить не менее двухсот долларов на специальную диету.

Используя прием ослабления аллергической реакции, разработанный Робертом Дилтсом, Тим помог этому человеку нейтрализовать воздействие пищевых провокаторов аллергии. Последовавшая за этим чрезвычайно осторожная проверка показала, что через несколько дней все аллергические реакции у него исчезли и больше никогда не возвращались. После этого случая в течение нескольких лет было несколько тысяч успешных исцелений. В настоящее время Тим принимает участие в исследованиях, проводимых в медицинских учреждениях в городе Вейл (штат Колорадо) в целях научной проверки нового метода.

Роберт Мак-Дональд, тренер, автор книг и учебных программ, целитель, убежден в том, что основой нашей жизни являются взаимоотношения. Сидящая перед ним супружеская пара, живущая врозь, тоже хотела бы в это верить. Сначала одного, а затем и другого супруга он заставляет разговориться. Он помогает каждому из них отделить разочарование от надежд и вновь оживить то, что когда-то свело их вместе. Затем он помогает им, в буквальном смысле слова, отделить себя от прежних взаимозависимых

стереотипов и обрести новый смысл, связанный с целостностью их пары. Наконец, он приглашает их принять участие в ритуале исцеления, в котором каждый из них вкладывает всю полноту своей души в новые взаимные отношения, полные любви и жизни. Слезы выступают на глазах Роберта и на глазах обновленной пары. Их брак не просто сохранился, он расцвел вновь.

Джерри Шмидт, доктор наук, преподаватель, тренер и психотерапевт ожидает, пока сидящий перед ним модно одетый управляющий фирмой удобно расположится и справится со своим волнением. Вот уже год прошел с тех пор, как он, переходя улицу, был сбит внезапно появившимся автомобилем. Но он до сих пор впадает в панику всякий раз, когда какая-нибудь автомашина появляется рядом с ним с той же стороны. Он пришел сюда по рекомендации своего друга, хотя сам считал это не очень разумным. Джерри расспросил его о том, где это произошло и как это могло бы выглядеть, если посмотреть на случившееся с другой стороны улицы или из такси, проезжавшего на расстоянии квартала от места события, или из вертолета транспортной инспекции. А вскоре оба собеседника от души смеялись над тем происшествием, и молодой человек, сам не понимая, почему это происходит, легко отпускал шутки по поводу всего того, что еще несколько минут назад так сильно его волновало. После единственного часового сеанса он смог легко добраться домой. И его страхи уже никогда не возобновлялись.

Сьюзи Смит, тренер, автор нескольких книг, исследователь в области здоровья, вполне осознает себя как многогранную личность: жена, мать, учитель, тренер. Но почему-то идея о том, что она является еще и международным авторитетом в новой области исследований, как-то не укладывалась у нее в голове, и она чувствовала себя неестественно в этой новой для себя роли. Проследив историю возникновения этих чувств, она обнаружила нечто аналогичное в своем прошлом. Она осознала, что эти странные чувства скорее принадлежат юной ученице, не совсем уверенной в своих знаниях. Но очевидно, что эти чувства совершенно не вязались с образом той взрослой Сьюзи, какой она стала сейчас. И такое ограничивающее убеждение могло стать помехой ей и ее коллегам на пути очень важных исследований, которыми они занимались, и поэтому она решила изменить его. Она восстановила в своей памяти тот период своей жизни, когда она чувствовала себя особенно уверенной и компетентной, и воспользовалась этими чувствами, чтобы превратить свои детские воспоминания в такие образы, которые поддерживали бы ее в будущем. И она завершила всю эту процедуру меньше чем за десять минут.

Все это может показаться преувеличением, чем-то невероятным или даже чудом. Когда мы впервые услышали аналогичные истории, они нам тоже показались чудом. Но сейчас, спустя десять лет, став тренерами и консультантами, мы на примерах тысяч случаев, происшедших с нами, лично убедились в том, что быстрые, глубокие и устойчивые изменения реальны.

Как соавторы этой книги мы знаем, что НЛП подрывает традиционные представления о возможном и невозможном. Все это кажется столь невероятным, что из-за этого некоторые люди даже не пытаются проверить возможности НЛП на своем собственном опыте.

Но вот если бы вы обернулись назад и посмотрели, как развивалась техника на протяжении двадцатого века, то, вероятно, с удивлением обнаружили бы, что история автомобиля и самолета насчитывает не более сотни лет. Идея передачи голоса и музыки на расстояние без проводов еще в начале века казалась неосуществимой и недостойной того, чтобы тратить деньги на исследования в этом направлении. Но затем было изобретено радио.

Современной медицине с ее новейшей хирургической техникой и эффективными лекарственными препаратами не более 75 лет. Телевидение, которое в корне изменило нашу жизнь, еще моложе — ему не более 50 лет, а персональным компьютерам всего лишь двадцать. Немногие знают о том, что первые работы Зигмунда Фрейда, того самого, от которого пошли разные эго, иды и эдиповы комплексы, появились в 1900 году. И если на автомобиле, изготовленном в 1900 году, вряд ли кто-то захочет ездить — во всяком случае постоянно, — то по поводу психологии бытует мнение, что она со времен Фрейда изменилась незначительно. Но каково же будет ваше удивление, если мы скажем, что в психологии с тех пор сделано огромное количество открытий, которые позволили пересмотреть многие представления о работе мозга и значительно расширили возможности изменения человеческого поведения.

ВЫБИРАЙТЕ — ИЗМЕНЕНИЕ ИЛИ БОЛЬ

Каждый из нас хоть раз в жизни пытался изменить свое внутреннее состояние. Вспомните, когда в последний раз вы пытались освободиться от навязчивой мысли, избавиться от какой-нибудь привычки или изменить неприятные ощущения в теле. Связано ли это с недостатком мотивации, проявлением вспыльчивости или других негативных черт характера, или с угнетающим чувством одиночества, или нам кажется, что это будет полезным для достижения успеха, — рано или поздно у каждого из нас обязательно появляется желание стать другим. Все мы когда-нибудь хотели измениться.

Возможно, что когда-то вы принимали сознательное решение измениться, скрепляли это решение письменной резолюцией и даже сообщали о нем своим близким друзьям. Может быть, вы подбирали специальные книги и аудиокассеты на интересующую вас тему и даже посещали какой-нибудь клуб. Через несколько месяцев книги бывали заброшены, кассеты уже вовсе не попадались на глаза, а друзья старались учтиво не напоминать вам о принятом ранее решении. В итоге с вами происходило примерно то же, что происходит и со многими другими людьми, — вы опять застревали в путях старых привычек, несмотря на самые благие намерения и искреннее желание стать другим.

А быть может, вы добивались поразительных успехов и достигали поставленных целей, но затем с ужасом наблюдали, как все опять начинало необратимо расплываться, возвращаясь в исходное состояние. Эта ситуация хорошо знакома тем, кто пытался когда-либо избавиться от лишнего веса или изменить стиль своей жизни. И тогда, негодую на себя, вы удваиваете усилия, ваше стремление становится все более настойчивым, но чем больше усилий вы направляете на изменение своей личности, тем более неуловимой становится ситуация и тем больше разочарований приносят вам безуспешные попытки изменить ее.

В глубине души все мы понимаем, что такое положение вещей как-то не вяжется с тем миром, в котором мы живем. Ведь изменения происходят вокруг нас просто в невероятных масштабах. Мы наблюдаем, как все быстрее и быстрее старые товары вытесняются на рынке новыми. Наши дети играют в такие компьютерные игры, смысл которых мы с трудом можем понять. Мы сталкиваемся с тем, что только для того, чтобы не потерять свою работу, мы вынуждены постоянно повышать свою квалификацию. Мы постоянно слышим, что единственной неизменной вещью в этом мире является изменение и что меняется все, что нас окружает. Мы видим это и мы верим в это, но лишь до тех пор, пока не попытаемся измениться сами. И мы недоумеваем, что же с нами происходит? Неужели это мы? Действительно ли так уж трудно изменить то, что мы хотим изменить?

Если бы вы на мгновение остановились и посмотрели на свою жизнь с несколько иной точки зрения, то наверняка бы заметили, что изменялись постоянно и многократ-

но. В конце концов, в самом начале своего жизненного пути вы были всего лишь младенцем, весившим несколько килограммов. Вы росли, стали подростком и, наконец, превратились во взрослого человека. Обращали вы на это внимание или нет, но ваш внешний вид изменялся с каждым годом, и эти изменения могли быть и вполне явными, и почти незаметными. В свое время вы больше всего в жизни любили конфеты или арахисовое масло, или кукол, или мотоциклы, или что-то еще. И даже если вы продолжаете любить что-нибудь из этого до сих пор, то позже наверняка появлялись другие вещи, о которых вы не задумывались прежде, но которые становились для вас очень важными.

Из года в год ваши интересы менялись от велосипедов к вечеринкам по пятницам, к банковским чекам и местам в театральных ложах. Даже в последнее время было что-нибудь, что вам легко удалось изменить. Это был один из тех случаев, когда вы действовали, совершенно не задумываясь над тем, что делаете. Как будто в некоторый момент вы просто обнаружили, что все уже происходит по-другому. Например, вы могли просто исключить из своего рациона какие-нибудь продукты или начать носить другую одежду. Или у вас могли появиться новые интересы или какое-то хобби. Вы даже не отдавали себе отчета во всем этом. И лишь ваши друзья указали на происшедшие в вас перемены. «А ведь точно, — говорите вы, — я действительно изменился».

Любой по-настоящему эффективный метод изменения должен объяснять, почему мы, пытаясь измениться, порой сталкиваемся с непреодолимыми препятствиями, а также воспроизводить ту легкость, с которой мы иногда сами совершаем изменения. Вообще-то, если задуматься, то само изменение не должно занимать много времени. Оно происходит мгновенно. Возможно, что когда-то вы всякий раз испытывали смущение, выступая перед аудиторией, но однажды проснулись и обнаружили, что от вашей застенчивости не осталось и следа. А может быть, вы годами сидели перед телевизором, но в какой-то момент решили вместо этого прогуляться или заняться спортом. Вы могли долго собираться вновь заняться учебой или приложить дополнительные усилия к продвижению по службе. Быть может, мысли об этом беспокоили вас на протяжении долгих месяцев или даже лет. Но вдруг вы просто заметили, что все уже свершилось как-то само собой.

Если вы знаете, как действовать, то все должно происходить легко. Ведь вы не удивляетесь тому, что ваш автомобиль заводится легко, когда вы поворачиваете ключ зажигания, или тому, что ваш телевизор точно настраивается на тот канал, на который вы его переключили. И в этом смысле вряд ли можно приветствовать нашу традиционную склонность оценивать значимость происшедшего изменения по величине препятствий, которые нам пришлось преодолеть, тяжести перенесенных при этом страданий и времени, затраченного на то, чтобы совершить такое изменение. Подтверждая такую точку зрения, обычно говорят: «Все ценное рождается в муках». Как будто все, что было связано со страданиями в нашей жизни, обязательно приносило какую-то пользу. Если бы дополнительные страдания приносили дополнительную пользу, то мы начали бы искать эти страдания, вместо того чтобы обходить их стороной. Если бы бесконечная борьба и боль были королевской дорогой к успеху, мы до сих пор ходили бы на работу пешком, писали гусиными перьями и ездили на конных экипажах.

Боль — это лишь сигнал к тому, что пришло время что-то менять. Прикасаясь к чему-то горячему, мы тут же отдергиваем руку. Боль словно говорит нам, что мы делаем что-то не то или не так и что необходимо изменить способ действия. Затянувшаяся безуспешная борьба указывает на то, что выбранный нами метод не работает. Следовательно, пора начать действовать по-другому. Пора осознать, наконец, что боль, борьба, страдания и ожидание являются сигналами к тому, чтобы попробовать новый подход. Они являются лишь необязательными приложениями к процессу изменения и легко мо-

гут быть опущены.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ МОЗГА

В последние годы компьютер в качестве модели работы мозга стал объектом пристального внимания ученых и психологов. Но если человеческий мозг можно уподобить биологическому компьютеру, то тогда мысли и действия людей можно сравнить с компьютерными программами и результатами их выполнения. Если бы мы научились изменять и совершенствовать свои мыслительные программы точно так же, как мы это делаем с компьютерным программным обеспечением, мы могли бы немедленно получить нужные нам положительные изменения в поведении. Мы получили бы возможность добиваться быстрых улучшений в том, как мы думаем, чувствуем, действуем и живем.

Кроме того, сравнение с компьютером объясняет, почему изменение порой дается с таким трудом. Ведь не имеет значения, насколько сильно мы хотим или надеемся на что-то, если это не изменит наши внутренние программы. Не поможет также, если вы начнете сердиться или снова и снова пытаться действовать в соответствии с устаревшими правилами. Что действительно имеет смысл сделать, так это добавить новые пункты в соответствующие части уже действующих программ. В случае с компьютером описание способа внесения таких поправок можно найти в руководстве, которое обычно прилагается к программному обеспечению. Если же вы имеете дело с человеческим мозгом, то все здесь обстоит значительно сложнее. Как заметил один из тренеров НЛП: «Человек — это единственный из известных видов компьютеров, который может быть произведен или, вернее, воспроизведен с использованием неквалифицированного труда, но при этом к нему не прилагается никаких инструкций». Так было до сих пор.

То, что мы собираемся предложить вашему вниманию, представляет собой руководство по эксплуатации человеческого мозга. Возможно, у вас уже есть персональный компьютер на работе или дома. Если так, то на этом компьютере наверняка установлен пакет прикладных программ, включающий в себя текстовый редактор, программу для верстки, сервисные программы и, вероятно, несколько игр. Если бы продавец при покупке компьютера сказал вам, что для использования каждой программы вам потребуется отдельный компьютер, вы бы решительно ответили: «Ну нет, так дело не пойдет!»

Но именно таким образом большинство людей, не особенно задумываясь, поступает в отношении самих себя. Сначала они учатся чему-то, — например, торговать или управлять фирмой, руководить людьми и решать проблемы, проектировать, делегировать полномочия, — и через какое-то время приходят к выводу, что достигли мастерства в том или ином деле. Они достигают высокого профессионализма в определенной области, но не могут понять, как изменить программы, в соответствии с которыми работает их мозг, чтобы научиться чему-то другому. Если ваш компьютер дает сбой при работе текстового редактора, вы настраиваете его программное обеспечение. Если же люди не могут настроить свои ментальные программы, они, как правило, начинают искать себе оправдание. Они будут объяснять вам, что у них нет соответствующего таланта, не так устроен организм, другая направленность личности или совершенно неподходящий для этого дела знак зодиака. Но ведь никто же не думает, что форма, конфигурация или дата выпуска компьютера автоматически ограничивает его способность работать с той или иной программой. Ограничения следует искать, прежде всего, в программном обеспечении, а не в «железе».

Как говорил доктор Вильсон ван Дусен, бывший главный психолог клиники Мендоцино в Калифорнии: «Все развитие психиатрии с тех самых времен, когда в ней доминировали идеи Фрейда, протекало у меня на глазах. Тогда самый быстрый курс лече-

ния занимал не менее шести месяцев. В настоящее время мы можем достичь терапевтического эффекта за тридцать минут, а с применением методов НЛП даже за пять минут. Скорость здесь не является самоцелью. По всей видимости, мы приближаемся в своих исследованиях к описанию истинной природы человека». Если вы хотите что-то изменить, вам придется сначала внести изменения в те внутренние программы, которые управляют нашими изменениями.

Представим себе, что бы вы смогли сделать, будь у вас руководство по эксплуатации собственного мозга. В следующих главах вы узнаете, как:

- управлять своим суперкомпьютером — своим мозгом — в соответствии с тем, как он устроен;
- изменять по своему желанию свои мысли, поведение и чувства;
- изменять свои привычки меньше чем за час, даже если до этого вы бились над этим годами;
- быть таким, каким вы всегда хотели быть — уверенным в себе, оказавшись в критической ситуации, настойчивым и собранным, когда этого требуют обстоятельства, а также чувствительным и открытым по отношению к своим близким и тем приятным неожиданностям, которые уготовила вам жизнь

В вашей жизни несомненно бывали периоды, когда вы легко добивались своего, когда у вас все получалось, когда все шло «как по маслу». Но были наверняка и такие мгновения, когда все разваливалось, когда все шло из рук вон плохо. С помощью НЛП вы научитесь по своему желанию превращать состояние «из рук вон плохо» в состояние «как по маслу». Вы наверняка обращали внимание, что некоторым людям все удается с необыкновенной легкостью. Вы узнаете тайны успеха этих мастеров, чтобы заставить программы, управляющие их мозгом, работать на вас и на других людей. Исследования природы изменения личности привели нас от надежд, мечтаний и благих намерений к овладению целенаправленными и мощными технологиями преобразования человека. Такой подход, подкрепленный определенными умениями, оказался столь же точным, как компьютерная программа, и таким же доступным, как старый друг. Этот подход позволит вам внести изменения там, где вам необходимо, а затем закрепить эти изменения. И называется он «нейролингвистическое программирование» или просто НЛП.

КАК ПРИВЕСТИ НЛП В ДЕЙСТВИЕ

Основное наше утверждение заключается в том, что НЛП позволит вам строить свою жизнь так, как вы того захотите. Вот уже на протяжении многих лет тренеры НЛП учат людей освобождаться от душевных травм прошлого, изменять старые привычки, разрешать внутренние конфликты и создавать новые убеждения, — и все это меньше чем за час. В этой книге вы сможете узнать о тех наиболее популярных методах НЛП, при помощи которых профессионалы совершают эти и многие другие изменения.

Прежде всего, вы познакомитесь с исходными принципами, или — как их еще называют — Предпосылками НЛП. Вы откроете для себя, как работает ваш мозг и как вы могли бы упростить процесс изменения своей личности. Затем вы изучите отдельные техники НЛП и поупражняйтесь в их применении, так что вы сможете произвести любое изменение, необходимое вам в жизни.

Применение методов НЛП поможет вам:

- взять на себя ответственность за собственные поступки;

- создать в своем воображении привлекательный для вас образ будущего и проложить к нему свой собственный путь;
- научиться строить более близкие отношения с нужными вам людьми и достичь более высокого уровня в умении убеждать партнеров и оппонентов;
- очиститься от негативных переживаний прошлого, которые, быть может, до сих пор сдерживали вашу активность;
- повысить самооценку;
- создавать устойчивый позитивный внутренний настрой;
- сделать более легким и коротким путь к вершинам мастерства в выбранной вами сфере жизни.

В то же время мы познакомим вас с некоторыми отличительными чертами мастеров своего дела, с теми ментальными картами, которые помогают им достигать успеха. Мы предложим вам шаг за шагом преодолеть этапы, которые помогут вам приобрести эти особенные черты мастеров и использовать их в своей жизни. Вы узнаете, как можно использовать технологии НЛП для ускорения процесса обучения и как приобрести любые навыки и способности, какие вы только пожелаете.

Некоторым людям с трудом дается понимание, почему НЛП имеет такой широкий спектр приложений. Они порой спрашивают: «Как можно применять одни и те же методы к работе со страхом публичных выступлений, к преодолению чувства вины и низкой самооценки, к неумению вести переговоры, к недостатку мотивации, к аллергическим реакциям, для развития способностей строить стратегические планы и при освоении элементов мастерства в выбранном деле?»

Здесь НЛП можно сравнить с использованием электрического тока, который приводит в действие и компьютеры, и телефоны, и проигрыватели компакт-дисков. Электрический ток та отношению к работе каждого из этих устройств является определенной основой; В случае человеческого поведения такой основой является работа человеческого мозга. НЛП занимает передовые позиции в области создания технологий развития личности человека, потому что оно в своих исследованиях вскрывает фундаментальные принципы работы человеческого мозга. И в какой бы ситуации вы ни оказались, НЛП всегда подскажет вам способ, пользуясь которым вы сможете улучшить то, что у вас есть, сделать больше, чем вы делаете теперь, и как личность достигнуть больших результатов, чем вы достигали до сих пор.

Чтобы усилить и закрепить то, чему вы научитесь, в каждой главе мы будем предлагать вам упражнения для вашего мозга. Те самые упражнения, которые Эйнштейн в свое время называл «ментальными экспериментами». Они помогут вам овладеть конкретными технологиями НЛП. Эти упражнения принесли пользу буквально миллионам людей. Они могут принести пользу и вам, но при условии, что вы на самом деле будете их выполнять. Все мы прекрасно знаем, насколько современный человек перегружен информацией. И поэтому некоторые читатели предпочтут лишь просмотреть описание упражнений, чтобы просто узнать, насколько они интересны. Для начала это тоже неплохо, но если вы хотите получить какой-то результат, то вам придется выполнить эти упражнения добросовестно и в полном объеме.

НЛП — это своеобразный жизненный опыт. Существенное значение имеет то, как именно вы делаете то, что вы делаете. Так что когда вы будете выполнять предлагаемые в книге упражнения, будьте внимательны и настойчивы. Выберите удобное время суток, чтобы вы могли спокойно сосредоточиться и посвятить упражнениям ровно столько времени, сколько для этого потребуется. Постарайтесь отчетливо представлять себе те ситуации, о которых будет идти речь в упражнениях, и строго придерживайтесь реко-

мендуемой последовательности шагов. В большинстве случаев эти «ментальные эксперименты» будут занимать от десяти до двадцати минут. Возможно, вам покажется полезным прибегнуть к помощи товарища, который будет читать вам упражнение, чтобы вы смогли максимально сосредоточиться на его выполнении. И помните при этом, что эти упражнения можно повторять. И чем больше пользы вы хотите извлечь из этой книги, тем чаще вам следует применять эти техники в различных ситуациях повседневной жизни.

ГЛАВА ВТОРАЯ

ЧТО ТАКОЕ НЛП?

*Сначала НЛП представлялось мне блестящей звездочкой;
Позднее я думал о нем как о таинственном великом волшебнике;
А сейчас оно подобно доброму верному другу,
И я уже не представляю, как я жил без него до сих пор.*

—Джерри Шмидт,
тренер центра «NLP Comprehensive»

ЧТО ТАКОЕ НЛП?

НЛП — это исследование того, как достигают мастерства и совершенства в любом выбранном деле.

НЛП — это возможность проявлять свои лучшие качества как можно чаще.

НЛП — это действенный и результативный подход к изменению личности.

НЛП — это новейшая технология, направленная на достижение успеха.

НЛП — это аббревиатура от полного названия «нейролингвистическое программирование». Это название звучит как научный термин, но оно носит чисто описательный характер, вроде таких словосочетаний, как «тренировочные ботинки» или «классический кабриолет-лимузин». Слово «нейро» в этом названии указывает на нервную систему, на те пять каналов восприятия, с помощью которых мы видим, слышим, ощущаем, чувствуем запах и вкус. «Лингвистическое» относится к нашей способности пользоваться языком и к тому, как употребляемые нами слова и фразы отражают наш внутренний мир. Кроме того, «лингвистическое» указывает на «незвуковой язык» поз и жестов, которые раскрывают наш образ мышления, убеждения и многое другое. Слово «программирование» заимствовано из научного языка, который описывает работу компьютеров, исходя из предположения, что наши мысли, чувства и поведение представляют собой результат каких-то привычно используемых нами программ, которые могут быть изменены путем усовершенствования нашего интеллектуального «программного обеспечения».

КАК НАУЧИТЬСЯ МОДЕЛИРОВАТЬ МАСТЕРСТВО И СОВЕРШЕНСТВО?

Чтобы лучше понять, каким образом НЛП может помочь в использовании моделей различных проявлений мастерства, обратимся к истокам современного лыжного спорта. Вплоть до 50-х годов нашего столетия большинство людей считало умение кататься на горных лыжах природным даром. К вашим ногам привязывали пару лыж, вам говорили следить за тем, чтобы они не перекрещивались, и вы должны были скатываться вниз по склону горы вслед за более опытным лыжником, тщательно повторяя все его движения. Если вам удавалось скатиться к подножью горы, избежав слишком большого количества падений и переломов, и кроме всего прочего еще получить удовольствие, то вас начинали считать хорошим кандидатом в лыжники, возможно даже обладающим врожденным талантом.

А затем произошло то, что полностью перевернуло наши представления о подоб-

ных вещах. Как рассказывает профессор Эдвард Холл, автор книги «Беззвучный язык»¹, тогда на 16-миллиметровой черно-белой пленке были засняты различные этапы спуска, которые выполняли самые опытные лыжники в Альпах. Затем исследователи изучали эти фильмы кадр за кадром, стараясь выделить в плавном движении лыжника мельчайшие элементы поведения, которые они называли *отдельности*. И теперь, рассматривая процесс спуска с горы под этим углом зрения, они обнаружили, что, несмотря на огромное разнообразие стилей, все лыжники используют одни и те же элементы-*отдельности*. И как только этим элементам научили новичков и лыжников среднего уровня, они сразу же показали улучшение результатов. Теперь каждый лыжник мог повысить свое мастерство, научившись воспроизводить те элементы, которые у мастеров получались естественным образом. Ключевым моментом в этом исследовании заключался в том, чтобы выделить наиболее существенные элементы проявлений мастерства, которые делали этих лыжников выдающимися мастерами и которым могли бы научиться все желающие. В НЛП совокупность таких существенных моментов называется моделью.

Если последовательно применять этот подход, то при помощи НЛП его можно распространить буквально на все стороны человеческой жизни. Возможно, вы захотите улучшить свои отношения с другими людьми, избавиться от беспокойства или стать более конкурентоспособным на рынке. В этих случаях ключевые моменты следует искать не в движениях или напряжении той или иной группы мышц, а в ваших мыслях, словах, внутренних образах, ощущениях и даже убеждениях. В самых различных областях человеческой жизни исследователи НЛП изучают мастеров, достигших выдающихся результатов в своем деле. Это делается для того, чтобы открыть формулу их успеха и разработать ту уникальную технологию, пользуясь которой вы сможете научиться воспроизводить их умения, следуя описанию поведения тех людей, которые достигали успеха, несмотря на те же проблемы и испытания, с которыми ежедневно сталкиваетесь и вы. Следующие примеры продемонстрируют вам, как моделирование с использованием технологий НЛП может принести поразительные результаты².

Представьте себе родителей, которые часто кричат на своего ребенка, пытаясь заставить его что-то сделать. Со временем этот ребенок станет взрослым, и может так случиться, что этот неприятный способ мотивации станет частью его внутреннего мира, и для него, скорее всего, будет обычным разговаривать с самим собой на этом грубом языке. Несмотря на результативность такого способа мотивации, ему сопутствуют все те неприятные ощущения, которые неизбежно вызываются произнесением грубых слов. С помощью НЛП такой человек смог бы изменить свое внутреннее поведение, заменив его той самой стратегией позитивной мотивации, сопровождающейся приятными ощущениями, которую мы наблюдали у выдающихся спортсменов и людей с творческим складом ума.

Один бизнесмен занимает ответственную руководящую должность и от его поведения многое зависит, однако всякий раз, когда необходимо было принять какое-нибудь важное решение, его начинали одолевать внутренние противоречия и сомнения в собственных способностях. Применение методов НЛП помогло ему заменить привычный способ мышления тем мыслительным процессом, которым пользуются люди, успешно принимающие важные решения. В результате он научился вести себя в аналогичных ситуациях точно и уравновешенно. Раньше он думал приблизительно так: «Должен ли я

¹ Edward T. Hall, *The Silent Language* (Greenwich, Conn.: Fawcett Publications, 1959).

² Connirae Andreas and Steve Andreas, *Change Your Mind — and Keep the Change* (Moab, Utah: Real People Press, 1987). These brief NLP techniques, developed by NLP cofounder Richard Handler, are adapted from the book.

делать это? Я в этом не уверен. Как бы не просчитаться, не упустить другую возможность». Теперь он сначала задает себе ряд вопросов, чтобы собрать и оценить полезную информацию, прежде чем принять решение и приступить к его исполнению. В результате его решения стали более обдуманными и взвешенными, а сам процесс принятия решения — менее болезненным. Теперь он задает себе вопросы вроде таких: «Что мне необходимо знать, чтобы принять решение?» или «Каковы основные преимущества этого варианта и как я смогу их оценить?»

Успешно выступавшая спортсменка решает заняться новым для себя видом спорта. Во время обучения в колледже у нее не было времени для серьезных спортивных занятий, и поэтому она не тренировалась на протяжении нескольких лет. Чтобы подготовиться к соревнованиям, она мысленно воспроизвела и как бы заново пережила те моменты своих высших достижений в спортивной жизни, когда у нее все получалось замечательно. Ощувив снова ту прежнюю энергию и ту собранность, она представила себе, как переносит то состояние в подготовку к новым соревнованиям. Физически она выполняла упражнения, составлявшие основу нового спортивного режима, а мысленно воспроизводила то давнишнее состояние превосходной спортивной формы. После ее первого выступления спортивные комментаторы с удивлением заговорили о ее природном даровании. А самой ей очень приятно работать не только с полным напряжением сил, но и с использованием при этом своего интеллекта.

Все, что делали эти люди, было связано с их ментальными привычками. Все, чему вы научились в своей жизни, также является результатом действия усвоенных вами мыслительных программ. И то, как вы просыпаетесь, и то, как ходите на работу, как работаете, какой вид досуга предпочитаете, — все это является порождением ваших привычек. Ваша личность — это набор стереотипов. Все мы таковы. Какое ваше любимое блюдо? Каким маршрутом вы обычно возвращаетесь домой? Что вы сначала одеваете по утрам: верхнюю часть одежды или нижнюю? Научные исследования показали, что человеческое поведение почти целиком состоит из привычек. Эти привычки (их еще называют стереотипами) весьма полезны. Кроме того, что они позволяют нам делать столько разных вещей без необходимости всякий раз задумываться над тем, что мы делаем, они также создают основу для формирования нового поведения и понимания необычных, непривычных или неожиданных ситуаций. Недостатки такого стереотипного поведения обнаруживаются тогда, когда у нас появляется желание что-то изменить в своей жизни.

Упомянувшийся нами мужчина, побуждавший себя к действию строгим голосом, считал это естественным, потому что такой способ мотивации был для него привычным. Он даже не подозревал, что может быть какой-то другой способ. Описанный нами бизнесмен понимал, что его стратегия принятия решений оказывается не самой полезной в некоторых ситуациях, но не мог представить, как ее можно изменить. А вот молодая спортсменка понимала, что ей необходимо восстановить свои старые навыки, чтобы быстрее освоить новые. Она знала, что если она живо вообразит себя как уже обладающую этими ценными навыками, то ее мозг естественным образом начнет создавать необходимые умственные и физические связи, полезные для достижения поставленной цели.

С помощью НЛП вы сможете изменять свои мысли, чувства и поведение, сознательно подключать новые паттерны поведенческих реакций, делая их такими же устойчивыми и постоянными, как и все ваши старые привычки, — и они будут приносить вам не меньше радости.

ДЛЯ НАЧАЛА НЕСКОЛЬКО ПРИМЕРОВ БЫСТРЫХ И ПРОСТЫХ ИЗМЕНЕНИЙ-С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЛП

Упражнения в НЛП напоминают мысленные эксперименты, умственные упражнения или какую-нибудь интеллектуальную игру. Но при этом и экспериментальная лаборатория, и игровое поле находятся в нашей голове. Отнеситесь к этим упражнениям как к возможности попробовать что-то новое, сделать что-нибудь не так, как раньше, и просто получить удовольствие. Вот несколько простых упражнений, выполнив которые вы сможете понять, как это действует.

Приходилось ли вам когда-либо кататься на американских горках? Отвлечитесь на минутку и вспомните одну из таких поездок. А теперь представьте себе, что вы наблюдаете то же самое путешествие с довольно значительного расстояния, например, со скамейки в парке. Сидя на этой скамейке и глядя на американские горки, вы можете видеть себя там, в отдалении мчащимся в одном из вагончиков. Обратите внимание, как вы себя чувствуете, наблюдая за самим собой с этой удаленной точки. Далее, займите свое место в вагончике и почувствуйте, как ваши руки сжимают поручни прямо перед вами.

И глядя на убегающие вниз рельсы и на мелькающие деревья, людей, аттракционы, облака, вы чувствуете, как вздрагивает на стыках вагон, и слышите шум набегающего воздушного потока. Обратите внимание на изменение своего состояния по мере вашего погружения в это воспоминание. Не правда ли, есть большая разница между тем, как вы себя чувствуете, мысленно находясь внутри вагончика и ощущая его стремительное движение, — и тем, когда вы представляете себя наблюдающим за собой на тех же горках, но уже со стороны?

Эти две совершенно различные точки зрения соответственно создают два разных внутренних состояния. Представление о себе, находящемся в вагончике, захватывает вас и вызывает связанные с этой ситуацией ощущения, и такое представление называется в НЛП «ассоциированным». Наблюдение со стороны, напротив, ведет к спокойному и отстраненному состоянию, которое в НЛП называют «диссоциированным». Читая эту книгу, вы обнаружите, что у каждого переживания, связанного с той или иной ситуацией, есть, кроме уже отмеченной, множество других особенностей. И основная задача НЛП как раз и заключается в выявлении и использовании таких особенностей. Если вы хотите восстановить в своей памяти какое-то событие и вспомнить связанные с ним чувства, то вам следует в буквальном смысле войти в это воспоминание как мысленно, так и физически, полностью ассоциироваться с ним.

С помощью НЛП вы научитесь делать это при любой необходимости. С другой стороны, у каждого из нас бывали ситуации, в которых куда более полезными могли бы оказаться объективное отношение, некоторая отстраненность и внутреннее спокойствие. Мысленно выйдя из такой ситуации и освободившись от чувств, которые она вызывает, мы без труда сможем отнестись к ней творчески, увеличив связанные с ней возможности. Одна из задач этой книги как раз и заключается в том, чтобы научить вас по своему усмотрению использовать различные особенности того, что в НЛП называется «структурными элементами человеческого опыта». Эта идея заслуживает того, чтобы отнестись к ней внимательно.

Если бы вы смогли ассоциироваться со всеми замечательными событиями своего прошлого и отдалиться, диссоциироваться от всех неприятных воспоминаний, то вы бы сохранили и весь позитивный опыт, и получили бы возможность, рассматривая негативные воспоминания под другим углом зрения, более спокойно оценить ошибки прошлого. Только подумайте, какие серьезные изменения в вашей жизни это может повлечь

за собой. Если вы уже догадываетесь, насколько мощными могут быть положительные последствия такого изменения, значит, вы начинаете понимать, что может предложить вам НЛП.

Прежде чем перейти к следующему мысленному эксперименту, посвятите пару минут тому, чтобы отвлечься от занимающих вас мыслей. Вы можете сделать это, просто наблюдая за тем, как расслабляется ваше тело. Последовательно обратите внимание на каждую мышцу, в которой еще имеется напряжение, и затем либо расслабьте ее сразу, либо сначала напрягите, а после этого предоставьте ей возможность расслабиться.

А теперь вспомните что-нибудь очень приятное, какое-нибудь совершенно замечательное событие из вашей жизни, о котором вам действительно приятно думать прямо сейчас. Как только вы мысленно увидите связанный с ним образ, обратите внимание на свои ощущения. Теперь позвольте этому образу приблизиться к вам, стать больше, ярче и более насыщенным в отношении цвета. И снова отметьте свои ощущения. Изменились ли они, став, например, более выраженными? Пусть теперь тот же самый образ начнет удаляться от вас, уменьшаясь перед вашим мысленным взором, становясь все более неразборчивым, пока не примет размеров почтовой марки. Отметьте свои ощущения и на этот раз. Завершив эксперимент, позвольте себе вернуться к вашему обычному состоянию.

У большинства людей при этом происходят определенные изменения их состояния. Приятные ощущения становятся заметно сильнее по мере того, как связанный с ними образ мысленно приближается, и ослабевают по мере его удаления. Механизм, определяющий, как и почему это происходит, положен в основу НЛП, и более детальному изучению этого механизма мы посвятим следующие главы книги. А сейчас мы хотим сделать одно замечание. Многие читатели, вероятно, даже вообразить не могли, что способны вмешиваться в течение своих мыслей и чувств и изменять их так легко, а тем более такими средствами, как изменение характеристик внутренних образов.

Они без труда могли представить себе, что могут сменить одежду, машину, даже работу и место жительства, но большинство даже не задумывалось над тем, что можно по собственному желанию изменить свое мышление. Если вы хотите научиться более интенсивно переживать приятные воспоминания своего прошлого, просто попробуйте приблизить их мысленный образ. Если же вы хотите, чтобы неприятные воспоминания меньше затрагивали вас в будущем, то постарайтесь удалить от себя соответствующие им образы.

Вы можете проделывать подобные вещи с самыми различными сторонами своей жизни. Если в настоящий момент вы погружены в решение какой-то проблемы, то вы можете мысленно отодвинуть ее на некоторое расстояние, и тогда у вас появится больше «свободного пространства» для маневра. И теперь можно расслабиться и взглянуть на проблему по-новому. Большинству из нас в спокойном состоянии приходит в голову больше полезных идей и решений, чем в том случае когда мы «загнаны в угол» и находимся в подавленном настроении. С другой стороны, когда вы удерживаете картину того, чего вам хотелось бы достичь в жизни, вы можете переместить привлекательный образ поближе к себе, чтобы сделать его более живым и насыщенным, и тем самым превратить в очень важную и интересную часть своей жизни, которую вы будете воспринимать как постоянный вызов.

Почти во всех методиках, основанных на активной визуализации, настойчиво подчеркивается важность умения прочно удерживать свои мечты и цели в воображении. Воспользовавшись приемами НЛП, вы научитесь делать это легко и быстро. А ведь это только два приема. Вы узнали всего лишь о двух механизмах, пользуясь которыми ваш мозг «кодирует» субъективный опыт, о двух основных элементах НЛП, которые могут

послужить вашему развитию.

Некоторые читатели здесь могут сказать: «У меня с визуализацией не очень-то получается. Смогу ли я, в таком случае, применять методы НЛП?» Да, конечно. НЛП использует все пять имеющихся у нас органов чувств: зрение, слух, осязание, обоняние и вкус. Многолетние исследования разработчиков НЛП показали, что обычно у людей один из органов чувств развит лучше других. Например, если вам всегда нравилось рисовать или заниматься фотографией и ваше внимание привлекали красивые вещи, то для вас, скорее всего, не составляет большого труда представлять в своем воображении довольно сложные образы. Если же вам нравятся книги, поэзия, долгие беседы и музыка, если вы более чувствительны не столько к тому, что говорят вам люди, сколько к интонациям и индивидуальной окраске голоса, то, по всей вероятности, это означает, что ваш внутренний слух развит сильнее внутреннего зрения. Физически хорошо развитые люди, как правило, более тонко осознают свои движения и ощущения в мышцах. Возможно, первое, что захватывает вас при встрече с коллегами по работе, это сильные эмоции. Это явный признак того, что ваши эмоциональные реакции развиты сильнее всех других реакций.

Упражнения, которые встретятся вам далее, подобраны с таким расчетом, чтобы при их выполнении включались разные органы чувств. Это сделано нами намеренно. Во-первых, книга ориентирована на широкий круг читателей, а у разных людей органы чувств развиты в различной степени. Наша же цель заключается в том, чтобы изложение материала наиболее естественным образом воспринималось представителями всех стилей мышления. Во-вторых, — очень важно научиться ценить и в совершенстве владеть всеми органами чувств, чтобы без особых затруднений получать доступ ко всем своим «внутренним ресурсам».

А теперь давайте начнем с рассмотрения языка — краеугольного камня нейролингвистического программирования. Практически в каждом разговоре вы можете услышать фразы типа: «Не думай об этом» или «Не беспокойся». Попробуем уяснить, что скрывается за этими фразами. Если вам скажут: «Не думай о большом буром медведе», — что незамедлительно произойдет в вашем мозгу? Ну конечно же, вопреки этому указанию, вы первым делом подумаете как раз о большом буром медведе. То же самое происходит, когда вам говорят: «Не думай об этой проблеме». Наш мозг просто не знает, как представлять вещи на языке отрицания, как «не думать» о чем бы то ни было. Чтобы понять, о чем не следует думать, наш мозг с неизбежностью думает сначала именно об этом.

Наверное, каждому из нас встречались такие руководители (или у кого-то, возможно, были такие родители), которые, ориентируя нас определенным образом, прежде всего говорили о том, чего, по их мнению, нам делать не следует. В таких случаях, сами того не ведая, они фактически направляли наше внимание именно в том самом направлении, движение в котором считали для нас вредным. Вот лишь несколько примеров: «Не обращай внимания на его скверный характер», «Не нужно паниковать по этому поводу», «Не думай, что я считаю тебя неспособным», «Даже не предполагай, что я могу бросить тебя в этой ситуации». Но и наедине с собой, в нашем внутреннем диалоге мы часто пользуемся все тем же языком отрицания. Мы говорим: «Я уже устал думать об этом», — и все-таки думаем именно о том, о чем думать не хотим. Вот еще несколько хорошо знакомых всем нам примеров: «Я больше не буду этого делать», «Это сведет меня с ума» и «Не буду есть сладкое на ночь». И всегда, поступая таким образом, мы подпитываем и утверждаем в своем сознании именно ту проблему, от которой хотели бы избавиться.

Тот раздел нейролингвистического программирования, который имеет отношение к

собственно программированию, позволяет нам изменять свои мысли, — или, выражаясь более научным языком, наши внутренние ментальные программы, — в том направлении, которое мы считаем для себя наиболее предпочтительным. Что касается языка отрицаний, то у нас всегда есть возможность изменить любые наши негативные формулировки таким образом, чтобы тот же самый смысл был выражен в позитивной форме. И вместо того, чтобы твердить о том, чего мы не хотим, мы можем заявить о том, к чему действительно стремимся. Попробуйте — прямо сейчас вспомните какое-нибудь утверждение, в котором используется частица «не», которое вы проговаривали про себя на протяжении последнего времени, и поэкспериментируйте с ним, придав ему позитивную форму.

Вместо того чтобы убеждать себя «не беспокоиться», к примеру, попробуйте сказать себе «будь готов столкнуться с новыми возможностями». Или: «Как я могу еще лучше подготовиться к выполнению этой задачи?» Или: «Как бы мне хотелось себя чувствовать?» При этом вы не только будете чувствовать себя лучше, но такой подход полностью переориентирует ваши мысли и в большей степени подготовит вас к достижению того, к чему вы на самом деле стремитесь, сфокусировав ваше внимание на тех вещах, которые вы хотите осуществить.

Даже если вы попытаетесь воспользоваться лишь перечисленными в этом параграфе тремя простейшими идеями, то поймете, что можете использовать НЛП для приобретения более целенаправленного и результативного поведения. Во-первых, облеките то, к чему вы стремитесь и о чем думаете, в позитивную форму. Во-вторых, сделайте образ того, к чему вы стремитесь более живым и привлекательным. И в-третьих, ассоциируйтесь с этим целевым поведением и мысленно отретпетируйте его так, чтобы оно стало естественным. Такой пошаговый подход является отличительной особенностью НЛП. НЛП представляет собой технологию преобразования личности, а решения, которые оно предлагает, всегда практически осуществимы.

НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗУМА

Теперь вам, вероятно, уже стало понятно, что в основе НЛП лежат принципы, сильно отличающиеся от принципов традиционной психологии. В то время как традиционная медицинская психология занимается преимущественно описанием проблем, разбивая их на категории, и поиском причин, вызвавших эти проблемы, НЛП сосредоточивает свое внимание на исследовании того, каким образом взаимодействие наших мыслей, действий и чувств формирует наш жизненный опыт непосредственно прямо сейчас. Опираясь на современные достижения в области биологии, лингвистики и теории информации, НЛП формулирует новые принципы взаимодействия тела и разума. Эти принципы, или предположения, называют Предпосылками НЛП. Если бы можно было выразить все Предпосылки НЛП в одной фразе, то она звучала бы так: **Человеческое поведение совершенно.**

Определенные мысли, действия и чувства приводят ко вполне конкретным результатам. Нравится нам это или нет, но воспроизводя те же самые мысли, действия и чувства, мы будем приходить к одному и тому же. Эта технология предельно совершенна. И если мы хотим изменить получаемые результаты, то нам следует прежде всего изменить наши мысли, действия и чувства, которые участвуют в их достижении. Как только мы поймем, как возникают и как поддерживаются такие мысли и чувства, нам не составит труда заменить их более полезными и научить этому других людей. Предпосылки НЛП представляют собой основу именно для такой работы.

Предпосылки НЛП

• Карта — это не территория.

Наши мысленные карты, в которых мы отражаем окружающий нас мир, вовсе не совпадают с самим этим миром. Наши действия определяются именно этими картами, а не миром непосредственно. Гораздо легче поправить и усовершенствовать наши карты, а в особенности чувства и интерпретации, нежели изменить сам мир.

• У субъективного опыта есть определенная структура.

Наши мысли и воспоминания вписываются в определенную схему. Если эту схему или структуру изменить, то и наш субъективный опыт автоматически изменится. Тем самым мы можем неприятные воспоминания сделать нейтральными, а полезные воспоминания, наоборот, сделать активными.

• Тому, что способен делать один человек, может научиться любой другой.

Мы можем изучить мысленные карты преуспевающих людей и умельцев и научиться этими картами пользоваться. Слишком многие считают некоторые вещи недоступными, даже не сделав попытку приблизиться к ним. Лучше исходить из того, что возможно все. Если существуют физические ограничения или препятствия, связанные с нашим ближайшим окружением, то вы узнаете об этом, когда начнете действовать практически.

• Мозг и тело являются частями одной системы.

Наши мысли непосредственно проявляются в напряжениях мышц, характере дыхания, изменении самочувствия и т. п., и все это в свою очередь оказывает обратное влияние на наши мысли. Научившись изменять одно, мы научимся управлять другим.

• Люди уже обладают всеми необходимыми им ресурсами.

Мысленные образы, внутренний голос, впечатления и ощущения — все это составляет основу наших умственных и физических ресурсов. С их помощью, как из кирпичиков, мы можем построить любую необходимую нам мысль, ощущение или привычку, а затем использовать их в то время и в том месте, где и когда мы больше всего в них нуждаемся.

• Вы не можете НЕ передавать сообщения.

Мы постоянно передаем какие-нибудь сообщения, по крайней мере невербальные, и слова чаще всего оказываются менее существенной частью того сообщения, которое мы передаем. Жест, улыбка или взгляд — все это то, что содержит в себе элементы сообщения. Даже наши собственные мысли являются сообщениями, которые мы передаем самим себе, и они находят свое проявление для других людей в наших глазах, тоне голоса, позе и жестах.

• Смысл наших сообщений заключается в том ответе, который мы получаем.

Окружающие нас люди воспринимают то, что мы говорим и делаем, при помощи своих мысленных карт этого мира. Если кто-то услышал совсем не то, что мы хотели ему передать, то это может служить для нас сигналом о том, в чем заключается смысл нашего сообщения, а именно в том, что воспринял наш собеседник. Разобравшись в том, каким образом воспринимаются передаваемые нами сообщения, мы получаем возможность настроить их так, чтобы в следующий раз они оказались более понятными нашему собеседнику.

• В основе любого поведения лежат положительные намерения.

За каждым опасным, вредным или даже совершенно бессмысленным поступком была своя положительная цель в той ситуации, в которой он совершался. Закричать, чтобы быть услышанным, толкнуть, чтобы спасти, спрятаться, чтобы оказаться в безопасно-

сти. Вместо того чтобы осуждать и клеймить эти поступки, мы могли бы выделить в них положительные намерения совершившего их человека с тем, чтобы найти новые более подходящие в данной ситуации варианты поведения, преследующие ту же самую цель.

• **Люди всегда делают наилучший выбор из всех доступных им в данный момент возможностей.**

У каждого из нас свой неповторимый жизненный опыт, своя жизненная история. На протяжении всей своей жизни мы учились тому, что и как делать, чего хотеть или не хотеть, что ценно и чему учиться. Мы делаем свой выбор, опираясь на этот опыт, но так продолжается лишь до тех пор, пока мы не освоим новые, более подходящие в тех или иных ситуациях варианты поведения.

• **Если то, что вы делаете, не приносит желаемых результатов, сделайте что-нибудь новое. Сделайте все что угодно, но обязательно что-то новое.**

Если вы всегда делаете только то, что делали прежде, то и получать в результате будете только то, что получали всегда. Если же вам хочется получить что-то новое, то и ваши действия должны быть новыми, тем более что у вас такой богатый выбор возможностей.

Когда исследуют или изучают что-то новое, то часто возникает сильный соблазн облечь это новое в уже известные формы. Если бы НЛП оказалось просто новым названием для того, что вы уже знаете, то в нем нечего было бы объяснять и нечего было бы там познавать. Однако НЛП действительно представляет собой новый взгляд на человеческий разум и человеческое поведение. НЛП ставит новые вопросы, на которые приходится искать новые ответы. НЛП началось с новых допущений, которые открыли совершенно новые возможности. И чтобы исследовать закономерности эффективного человеческого поведения, ученые исходили из того, что Предпосылки или Принципы НЛП, верны, — и вовсе не потому, что они уже доказаны, а потому, что, придерживаясь этих принципов вы обретаєте гораздо больше степеней свободы и новых; возможностей, чем до этого. В следующих главах мы более подробно и более глубоко исследуем каждый из этих принципов. А сейчас давайте посмотрим, как применение лишь некоторых из них может открыть перед нами совершенно новые пути для изменения.

КАРТЫ, РАЗУМ, ЭМОЦИИ И ИЗМЕНЕНИЕ

Первая Предпосылка НЛП гласит: «**Карта — это не территория**». Эта фраза принадлежит перу польского математика Альфреда Коржибского. Он не уставал повторять, что схематическое изображение дорог или меню в ресторане могут лишь помочь вам отыскать свой маршрут по городу или выбрать блюдо. Но и карта, и меню коренным образом отличаются от той дороги, по которой вы пойдете, и от блюда, которое вам подадут. Вы можете наблюдать действие этого принципа на примере того, как люди каждый день ездят на работу. Несколько месяцев, а может быть даже и лет, прошло с тех пор, как каждый из нас рассматривал карту города, отыскивая маршрут, по которому ему предстояло отправляться на работу и возвращаться обратно, и проверял некоторые из них, прежде чем выбрать наилучший.

И с тех пор большинство из нас изо дня в день ездит по однажды выбранному маршруту. Допустим, в некоторый момент появляется новая дорога, позволяющая значительно сократить время в пути. Но до тех пор, пока мы не удосужимся обновить свою мысленную карту, в нашей голове будет сохраняться некоторое расхождение между картой и территорией. Это расхождение не будет играть сколько-нибудь значительной роли

до тех пор, пока на привычном для нас маршруте не начнутся работы по реконструкции дорожного полотна. И тогда движение на дорогах вдруг застопорится, поскольку водители с устаревшими картами вдруг обнаружат, что они ограничены в выборе маршрута несколькими дорогами, и у них нет дополнительных сведений о том, какой из доступных путей предпочтительнее. А в это время те водители, которые располагают более полными новыми картами, на которых нанесено больше дорог и есть из чего выбирать, уже мчатся по выбранному заранее пути.

Еще одна возможность оценить важность этой Предпосылки заключается в том, чтобы испытать ее непосредственно. Уделите несколько минут выполнению следующего упражнения. И помните, чем больше внимания вы сможете уделить этому упражнению, тем более существенным окажется результат.

У каждого из нас были в жизни свои неприятности, которые по прошествии времени кажутся нам уже не такими серьезными, как это казалось вначале. Часто говорят: «Время лечит» Но вовсе не срок давности изменяет наши воспоминания. Все дело в том, как именно мы помним то, что произошло. После выполнения упражнения «Музыкальное кино» мысленный код — карта выбранного вами воспоминания — окажется совершенно другим, потому что вы измените его сознательно. Узнав, как это делается, вы поймете, что нет необходимости ждать, чтобы ваши ощущения изменились. Вы можете сделать это сразу, не откладывая на потом.

УПРАЖНЕНИЕ 1: МУЗЫКАЛЬНОЕ КИНО

В этом упражнении вы научитесь изменять неприятные воспоминания. Эта техника больше всего подходит к тем проблемам, которые можно отнести к разряду повседневных и которые на условной шкале напряжений находятся в пределах от низкого до среднего уровня.

1. На внутреннем экране просмотрите какую-нибудь проблемную ситуацию из вашей жизни. Сначала вспомните о каком-нибудь затруднении, в котором каждый из нас может оказаться каждый день. Например, вспомните какой-нибудь момент времени, когда вы были чем-то расстроены или у вас что-то не получалось. Выберите вполне конкретное и реальное событие из своего прошлого. Думая об этом событии, обратите внимание на те образы и звуки, которые приходят к вам в голову, и просмотрите всю эту ситуацию от начала до конца. Сделав это, обратите внимание на свои ощущения.

2. Подберите музыкальное сопровождение. Теперь подберите такую мелодию, которая совершенно не соответствовала бы чувствам, возникшим у вас при просмотре выбранной вами ситуации. Возможно, выбранное вами воспоминание связано с очень серьезными и тяжелыми мыслями. Так что выберите что-нибудь легкое и игривое, как в цирке или мультфильме. Одним нравятся живые танцевальные мелодии, другие предпочитают серьезную классическую или оперную музыку, подобную увертюре к опере «Вильгельм Телль», более известную в Америке как музыка к телесериалу «Одинокий рейнджер».

3. Просмотрите обрабатываемую вами ситуацию с добавлением музыки. Когда вы подберете музыкальное сопровождение, пусть в то время, как вы будете мысленно просматривать свой фильм, оно начнет звучать в вашей голове. И пусть мелодия не прерывается до самого конца фильма.

4. Проверьте результаты. А теперь снова «перемотайте фильм» к самому началу. Просмотрите ситуацию уже без музыки и обратите внимание на то, как изменилась ваша реакция на выбранное воспоминание. Изменились ли ваши ощущения? Для одних прошлый инцидент становится забавным или даже смешным. У других неприятные

ощущения значительно ослабевают или по крайней мере оказываются нейтральными. Если ваши новые ощущения все-таки вас не удовлетворяют, попробуйте какое-нибудь другое музыкальное сопровождение к фильму, и делайте это до тех пор, пока не найдете то, которое вас устроит.

Такого рода изменение доказывает, что **карта не совпадает с территорией**. Вы изменили всего лишь одну из своих мысленных карт, скорректировав ее и обнаружив новые альтернативные пути. Это изменение демонстрирует и другую Предпосылку НЛП, заключающуюся в том, что **у субъективного опыта есть определенная структура**. До выполнения этого упражнения структура вашего воспоминания включала в себя серьезную сцену с тяжелыми ощущениями. Когда же вы добавили выбивающееся из контекста музыкальное сопровождение, вы настолько изменили исходную структуру, что связанные с этим воспоминанием ощущения тоже изменились, и это произошло в принудительном порядке.

Прежде чем переходить к следующему упражнению, повторите первое упражнение с различными неприятными воспоминаниями по крайней мере еще три раза. Поэкспериментируйте с разными типами музыкального сопровождения, чтобы найти то, которое с различными воспоминаниями даст наилучший, с вашей точки зрения, результат.

А теперь вернитесь к одному из только что измененных воспоминаний. Скорее всего теперь его сопровождают новые и более приятные ощущения. Заметьте, что наряду с этими новыми ощущениями как бы сами собой начали приходить в голову новые мысли о том, что вы могли бы сказать или сделать более полезного в той ситуации, если бы она повторилась снова. Новые ощущения часто оказываются мощным подспорьем в том, чтобы дать волю вашему творческому началу в поисках решения в сложившейся трудной ситуации. Вот еще один способ достижения новых результатов.

УПРАЖНЕНИЕ 2: КАРТИННАЯ РАМА

1. Вспомните какую-нибудь проблемную ситуацию. Вспомните еще одну в некоторой степени тревожную ситуацию или же затруднение, с которым вам приходится сталкиваться каждый день. Чем больше вы будете работать с такими ситуациями, которые часто повторяются в вашей жизни, тем быстрее изменения, совершенные вами с помощью НЛП, будут проникать в вашу жизнь. Если у вас еще остались какие-то неприятные ощущения после выполнения первого упражнения или же они изменились не настолько сильно, насколько вам хотелось бы их изменить, то вернитесь снова к предыдущей ситуации.

2. Посмотрите на себя на одном из кадров на внутреннем экране. Быстро просмотрите в своей памяти выбранное вами событие, как будто это фильм, а затем выберите один-единственный момент, подобно кадру из фильма, который лучше всего характеризует весь этот случай в целом. Разглядывая выбранный кадр, обратите внимание, видите ли вы в нем самого себя, того более молодого себя, в то самое время, когда происходило это событие, — как будто вы разглядываете свою фотографию, сделанную в то время. Если вы не видите себя в кадре, начните просто мысленно выходить из остановленного вами кадра, мысленным взглядом осматривая зафиксированную на нем сцену, пока не увидите в ней самого себя, того более молодого в той самой одежде, которую вы носили тогда. Посмотрите на всю эту картину как посторонний наблюдатель.

3. Вставьте эту картину в раму. Удерживая в голове выбранный вами образ, представьте себе ту раму, в которую вам хотелось бы его поместить. Какую раму вы предпочитаете: круглую, прямоугольную, а может быть, овальную? Каких размеров должна

быть эта рама и какого цвета? Быть может, это будет современная стальная рама, а возможно, и старинная позолоченная рама с резными украшениями и изображениями воркующих голубей. Выбрав раму, добавьте освещение, какое бывает в музеях.

4. Превратите картину в живописный портрет или художественную фотографию. Попробуйте превратить полученное изображение в художественное произведение. Пусть это будет фотография, выполненная каким-нибудь замечательным фотографом, или портрет, написанный рукой Ренуара или Ван Гога. Теперь возьмите оформленный таким образом фрагмент вашей жизни и поместите в ряду других картин своей воображаемой частной коллекции.

5. Проверьте результаты. Очистите внутренний экран. Глубоко вдохните. Теперь снова подумайте о той ситуации, которая обычно доставляла вам неприятности. Вероятно, ваши ощущения уже изменились. Если этого не произошло, повторите это упражнение, используя новую раму и новый стиль живописного или фотографического исполнения портрета, пока не найдете тот вариант, который вызовет необходимые вам изменения ощущений.

Некоторые читатели, вероятно, захотят немедленно узнать, как долго будет сохраняться это изменение. Проверьте его еще раз прямо сейчас. Проверьте через час. Сделайте себе пометку в записной книжке, чтобы не забыть проверить силу и стойкость изменения через неделю и через месяц. И вы обнаружите, что ваши мысли изменились устойчиво. Это произошло потому, что вы использовали тот самый способ, которым пользуется мозг, когда кодирует информацию в аналогичных случаях. Теперь при необходимости вы сможете производить подобные изменения всякий раз, когда вы этого захотите.

Заметьте, что при этом вам не пришлось прикладывать каких-то особенных усилий. Вам не пришлось неделями повторять формулы самовнушений. Вы не пытались применить силу воли. Вместо этого вы использовали свой мозг именно тем самым способом, который заложен в основу его работы. Вы начинаете осваивать отдельные мысленные коды НЛП — те самые строительные кирпичики, из которых строятся наши мысли, ощущения, действия и убеждения.

Вам удалось изменить лишь незначительный негатив, но несколько минут назад, возможно, только при одной мысли об этом событии у вас возникали неприятные ощущения. Теперь же они изменились — и довольно устойчиво. И в будущем всякий раз, когда вы вспомните о нем, вы будете естественным образом и автоматически чувствовать себя более уверенно. Теперь вы владеете приемом, с помощью которого можно быстро изменить любое неприятное воспоминание так, чтобы оно уже больше никогда вас не беспокоило. Как и в предыдущем случае, попробуйте второе упражнение с разными воспоминаниями. Поэкспериментируйте с самыми различными рамками и стилями художественного исполнения.

Мы всегда умели изменять свои внутренние зрительные и звуковые образы, приукрашивая и сочетая их с другими воспоминаниями, но у большинства из нас все это происходило по большей части спонтанно и неосознанно. До появления НЛП никому не удавалось показать, как систематически использовать эту способность в целях оптимизации наших ощущений, мыслей и жизни в целом.

В следующий раз, когда какое-нибудь событие или воспоминание начнет вас беспокоить, вы сможете взглянуть на него по-новому, но не просто выражая надежду или желание, а совершив осознанные действия, которые позволят вам изменить тот способ, которым вы, сами того не осознавая, представляли себе эту неприятность. Просмотрев

воспоминание подобно фильму в сопровождении жизнерадостной музыки, поместив его в рамку или превратив его в живописный портрет или художественную фотографию, вы сможете представить его в новом, положительном свете. С помощью НЛП вы сможете делать все эти вещи с любыми своими неприятностями, творчески используя свой мозг и успешно справляясь с жизненными трудностями.

НАСТАВНИКИ И МОДЕЛИ СОВЕРШЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Полагаем, ни для кого не окажется неожиданным утверждение о том, что и в прошлом многие люди использовали некоторые Предпосылки НЛП, которые помогли им достичь выдающихся успехов. Владелец высшей академической награды Энтони Хопкинс свой успех приписывает влиянию своего земляка Ричарда Бартон, с которым он встретился в возрасте пятнадцати лет. «Он оказал огромное влияние на всю мою жизнь,— говорил Хопкинс,— потому что он уехал из дома и стал актером». И я подумал: «Бог мой, я тоже хочу сделать так».

Подобная история произошла и с президентом Биллом Клинтон, который в шестнадцать лет впервые увидел президента Кеннеди. Практика подражания лидеру в той или иной сфере деятельности имеет свое название и богатую историю — ее называют наставничеством. Многие начинающие руководители стараются покупать точно такие же костюмы, галстуки и напитки, как и их преуспевающий босс, пытаясь понять, что значит быть таким, как он. Некоторые идут еще дальше и начинают копировать шутки и даже отдельные жесты и особенности речи. Все это — попытки почувствовать себя «в шкуре» своего идеала, чтобы узнать, что же на самом деле делает последнего столь удачливым. «Идеал» часто тоже принимает в этом участие, рассказывая истории о пройденных им испытаниях и предлагая свою программу действий и курс обучения.

Принимая во внимание первые две Предпосылки НЛП: **«Карта — это не территория»** и **«У субъективного опыта есть определенная структура»**, мы понимаем, что процедура пребывания «в шкуре» другого человека приобретает новый глубокий смысл. Такие действия, не ограничиваясь простым копированием одежды или мимики, могут помочь понять внутренние мысленные карты, которыми руководствуется преуспевающий человек. И вместо того, чтобы изучать то, что изучал ваш преуспевающий идеал, вы могли бы научиться понимать то, что он учил, так, как понимал он. А поскольку у субъективного опыта есть своя структура, которая представляет собой мысленную карту конкретного преуспевающего человека, то ее можно исследовать, скопировать, использовать в своей деятельности и передавать другим людям.

Задумайтесь над Предпосылкой НЛП, которая гласит: **«Тому, что способен делать один человек, может научиться любой другой»**. Это одна из наиболее впечатляющих идей в НЛП. Смысл ее заключается в том, что мотивации, искусству убеждения, уверенности в себе, высокой самооценке, умению принимать решения и делать открытия, а также многому другому можно научиться точно так же, как вы научились водить машину, работать на компьютере, кататься на лыжах и играть в теннис. У любого метода достижения полезного результата тоже есть своя структура. Если вы можете овладеть теми элементами мастерства, которые характеризуют величайших мастеров своего дела, значит, вы сможете научиться достигать тех же самых результатов.

У ЛЮДЕЙ ЕСТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ ИМ РЕСУРСЫ

Возможно, вы думаете, что некоторые люди умнее, счастливее или талантливее других, что у них природный дар или что им улыбнулась удача в начале их карьеры. Вполне может быть. Нет никаких сомнений в том, что некоторым людям удалось удивить-

тельным образом соединить свои способности и те возможности, которые предоставил им окружающий мир. Возьмите Розин Арнольд и ее телевизионные образы, Майкла Джордана и баскетбол, Эрика Клэптона и гитару — во всех этих случаях мы видим, каким удивительным образом люди в высшей степени реализуют свои способности. И если бы у нас была возможность рассмотреть эти способности более детально, мы увидели бы, что они состоят из зрительных образов, звуков, двигательных умений и кинестетических ощущений.

Вспомните два предыдущих упражнения. В первом из них вы использовали музыкальное сопровождение, которое хранилось до этого в вашей памяти. Вы просто не подозревали о том, что оно может оказаться полезным именно в этой проблемной ситуации, и вы никогда не думали о том, что эту музыку и зрительные образы можно соединить таким забавным способом. Но сделав это, вы обрели мощный инструмент для изменения своих состояний. Во втором упражнении вы воспользовались образами всевозможных картинных рам и художественных стилей, известных вам в живописи и фотографии. И снова вы даже не задумывались над тем, насколько мощным ресурсом могут оказаться все эти знания в работе с неприятными воспоминаниями. У вас уже были все необходимые средства. НЛП просто продемонстрировало, как ими воспользоваться.

Любой образ, звук или ощущение может оказаться полезным ресурсом в определенное время в определенном месте. Наш мозг наделил нас способностью видеть внутренние образы. И неважно, четкие они или расплывчатые, мы можем превратить эти воображаемые фильмы в большие влекущие вдаль перспективы. Все мы слышим внутренние звуки. Например, мы можем прислушаться и услышать свой собственный внутренний голос и голоса знакомых нам людей: друзей, учителей или родителей. В то время как многие используют эту способность, чтобы себя покритиковать, одобрительный внутренний голос может вселять уверенность и настойчивость. Он может стать красноречивым оратором, способным уговорить нас, и может вдохновить и подтолкнуть нас к действию.

В мире НЛП талант и внутренние ресурсы принципиально отличаются друг от друга. То, что называют «талантом», представляет собой всего навсего набор ресурсов, соединенных в определенные последовательности, отработанные настолько, что они превратились в автоматически действующие умения и навыки. У каждого из нас есть возможность развить свои внутренние ресурсы в таланты, чтобы преуспеть в том деле, которому мы хотим себя посвятить. А НЛП покажет, как это сделать.

Любой внутренний образ или звук может действительно превратиться в ресурс, в нечто, что вы можете использовать с выгодой для себя. В следующем упражнении, которое называется «Круг совершенства», мы хотим попросить вас вспомнить то время, когда вы испытывали чувство уверенности. Выберите наиболее живое воспоминание, воспроизведение которого доставит вам удовольствие. Живо вспоминая это состояние уверенности, вы извлечете из своего прошлого еще одно ресурсное состояние. Позже мы покажем вам, как создать специальный внутренний переключатель, чтобы вы смогли всякий раз, когда в этом возникнет необходимость, призывать на помощь это замечательное чувство уверенности в себе.

УПРАЖНЕНИЕ 3: КРУГ СОВЕРШЕНСТВА

Что вы смогли бы совершить, окажись у вас в нужный момент достаточно смелости и уверенности в себе? Какими приятными и полезными ощущениями из своего прошлого вы хотели бы воспользоваться и пережить их вновь, будь у вас возможность переносить их из тех ситуаций, в которых они возникали, в те моменты своей жизни, когда они могли бы вам пригодиться? Это вы сможете делать с помощью упражнения, ко-

торое называется «Круг совершенства».

1. Живо ощутите когда-то пережитое вами чувство уверенности в себе. Встаньте и мысленно вернитесь в своих воспоминаниях к тому времени, когда вы были по-настоящему уверены в себе. Восстановите в своей памяти тот момент, вспомните то, что видели и слышали тогда.

2. Круг совершенства. Как только вы почувствуете, что чувство уверенности вернулось к вам, представьте себе цветной круг, нарисованный на полу вокруг того места, где вы стоите. Каким бы цветом вы закрасили этот круг? Быть может, вы хотите, чтобы он издавал какой-нибудь звук, например, легкий гул, звон, жужжание или рокот, свидетельствующий о заключенной в нем силе? Когда чувство уверенности достигнет наибольшей полноты, выйдите из круга, оставив ощущения, связанные с уверенностью, внутри него. Это довольно необычное предложение, но вы сможете его выполнить.

3. Выбор ключевого сигнала. Теперь представьте себе вполне конкретную ситуацию в будущем, когда вам понадобится это самое чувство уверенности. А теперь в качестве ключевого сигнала вы должны увидеть и услышать все, что должно быть вокруг вас непосредственно перед тем моментом, когда вам понадобится вся ваша уверенность. Таким ключевым сигналом может стать дверь в кабинет начальника, ваш рабочий телефон или слова ведущего, представляющего вас аудитории.

4. Установите связи. Как только вы достаточно отчетливо представите себе один из этих ключевых сигналов, снова войдите в круг и еще раз восстановите ощущение уверенности. Представьте себе, как будет развиваться эта будущая ситуация на фоне того чувства уверенности, которое наполняет вас в этот момент.

5. Проверьте результаты. Теперь снова выйдите из круга, оставив в нем чувство уверенности. Оставаясь вне круга, подумайте еще раз о предстоящей ситуации. Вы заметите, что при этом чувство уверенности вернется к вам само собой. И это означает, что вы уже подготовили, запрограммировали себя к приближающемуся событию. Вы чувствуете уверенность в себе, представляя будущее событие, хотя оно еще не наступило. Когда же оно и в самом деле наступит, вы заметите, как вы совершенно естественно действуете с полной уверенностью в своих силах.

В нашем учебном центре мы часто испытываем новые техники для того, чтобы добиться более глубоких изменений. Поскольку прежде мы никогда не имели с ними дела, то понятно, что в первый раз результат может оказаться далеким от совершенства. На этот случай у нас даже есть своя поговорка: «Все, что стоит сделать, стоит того, чтобы сделать его хотя бы плохо — в первый раз». Если ваша попытка выполнить это упражнение оказалась неудачной или недостаточно удачной, попробуйте сделать его еще раз, тщательно выполняя каждый шаг. Количество затраченного времени и его распределение является важным фактором в обучении. Таким же важным фактором является и способность сосредоточить все свое внимание на выполнении упражнения.

На первом шаге важно как можно более полно пережить ту ситуацию, в которой вы испытывали состояние уверенности, чтобы это чувство проявилось как можно сильнее. Представьте себе, что вы снова оказались в той ситуации. Займите ту же позу и воспроизведите те же самые жесты.

На втором шаге вам необходимо уделить некоторое время тому, чтобы создать образ своего собственного «Круга совершенства», а затем закрепить в нем чувство уверенности, извлеченное из тайников памяти на первом шаге. Иногда оказывается полезным повторить вхождение в «Круг совершенства» несколько раз, чтобы усилить чувство и

убедиться в том, что образ вашего круга стал «пусковой кнопкой» для чувства уверенности.

На третьем шаге вам следует проверить, действительно ли вы заметите те ключевые сигналы, на которые пал ваш выбор, непосредственно перед тем, как у вас появится необходимость в чувстве уверенности. Если соответствующий; ключевой сигнал возникнет перед вами слишком поздно, он может застать вас в тот момент, когда вас уже начнут захватывать неприятные переживания, и чувство уверенности опоздает. Но это легко поправить. Просто найдите более ранние ключевые сигналы и воспользуйтесь ими.

На четвертом шаге вам придется встать в круг сразу же после того, как вы представите себе эти ключевые сигналы, чтобы чувство уверенности начало появляться еще до того, как оно вам действительно понадобится. Тем самым вы установите связь между «Кругом совершенства» и теми ключевыми сигналами, ключами, которыми вы обозначили начало проблемной ситуации.

На пятом шаге вам предстоит проверить прочность установленной вами связи. Если эта связь достаточно прочна, то выбранные вами ключевые сигналы будут автоматически вызывать то чувство уверенности, которое выработалось у вас в связи с «Кругом совершенства». Если же этого не произошло, вернитесь к предыдущим шагам, найдите слабое звено, поработайте с ним и укрепите его.

Когда вы применяете технологии НЛП, вы берете инициативу в свои руки. Вы сами принимаете решение, как вам реагировать на те или иные события своей жизни. В данном случае вы использовали чувство уверенности, которое переживали когда-то в прошлом, и закрепили его в будущей ситуации, аналогичной той, которая в прошлом могла быть для вас источником смущения или вызывать застенчивость. Ту же самую процедуру вы можете применить по своему выбору к самым различным будущим событиям, используя при этом те чувства, которые посчитаете необходимым. Более того, «Круг совершенства» работает не только с проблемами. Вы можете взять то, что у вас уже получается вполне сносно, и сделать это еще лучше.

Предположим, вы уже умеете подготавливать хорошо структурированные и содержательные презентации, но время от времени вам приходится слышать замечания о том, что они отличаются некоторой сухостью. В этом случае вам понадобится не только лишь еще большая уверенность в себе, но, вероятно, вы могли бы улучшить свои выступления, включив в них немного юмора, игры и оживляющего разнообразия. Теперь вы можете использовать «Круг совершенства» для того, чтобы довести до уровня мастерства новые нужные вам умения точно так же, как вы использовали его для решения проблемы с чувством уверенности в своих силах.

Если у вас хоть раз в жизни было какое-нибудь ресурсное состояние, даже если оно длилось всего одну секунду, значит, вы получили этот ресурс навсегда. Пользуясь «Кругом совершенства», вы сможете отныне пользоваться этим ресурсным состоянием по своему усмотрению в тех случаях, когда посчитаете необходимым. В любой ситуации вы сможете сами выбирать, как вам следует чувствовать себя и как вам следует реагировать. Вы сможете самостоятельно выбрать цель в своей жизни и строить свою жизнь в соответствии с этой целью. У вас действительно есть для этого все необходимые ресурсы.

ЕСЛИ ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ, НЕ ПРИВОДИТ К ЖЕЛАЕМОМУ РЕЗУЛЬТАТУ, СДЕЛАЙТЕ ЧТО-НИБУДЬ НОВОЕ

Как мы можем утверждать, что у людей есть все необходимые им ресурсы, если

вокруг столько несчастных? Когда что-то не получается, большинство людей продолжает делать то же самое, что они делали прежде и что не приносило желаемых результатов, — и чаще всего с еще большим упорством и силой. Но вспомните о том, что то, что нас ограничивает, находится не на территории, а на наших картах этой территории. Если вы хотите увидеть тот же самый пейзаж, отправляйтесь в путь той же самой дорогой. Но если вы хотите получить что-то новое, ваши действия тоже должны измениться. И вам не поможет ни анализ причин, приведших вас совсем не туда, куда вам хотелось попасть, ни размышления о том, почему же вам все-таки удалось добиться того, к чему вы стремились. И не имеет никакого значения количество тех «почему» и «потому что», с помощью которых вы сможете объяснить свое поведение, ведь вы все равно идете той же самой дорогой, по которой шли прежде.

Вместо поисков причин лучше задумайтесь над тем, как именно вам удастся достигать или не достигать желанных целей. С помощью НЛП вы сможете скорректировать и усовершенствовать свои мысленные карты и найти те существенные элементы, которые отличают поражение от успеха, хорошее от превосходного, простое исполнение от творческого.

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ НЛП

История НЛП — это история необычного сотрудничества людей, породившего неожиданную совместную эффективность и производительность в сфере создания новой теории личностных изменений. В начале 70-х один из будущих создателей НЛП Ричард Бендлер учился на математическом факультете Калифорнийского университета в Санта-Крус. В начале обучения он почти все свое время посвящал изучению вычислительной техники. Но под впечатлением бесед с другом семьи, который был знаком со многими выдающимися психотерапевтами того времени, он принял решение посвятить себя изучению психологии.

После тщательного ознакомления с работой одного из этих известных психотерапевтов Ричард понял, что, полностью повторяя особенности поведения этого мастера, он может добиться в работе с пациентами аналогичных положительных результатов. Это открытие легло в основу революционного метода, известного в НЛП под названием «моделирование мастерства». Позже он познакомился с другим будущим создателем НЛП доктором Джоном Гриндером, профессором лингвистики. Профессиональный путь Джона Гриндера столь же необычен, как и у Бендлера. Его способности быстро овладевать иностранными языками, осваивать произношение и улавливать особенности поведения, свойственные другой культуре, оттачивались во время службы в войсках специального назначения в Европе в 60-х годах, и позднее — в рядах работавших в то время в Европе разведывательных подразделений. Интересы Джона в области психологии лежали в русле основных задач лингвистики — вскрыть внутреннюю грамматику мышления и поведения.

Обнаружив, что у них имеются общие интересы, Ричард и Джон решили объединить познания в области вычислительной техники и лингвистики и способность копировать невербальное поведение людей, чтобы разработать новый «язык изменения».

В самом начале их деятельности Ричард Бендлер по вторникам проводил занятия по гештальт-терапии с группами студентов и местных жителей. Он старался во всем копировать основателя этого вида терапии немецкого психиатра Фрица Перлза. Ричард так далеко зашел в подражании доктору Перлзу, что даже отрастил такую же, как у того, бородку, так же, как и он, не вынимал сигарету изо рта и начал говорить по-английски с немецким акцентом. По четвергам Гриндер в свою очередь начал вести занятия с другой группой, используя вербальные и невербальные приемы Перлза, которые он наблю-

дал в поведении Ричарда на его семинарах по вторникам. Вместе с Ричардом они начали постепенно отбрасывать те элементы поведения (немецкий акцент, курение), которые, по их мнению, не были существенными, и делали это до тех пор, пока не добрались до самой сути техники Перлза — тех глубинных особенностей, которые отличали Перлза от других менее эффективных психотерапевтов. Они положили начало курсу, который назвали «моделирование человеческого мастерства».

Окрыленные своим успехом, они решили пойти дальше и стали изучать работы выдающейся женщины — основателя семейной психотерапии Вирджинии Сатир и Грегори Бейтсона, сделавшего революционные открытия в области философии и системного мышления. Ричард включил описание этих первых открытий в текст своей кандидатской диссертации, которая легла в основу книги «Структура магии». К этому времени Бендлер и Гриндер решили совместно проводить исследования в столь удивительной и малоизвестной области.

Что действительно отличало их от представителей большинства альтернативных направлений психологии, которых можно было встретить в то время в Калифорнии, так это их неистребимое желание докопаться до самой сути того, что мы называем изменением личности. Начав изучать людей, обремененных различными проблемами, Бендлер и Гриндер заметили, что все люди, страдающие фобией, думают о пугающем их событии так, как будто оно происходит в настоящий момент. Когда же они стали разбираться, что происходит с теми людьми, которым удалось самостоятельно избавиться от фобии, то обнаружили, что все эти люди вспоминают свой страшный опыт так, как будто все это случилось с кем-то другим, и видят соответствующий этому событию мысленный образ на изрядном расстоянии от себя — все равно что наблюдать издали за головокружительной гонкой на американских горках в парке. Сделав такое простое и вместе с тем такое глубокое открытие, Бендлер и Гриндер решили учить людей, страдающих фобиями, воспринимать свои страхи по-новому, как будто испугавшие их ситуации произошли в прошлом с кем-то другим, и при этом располагать образ воспоминания в своем внутреннем пространстве как можно дальше. Ощущения страха исчезали мгновенно. Так в НЛП было сделано фундаментальное открытие. То, как люди думают о тех или иных вещах, решительным образом определяет то, как они будут эти вещи воспринимать.

Обучаясь искусству трансформации личности у лучших мастеров того времени, Бендлер и Гриндер старались узнать у них, что следует изменять в первую очередь, изменение какого элемента представляется наиболее важным и где то место, с которого следует начинать. Их умения и растущая репутация позволили им быстро наладить контакты с наиболее яркими представителями той плеяды людей, которых называют мастерами своего дела, и среди них был Милтон Эриксон, доктор медицины, основатель Американского общества медицинского гипноза и признанный мировой медицинской общественностью одним из лучших в этой области.

Доктор Эриксон был столь же неординарной личностью, как и Бендлер с Гриндером. Крепкий паренек, выросший на ферме в штате Висконсин, в 20-х годах в возрасте 18 лет он заболел полиомиелитом. Будучи не в состоянии самостоятельно дышать, он больше года пролежал в «кислородной палатке» на кухне небольшого сельского дома, в котором жила его семья. Возможно, кто-нибудь другой — окажись он на месте Милтона — воспринял бы эту ситуацию как катастрофу, а свое положение мог бы сравнить с положением заключенного в клетке. Но Эриксону уже тогда доставляло особенное удовольствие наблюдать за поведением людей, и теперь у него появилась масса времени, которое он мог посвятить своему любимому занятию — следить за тем, как ведут себя окружающие его родственники и друзья, как они общаются друг с другом, наблюдать за

их осознанными и неосознанными реакциями. Он мысленно строил фразы, которые могли бы иметь двойной смысл или вызывать отсроченную реакцию собеседника, неустанно тренируя свою наблюдательность и речевые навыки.

Когда его состояние улучшилось настолько, что отпала необходимость в «кислородной палатке», он начал учиться ходить, внимательно наблюдая за тем, как это делала его младшая сестренка. Несмотря на то что он все еще нуждался в костылях, он перед тем, как поступить в колледж, отправился в путешествие на каноэ. В колледже он в конечном счете получил сначала медицинское, а затем психологическое образование. Переживания и невзгоды, перенесенные им в юности, сделали его очень чувствительным к тончайшим нюансам речи и особенностям поведения. Изучая медицину, он заинтересовался гипнозом, продвинувшись в своих исследованиях гораздо дальше наблюдений за блестящими шариками в руке гипнотизера и навевающих сон монотонных внушений. Его внимание привлек тот факт, что, когда его пациенты задумываются или погружаются в свои ощущения, они на непродолжительное время входят в состояние, подобное трансу, которое можно использовать для наведения гипнотического состояния. В более зрелом возрасте Эриксон стал известен как мастер недирективного гипноза, как человек, обладавший способностью наводить глубокий транс, рассказывая обыденные истории.

К началу 70-х доктор Эриксон был уже хорошо известен в медицинских кругах и даже написал несколько книг, но лишь некоторые из его учеников могли похвастаться тем, что им удалось добиться тех же результатов, каких добивался сам Эриксон. Его часто называли «раненым целителем», поскольку многие коллеги приписывали его гениальные психотерапевтические способности тем личным испытаниям, которые ему довелось перенести в юности.

Когда Ричард Бендлер позвонил, чтобы договориться о встрече, трубку снял сам доктор Эриксон. И хотя Бендлера и Гриндера Эриксону ранее представил Грегори Бейтсон, Эриксон ответил, что очень занят. Тогда Бендлер сказал: «Некоторые люди, доктор Эриксон, знают, как найти время», — выделив интонацией слова «доктор Эриксон» и «найти время». Ответ последовал незамедлительно: «Приходите в любое время», — также с ударением на последних словах. И хотя из-за отсутствия дипломов по психологии Бендлер и Гриндер весьма проигрывали в глазах Эриксона, он был заинтригован тем фактом, что эти два молодых человека, по-видимому, умеют замечать то, на что большинство людей не обращает никакого внимания. Ведь один из них использовал в своей речи тот прием, который Эриксон открыл сам и применял в качестве гипнотического речевого оборота, в настоящее время известного под названием «встроенная команда». Выделяя интонацией слова «доктор Эриксон, найти время», он построил отдельное предложение внутри большей по размеру фразы, и это предложение действовало как гипнотическая команда.

Бендлер и Гриндер приехали в Феникс (штат Аризона), где жил и работал доктор Эриксон. Они собирались испытать только что разработанные ими приемы моделирования в работе с талантливым гипнотизером. Сочетание талантов Эриксона как гипнотизера и тех приемов моделирования, которыми владели Бендлер и Гриндер, создало основу для бурного развития новых терапевтических техник. Совместная работа с Милтоном Эриксоном еще больше укрепила их в мысли, что они нашли метод, позволяющий исследовать и воспроизводить человеческое мастерство.

Тем временем занятия, которые Бендлер и Гриндер вели в колледже и на вечерних семинарах, привлекали все больше и больше слушателей, стремившихся овладеть новыми методами трансформации личности. Позже многие из них, такие как Лесли Кameron-Бендлер, Джудит Делозье, Роберт Дилтс и Дэвид Гордон, — внесли значительный

вклад в развитие идей НЛП. Информация о зарождении нового подхода в изучении процессов общения и изменения стала распространяться по всей стране. Стив Андреас — в то время уже довольно известный гештальт-терапевт — решил отложить в сторону то, чем он тогда занимался, и погрузиться в изучение новых технологий. Он быстро понял, что НЛП является настолько важным прорывом в психологии, что вместе со своей женой и коллегой Конирой Андреас решил записывать на аудиопленку семинары Бендлера и Гриндера, чтобы оформить их впоследствии в виде книги. Первая из этих книг «Из лягушек в принцы» сразу же стала бестселлером. В 1979 году в журнале «Психология сегодня» появилась большая статья по НЛП под заголовком «Люди, для которых человек является открытой книгой». Так было положено начало развитию НЛП.

В наши дни методы НЛП лежат в основе многих подходов к изучению процессов общения и трансформации личности. Благодаря усилиям таких популяризаторов, как Энтони Роббинс, Джон Брэдшоу и других, элементы НЛП стали частью семинаров по искусству продаж, тренингов общения, учебных курсов и постепенно входят в нашу повседневную жизнь. Когда говорят о моделировании мастерства, вхождении в то или иное состояние, построении раппорта или о том, насколько люди являются «визуалами», то используют при этом термины НЛП. Мы рады тому, что идеи НЛП становятся известными все более широкому кругу людей. Но дело в том, что поверхностные знания могут стать опасным оружием в руках невежды или оказаться лишь маскировкой абсолютного непонимания сути. Знание о моделировании мастерства — ничто по сравнению с умением делать то, что скрывается за этим названием. Знание отдельных элементов НЛП — это ничто по сравнению с совершенным владением идеями и технологиями НЛП. И, стремясь дать вам такой шанс, мы и написали эту книгу.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

НЛП исследует человеческое мастерство. Это технология моделирования закономерностей мышления, поведения и ощущений реальных людей, добившихся в своей жизни ценных результатов. Основатели НЛП научились преобразовывать внутренний опыт человека столь легко и элегантно именно потому, что опирались на определенные фундаментальные принципы, на которых построено НЛП.

Предпосылки НЛП

- **Карта — это не территория.**
- **У субъективного опыта есть определенная структура.**
- **Тому, что способен делать один человек, может научиться любой другой.**
- **Мозг и тело являются частями одной системы.**
- **Люди уже обладают всеми необходимыми им ресурсами.**
- **Вы не можете НЕ передавать сообщения.**
- **Смысл наших сообщений заключается в том ответе, который мы получаем.**
- **В основе любого поведения лежат положительные намерения.**
- **Люди всегда делают наилучший выбор из всех доступных им в данный момент возможностей.**
- **Если то, что вы делаете, не приносит желаемых результатов, сделайте что-нибудь новое. Сделайте все что угодно, но обязательно что-то новое.**

Разобравшись, каким образом мы создаем и обращаемся со своими внутренними мыслями и чувствами, нам ничего не стоит научить этому других, или же если мы обнаружим более совершенные способы, столь же легко сможем заменить свои мысли более полезными. В этой главе вы узнали, как:

- диссоциироваться от негативных и ассоциироваться с приятными переживаниями;
- ослаблять или усиливать воздействие внутреннего мысленного образа;
- направлять свои мысли в том направлении, в котором вы сами хотели бы двигаться, а не в том, от которого вы их старательно удерживаете;
- ослаблять неприятные ощущения в отношении прошлых событий методами, использующими создание «музыкального сопровождения» и «картинной рамы»;
- создавать ресурсные состояния с помощью «Круга совершенства», присоединяя их к тем событиям своего будущего, в которых у вас скорее всего возникнет желание или необходимость воспользоваться этими состояниями.

Где-то внутри каждого из нас живет мечтатель. Мы не можем совсем отказаться от желаний и полета воображения. Все это происходит само собой. Наши желания и мечты являются неотъемлемой частью нашей жизни, частью нашей сущности — ведь именно благодаря умению мечтать человечество в свое время вышло из пещер, а спустя несколько веков полетело на Луну. Мы мечтаем и хотим, чтобы наши мечты осуществлялись. И мы хотим понять, какие механизмы лежат в основе формирования наших желаний и нашей мечты, устремленной в будущее.

Т. Э. Лоуренс, живший в свое время в Аравии, писал в своих воспоминаниях: «Все люди мечтают, но все по-разному. Те, кто мечтает по ночам, блуждая в темных уголках своего разума, просыпаются утром и обнаруживают, что все это был лишь сон, те же, кто мечтает днем, опасны, поскольку они могут проигрывать свои мечты наяву и тем самым воплощать их в реальность».

Возможно, вы не задумывались об этом раньше, но телефон, телевизор, CD-плеер, посудомоечная машина, холодильник, микроволновая печь, не говоря уже о туалете и душе, — все это начиналось с чьей-то мечты. Чьи-то мечты преобразовали окружающий нас мир, и многие из этих изменений произошли уже при нашей жизни. Когда вы хотите осуществить даже самую элементарную мечту, вам приходится изменять некоторые вещи и при этом сталкиваться с уже сложившимся положением вещей и тем состоянием разума, которое говорит вам: «Все и так неплохо в том виде, в котором оно существует». Когда вы вносите в свой мир что-то новое, вы можете нарушить сложившийся порядок и обмануть чьи-то ожидания. И вам приходится просить себя и других людей хоть немного измениться.

Один из способов, который поможет вам приблизить окружающих вас людей к тому, о чем вы мечтаете, заключается в том, чтобы пригласить их к сотрудничеству. Ваши близкие, сотрудники и члены вашей семьи увидят, чем вы занимаетесь, и, возможно, захотят присоединиться. Быть может, они просто стеснялись попросить вас об этом раньше. А уж если они начнут продвигаться вместе с вами, то скорее всего они не остановятся. Кто сам познал, что такое свобода выбора, тот охотнее принимает эту свободу для других людей. НЛП — такая вещь, исследование которой вы можете проводить *вместе с другими* людьми, а не на *других* людях.

НЛП создает условия для эффективного и комфортного личностного изменения. Оно начинает действовать тогда, когда вы начинаете им пользоваться, и оно изменит вашу жизнь. Начать вы можете с тех проблем, которые привели вас к изучению НЛП, а затем вы можете заняться созданием для себя новых возможностей и подготовкой но-

вых удивительных приключений в вашей жизни в будущем. Если вы не будете ограничиваться рамками отдельных приемов, НЛП поможет вам строить свою жизнь целенаправленно и постепенно создавать тот мир, к которому вы действительно стремитесь.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

КАК СОЗДАТЬ МОТИВАЦИЮ

Все, что перед нами, и все, что позади нас,— ничто по сравнению с тем, что внутри нас.

—Ральф Уолдо Эмерсон

ВАЖНОСТЬ МОТИВАЦИИ

Консультант по вопросам мотивации и автор нескольких бестселлеров Энтони Роббинс утверждает: «Мотивацией для достижения успеха могут служить две вещи: вдохновение и отчаяние». По части вдохновения примером может служить доктор Эдвин Лэнд, изобретатель «мгновенной» фотографии и основатель корпорации «Поляроид». Его маленькой дочурке всегда хотелось увидеть свое изображение сразу же после щелчка затвора фотоаппарата, и она нетерпеливо спрашивала своего отца, почему процесс получения фотографии длится так долго. Это подтолкнуло Лэнда к мысли объединить процессы съемки и проявления. Нечто аналогичное произошло, когда будущие основатели компании Microsoft увидели рекламу персонального компьютера в журнале «Популярная механика» и стали фантазировать, как будет развиваться вычислительная техника. Билл даже позвонил своей матери, чтобы она не ждала от него звонков в течение ближайших шести месяцев, потому что все это время он собирается писать программу для фирмы IBM. Это та самая программа, которую мы сейчас знаем как MS-DOS.

Чтобы доказать, что и отчаяние может оказывать сильное мотивирующее действие, мы могли бы начать с самого Энтони Роббинса. В прошлом продавец пылесосов и ведущий оздоровительных тренингов, Тони успел познать вкус финансового успеха, а затем — потерять все. И когда однажды, отмывая грязную посуду на своей кухне, он вдруг понял, что его жизнь сузилась до размеров жалкой квартирке в сорок квадратных метров на Венис Бич в Калифорнии, вовсе не вкус успеха подтолкнул его к действию, а неудовлетворенность теми условиями, в которых он оказался. Это заставило его пойти на тренинг НЛП и перевернуть всю свою жизнь. Еще одним примером мотивирующего действия отчаяния может служить обладательница премии Академии актриса Шер. Когда ей исполнилось сорок, она оглянулась на прожитую жизнь, чтобы посмотреть, чего же она достигла, и очень расстроилась, не обнаружив ничего с ее точки зрения достойного внимания. Но Шер не пала духом. Она начала упорно работать над собой и вскоре построила для себя совсем другое будущее. Мотивация, возникающая в связи с вдохновением или отчаянием, играет в жизни любого человека огромную преобразующую роль — вне зависимости от того, ученый ли вы, актер, спортсмен или бизнесмен.

Почему же тогда некоторым людям так трудно создавать мотивацию для выполнения каких-то действий или достижения результата? Разве само по себе стремление к успеху или осуществлению сокровенных желаний не должно было бы являться достаточным стимулом? Тем не менее для большинства из нас именно приступить к выполнению, того или иного дела зачастую оказывается самой большой проблемой. Люди, добившиеся многого в своей жизни, как правило, говорят, что в осуществлении поставленных целей им помогла мотивация, — но вопрос в том, что они понимают под этим словом? С нашей точки зрения истина в том, что мотивация — это вовсе не какая-нибудь секретная формула, известная только некоторым выдающимся спортсменам и ораторам, умеющим вдохновить публику. Во все нет, это — интеллектуальная стратегия,

которую вы можете изучить и использовать в своих целях всякий раз, когда у вас возникнет в этом необходимость.

Жизненные ситуации, когда нам действительно необходима мотивация, коренным образом отличаются от тех моментов, когда мы *не хотим* быть мотивированными. Возможно, что на первый взгляд это утверждение не имеет смысла, но вспомните о тех весьма привлекательных для вас вещах, в которых на самом деле нет никакой пользы. Вспомните какие-нибудь случаи, когда вам, например, так хотелось съесть еще немного шоколада, или тот, явно лишний, третий кусок пиццы, или же купить какую-то совершенно ненужную вещь. Это как раз те случаи, когда вам необходимо было бы использовать не мотивацию, а стратегию отсрочки. Другими словами, мотивация требуется лишь тогда, когда нам не хочется чего-то делать, но хочется, чтобы это было сделано. Нам хочется получить результат, но сам процесс его получения может не вызывать у нас энтузиазма. Например, если вы подумаете о том, что необходимо постирать накопившееся грязное белье, оплатить счета или вынести ведро с мусором, вероятно, предстоящая процедура вызовет у вас не много радости, но при этом вы действительно хотите, чтобы все это было сделано.

Когда ваш начальник хочет, чтобы ровно к полудню отчет лежал у него на столе, а лишь при одном упоминании об этом вам хочется спать, то у вас не возникает желания готовить этот отчет, но так хочется, чтобы он был сделан. Когда нас неотступно преследует мысль о необходимости делать физические упражнения, но при этом вы знаете, что само выполнение этих упражнений ничего, кроме усталости, пота, физической боли и потерь времени не несет, то хотя нам и не хочется их делать, но нам нужно, чтобы они были сделаны. Мы не всегда хотим участвовать в том или ином процессе, скорее нас привлекает то, что получится по окончании этого процесса. Именно в этих случаях нам необходимо умение создавать мотивацию, а именно это и делается с помощью НЛП.

ДВА СТИЛЯ, ДВЕ СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ

Существует два различных характерных стиля, две стратегии мотивации. Вы можете определить свой стиль по тому, как вы просыпаетесь. Когда утром раздастся звонок будильника, бормочете ли вы про себя спросонья: «О, нет, еще немножко поспать», — накрывая будильник подушкой? Когда же звонок раздастся снова, говорит ли ваш внутренний голос: «Пора вставать»? Возможно, ваш мозг начинает рисовать вам сцены, показывающие, как вам придется спешно одеваться и бежать на работу, отказавшись от завтрака, чтобы не опоздать. А постель такая мягкая и теплая, что вы начинаете думать: «Ничего страшного, ведь можно надеть рубашку, в которой ходил вчера, — она не такая уж и мятая. Да и зачем мне завтрак?» И вы снова отключаете будильник.

Несколько минут спустя будильник звонит снова. На этот раз тот же внутренний голос говорит: «Ты должен **ВСТАТЬ**, иначе **ОПОЗДАЕШЬ**, и у тебя будут настоящие проблемы!» И ваш мозг начинает рисовать вам неприятные сцены, связанные с опозданием на работу и необходимостью придумывать какие-то оправдания. Но вы все еще думаете, что сможете доехать до работы чуть быстрее обычного. Так что можно ещё чуточку поспать.

Но вот будильник звонит в последний раз, и внутренний голос громко командует: «**ВСЕ, ПОРА ВСТАВАТЬ. ТЫ ДОЛЖЕН ВСТАТЬ!**» В вашем воображении проносятся ужасные картины того, как ваши клиенты, не дождавшись вас, собираются уйти и уже никогда не вернуться. Начальник кричит на вас, угрожая немедленным увольнением. И вот когда эта картина в вашей голове становится нестерпимо реалистичной, яркой, близкой и наполненной громкими звуками, вы говорите: «Ну, хорошо, хорошо. Я встаю». И вот вы готовы. Вы заставили себя встать, разыграв сценарий на тему о том,

чего вы хотели бы избежать.

Но существует и другой стиль мотивации. Случалось ли вам просыпаться на рассвете в первые дни отпуска, полностью отдавая себе отчет в том, что трудовые будни остались позади, а впереди вас ждут несколько свободных недель. И тогда живые картины грядущих событий, таящих в себе заманчивые возможности, подобно гигантскому магниту выдергивали вас из постели. Вопрос заключался лишь в том, с чего начать. А вопрос о том, подниматься или нет, и вовсе не возникал в вашей голове!

Точно так же, вероятно, были в вашей жизни такие дни, когда, поднимаясь утром и собираясь на работу, вы думали только о тех больших делах, которые вам предстояло осуществить сегодня. И ваши мысли были заняты тем, как эта работа будет приближать вас к заветной цели, награждая чувством гордости за то, что уже сделано, и уверенностью в своей способности сделать еще большее. И вам представлялись картины, на которых ваш труд все дальше продвигал вас по направлению к тем целям, достижение которых вознаграждало вас за ваше упорство. Вы видели, как этот день оказывался связанным со следующим, постепенно и неуклонно приближая вас к желанному результату.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ НАПРАВЛЕННОСТЬ МОТИВАЦИИ

Исследователи НЛП обнаружили, что различные типы мотивации представляют собой разные стратегии поведения, имеют разную направленность и приводят к разным результатам. Две отмеченные выше ключевые мотивационные стратегии в НЛП называются *мотивационными направлениями*, или *стратегиями мотивации*. Мотивация может быть направлена на достижение желанной цели или на избегание нежелательных последствий. Направленность мотивации представляет собой мыслительную программу, действие которой определяет в нашей жизни очень многое. На биологическом или физическом уровне развитие каждого из нас происходит таким образом, что мы стараемся уйти подальше от одних вещей и стремимся приблизиться к другим — от боли, дискомфорта и стресса к удовольствию, комфорту и наслаждению. Эти два способа мотивирования совершенно непохожи друг на друга, и каждый из них оказывается полезным в соответствующем случае. Ведь существуют такие страшные места, опасные действия и нехорошие мысли, которых следует *избегать*, и в то же время каждому из нас известны такие чудесные уголки на нашей планете, такие люди и такой образ мыслей, которые стоят того, чтобы *к ним стремиться*.

Каждый человек в той или иной степени пользуется обоими стратегиями, но любопытно то, что каждый из нас в большей степени предпочитает одну из них. И одни из нас постепенно приходят к тому, что их преимущественно мотивируют притягательные образы будущего успеха, удовольствия или приобретения, а других — отпугивающие образы возможного провала, боли и утрат.

Исследования, проведенные разработчиками НЛП, показали, что в самых различных ситуациях люди предпочитают пользоваться одной и той же мысленной программой самомотивации. Например, тот человек, которого рано утром поднимает с постели мысленный образ угрожающего увольнением начальника, скорее всего будет придерживаться стратегии, направленной на то, чтобы избегать боли, дискомфорта и неприятных последствий угроз своего начальника. Весьма вероятно, что и в других ситуациях он будет руководствоваться в своем поведении тем же принципом. Например, он может устраивать перерывы в работе лишь в тот момент, когда начинает чувствовать усталость. При выборе друзей он может обращать внимание лишь на тех людей, которые утомляют его меньше, чем другие. Желание сменить работу у него, скорее всего, возникнет лишь в том случае, когда нынешняя работа станет для него уж совсем невыносимой. И так во всем он будет стараться уйти от нежелательных для него вещей.

Альтернатива такой мотивационной стратегии заключается в том, чтобы стремиться к тем вещам, которые нас привлекают: к удовольствию, к вознаграждению и желанной цели. Например, человек, которого утром выталкивает из постели энергия созидания, обычно с нетерпением ждет того момента, когда он сможет встать и приступить к осуществлению своей мечты. Как правило, такой человек задается вопросами: «Что я смогу сделать сегодня? Какие возможности я смогу использовать, чтобы еще больше приблизиться к тем целям, к которым я стремлюсь?» Более того, такой человек пользуется той же самой мотивационной стратегией и при выборе времени для перерыва: вероятно, при этом он будет думать о том, чтобы успеть поговорить с коллегами или отметить этим перерывом завершение какого-то важного этапа своей работы. Выбирая друзей, он, скорее всего, будет обращать внимание на тех людей, которые способны стимулировать его. Свою карьеру он строит так, чтобы продвижение открывало перед ним новые возможности. Он постоянно движется к желанной для себя цели.

На первый взгляд, такое сравнение мотивационных стратегий достижения и избегания оказывается не в пользу последней. Люди со стратегией достижения, вероятно, могли бы сказать: «Жизнь можно изменить к лучшему. Просто представьте себе, чего вы хотите, и двигайтесь в этом направлении». Но задумайтесь вот над чем. Когда температура в комнате становится слишком высокой или слишком низкой, вы предпринимаете какие-то действия, чтобы изменить ее. Когда кто-нибудь начинает что-то утаивать от вас, говорит вам не всю правду и пытается ввести вас в заблуждение, вы также принимаете определенные меры. Это примеры использования стратегии избегания. Если вы удачливый бизнесмен, то одна из причин, которая, возможно, привела вас к успеху, это воспоминания о той бедности, в которой прошло ваше детство. Если воспоминания о тех тяжелых временах подстегивают ваше движение к улучшению условий своей жизни, значит, вы вполне успешно используете стратегию избегания.

Положительные стороны стратегии достижения более очевидны. В нашем обществе высоко ценят людей, которые уверенно движутся к своей цели. Если вы заглянете в газету объявлений в раздел «Работа», то увидите массу объявлений, в которых требуются инициативные, энергичные, предприимчивые, творчески мыслящие люди — одним словом, люди, ориентированные на достижение. Столь высокая потребность в ориентированных на достижение работниках заставляет многих ищущих работу людей выдавать себя не за того, кем они на самом деле являются. Но в этом нет необходимости. Ведь если рассмотреть преимущества обеих стратегий мотивации, то можно обнаружить, что ориентация на достижение больше привязана к цели деятельности, в то время как ориентация на избегание в значительной степени направлена на осознание и решение проблем.

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ СТРАТЕГИЙ МОТИВАЦИИ

У каждого типа мотивации есть свои достоинства и свои недостатки, свои ограничения и свои крайности. Например, порой некоторые люди оказываются настолько поглощенными ближайшей целью, что они даже не задумываются о тех проблемах, которые могут встретиться им на пути, и о тех препятствиях, к преодолению которых необходимо подготовиться заранее. Такой тип мышления характерен для молодых предпринимателей. И как результат, им приходится проходить трудную школу ошибок и ударов судьбы, прежде чем они осознают важность умения обходить преграды и выбирать, что можно поручить другим, а что следует делать только самому. Другая крайность может проявляться в том, что, будучи слишком озабоченными тем, чтобы избежать возможных неприятностей, некоторые люди оказываются чрезмерно парализованными страхом, чтобы вообще начать что-то делать. Они оказываются настолько увлеченными решени-

ем разнообразных проблем, что в конце концов просто забывают, зачем они их решают.

По всей видимости, вы уже задавали себе вопрос, какой стратегией мотивации пользуетесь вы сами, надеясь, что это стратегия, направленная на достижение. Запомните, что можно добиться значительных успехов, пользуясь стратегиями и той, и другой направленности. И хотя стратегия достижения чаще встречается у людей, известных своими выдающимися успехами, менее ценная на первый взгляд стратегия избегания также может оказаться весьма полезной.

Мартин Цвейг, известный биржевой консультант, распоряжается акциями общей стоимостью более миллиарда долларов. Ею биржевые списки и книги известны инвесторам всего мира. А ведь доктор Цвейг руководствуется стратегией избегания, стараясь свести к минимуму свои потери. Он участвует в торгах лишь до определенного уровня спада, а затем выходит из игры.

У него есть свои пределы, и он старается их придерживаться. Именно это сделало его таким богатым.

Чрезвычайно эффективная стратегия доктора Цвейга включает три основных момента, о которых следует знать каждому, кто пользуется стратегией мотивации, направленной на избегание. Во-первых, человек, стремящийся чего-то избежать, делает это потому, что испытывает при этом определенный дискомфорт, а порой даже страх или боль. Это довольно сильные стимуляторы, побуждающие к действию. Но чем дальше он уходит от своей проблемы или источника боли и дискомфорта, тем менее серьезными они начинают ему казаться. И как результат, человек, нацеленный на избегание, по мере того как «угроза» начинает восприниматься все более и более далекой, имеет дело со все более и более ослабленной мотивацией, и это продолжается до тех пор, пока проблема или угроза не возникнет снова. Мотивация избегания часто действует циклически: то высокий уровень мотивации, то низкий, то сильная мотивация, то она вовсе исчезает, а затем все повторяется снова.

Во-вторых, поскольку люди с такой направленностью мотивации стараются уйти подальше от неприятностей, дискомфорта или боли, они почти не задумываются над тем, в каком направлении двигаются на самом деле. «Скрываясь от дождя, встал под водосточный желоб» — это выражение довольно точно отражает то, что зачастую происходит, когда слишком много внимания уделяют самой проблеме. Люди при этом поглощены не тем, к чему стремятся, а тем, чего они не хотят. Иными словами, они не смотрят в ту сторону, куда идут, потому что их взгляд устремлен туда, откуда они уходят. Это иногда называют «сознанием бедняка».

В-третьих, люди, пользующиеся стратегией избегания, вынуждены постоянно следить за уровнем собственного беспокойства и стресса. Такие люди часто очень болезненно переживают происходящие события и нередко начинают испытывать беспокойство задолго до того, как приступают к каким-либо действиям. Если же они допускают, чтобы возбуждение достигало слишком высокого уровня, это может отразиться на их здоровье и самочувствии. В некоторых фирмах режим жесткого давления со стороны руководства считается показателем хорошей работы, хотя те же самые управленческие решения могли бы быть приняты и в более мягкой форме. Высокое артериальное давление и головные боли — вот лишь немногие из тех недугов, которые преследуют людей, имеющих привычку на протяжении длительного времени накапливать в своем организме напряжение, прежде чем приступить к тому или иному действию.

В противоположность этому такие люди могли бы — подобно тому, как это делают доктор Цвейг и другие мастера принятия решений, — начинать реагировать чуть раньше на значительно более низких уровнях напряжения. Скажем, как громко должен начать звонить телефон, чтобы вы, наконец, поняли, что пора поднять трубку? Насколько

неудобной должна быть поза, в которой вы сидите, чтобы заставить вас изменить положение? Все это зависит от степени вашей чувствительности. Мастера своего дела развивают способность чувствовать людей и обстоятельства настолько, чтобы оставаться максимально гибкими в своем поведении, и приступают к действию в то время, когда они еще в состоянии выбрать те или иные варианты поведения, и задолго до того, как боль или дискомфорт вынудят их сделать это. Они знают, что их жизнь во многом определяется тем, каким стилем мотивационной стратегии они пользуются. Они понимают, что с дискомфортом лучше бороться тогда, когда он еще не достиг значительных размеров, и нацелены на достижение тех целей, которые действительно отвечают их желаниям, в то же время уделяя пристальное внимание тем проблемам и ситуациям, которых следует избегать.

К счастью, НЛП предоставляет нам возможность научиться использовать обе стратегии мотивации. Ведь ничто не обязывает нас проходить через боль, горе и стресс. И если вы решите воспользоваться этой возможностью, вы научитесь создавать сильную мотивацию для своих поступков при минимальном дискомфорте и с максимальным удовольствием.

КАК МЕНЕДЖЕРЫ МОГУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ

Поскольку обе стратегии мотивации, — как стратегия достижения, так и стратегия избегания, — одинаково важны, то, чтобы мотивировать себя, мы можем по своему желанию использовать любую из них. Эти же стратегии мы можем применять и в контакте с другими людьми. Знание этого может оказаться полезным в работе менеджеров и руководителей различных уровней. По высказываниям и поведенческим реакциям своих подчиненных каждый менеджер может легко определить, что люди, с которыми они взаимодействуют, следуют различным стратегиям мотивации. Например, на одних людей лучше действуют слова одобрения, премии, награды и всяческие льготы. Они будут работать не покладая рук при одной мысли о том, что их ждет путевка на Багамы, новый автомобиль или похвала из уст начальника. Они чаще говорят о своих целях и устремлениях, о том, что хотят получить, приобрести или достичь. В работе с такими людьми опытный менеджер будет использовать привлекательные стимулы, нацеливающие на достижение. В таком случае людям нужно ставить цели, определять ориентиры, выдавать премии и награды, давать дополнительные льготы.

В жизни тех людей, которые следуют в своем поведении стратегии избегания, похвала и награды играют весьма незначительную роль. Будь в вашем подчинении такие работники, вы могли бы подумать: «Я уже просто завалил их всеми этими наградами и премиями, а они как сидели, так и сидят». Возможно, после этого вы бы расстроились и начали кричать на своих подчиненных: «Если вы не начнете работать, вы быстро вылетите отсюда!», а может быть, мягким и подчеркнуто серьезным голосом стали бы выражать озабоченность в связи с приближающимся сокращением штатов. И вдруг вы замечаете, что они начинают работать просто как сумасшедшие и выдают такие результаты, о которых прежде никто и не мечтал. Заметив это, вы можете подумать: «Ага. У этих людей мотивация избегания. Их стимулирует представление о необходимости обходить неприятные и негативные ситуации». Они будут работать, например, потому, что не хотели бы снова испытывать дискомфорт, выслушивая ваши громкие замечания.

Чтобы вы не подумали, будто речь идет о псевдонаучном оправдании таких установок, как «сбережешь розгу, испортишь ребенка» или «без боли и страдания ничего не достигнешь», мы хотим добавить, что постоянное давление на людей при помощи упоминания о возможных неприятностях, которые ожидают их в будущем, в конце концов может притупить их чувства, как у той несчастной лошадки, которая под ударами кнута

вынуждена постоянно ходить по кругу, вращая тяжелый ворот. Существует также опасность перегнуть палку с угрозами, и тогда человек, придерживающийся стратегии избегания, просто самоустранится, стараясь быть подальше от неприятной для него ситуации, и либо уйдет от вас куда-нибудь еще, либо если не сможет, то покинет вас мысленно.

Гораздо более полезный и продуктивный способ отношения к стратегии избегания заключается в том, чтобы думать о ней как о стратегии избегания проблем. Многие приверженцы этой стратегии оказываются прекрасными «решателями» проблем. Это отражается даже в их языке. Такой человек может подойти к вам и сказать: «Вы знаете, у нас здесь возникла проблема». Они видят проблему и чувствуют себя обязанными решить ее. А решив какую-нибудь особенно трудную проблему, они испытывают своего рода облегчение, связанное с внутренними состояниями, которые можно обозначить, как «ага!» или «эврика!».

Люди же, ориентированные на достижение, идут прямо к своей цели. И это так же, как и в предыдущем случае, проявляется в том, как они, например, говорят: «Моя цель — здоровье». Когда же им удастся значительно продвинуться по направлению к своей цели, они переживают сильное эмоциональное возбуждение, эдакое внутреннее «так держать!»

КАК УЧЕСТЬ СТРАТЕГИЮ МОТИВАЦИИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ

Если вы менеджер, то вам следует понимать, чем отличаются друг от друга различные стратегии мотивации, и мотивировать своих подчиненных соответствующим образом. Вот модель планирования, которую вы можете использовать при работе с группами и командами людей, в которых разные люди используют разные стратегии мотивации. Помните, что направленности этих стратегий противоположны, и следовательно, если вы устранились от руководства и не дадите необходимые инструкции и разъяснения, между членами группы могут возникнуть серьезные разногласия.

Предположим, вы хотите попросить свою группу или команду определить коллективную задачу. Начиная формулировать свою просьбу, обратите внимание на тех членов группы, которые реагируют на ваше предложение позитивно. Скорее всего, они ориентированы на достижение, и к ним, вероятно, следует отнести тех, кто охотно соглашается с вами, кивая вам в ответ, и тех, кто вступает в спор на вашей стороне, кто ищет и подсказывает потенциальные возможности. Однако не заставит себя ждать и представитель стратегии избегания, начав утверждать, что «из этого все равно ничего не выйдет», и перечислять причины в доказательство своей правоты. В этот момент очень важно, внимательно выслушав обе стороны, указать на то обстоятельство, что умение решать проблемы, безусловно, будет играть существенную роль в процессе формулировки цели, но чуть позже, а сейчас прибегать к его помощи было бы преждевременным.

Вспомните, что, согласно Предпосылкам НЛП, **человек всегда делает наилучший выбор из доступных ему в данный момент альтернатив** и что **в основе любого поведения лежит позитивное намерение**. Глядя на представителя группы, который начал высказывать возражения, вы можете наблюдать эти Предпосылки в действии. Особенности жизненного пути и свойственная этому человеку стратегия мотивации делают почти неизбежным то, что он постоянно будет указывать вам и другим, членам группы на различные ошибки задолго до того, как эти ошибки смогут вызвать какие-нибудь неприятности. В то время как вы воспринимаете его замечания как ушат холодной воды на искру еще не вполне окрепшей новой идеи, он видит в происходящем начинающийся пожар, который лучше затушить сейчас, поскольку в будущем этот пожар способен выйти из-под контроля. Но его намерения положительны, как впрочем и намерения всех остальных участников развернутого вами обсуждения, у которых тоже есть сомнения и

возражения. Они такие же нужные в команде люди, как и все остальные, просто их время еще не пришло.

Ваша роль как менеджера как раз и заключается в том, чтобы предложить группе более эффективный план. Во-первых, дайте возможность людям, склонным к мечтательности, помечтать вволю. Пусть те, кто является «наводчиками на цель», представят себе, используя все свое богатое воображение, наиболее полный и подробный образ цели, чтобы обнаружить и исследовать все препятствия и ограничения, на которые затем следует направить усилия «решателей проблем». Вы можете даже предложить им разделиться на две группы в соответствии с их интересами и склонностями. Пусть по одну руку от вас соберутся мечтатели и постановщики целей, а по другую — те, у кого лучше получается преодолевать препятствия и разрешать противоречия. Когда обе группы разместятся по разные стороны стола, пусть группа, ориентированная на достижение, начнет разрабатывать цель, мечту или стратегическое направление развития. Попросите группу, ориентированную на избегание неприятностей, сохранять молчание и подробнейшим образом отмечать все негативные моменты, связанные с предлагаемым другой группой планом, чтобы ни одна проблема не ускользнула из их поля зрения.

Когда ориентированные на достижение мечтатели завершат свое описание цели, поблагодарите их. Ведь они сделали все, что могли, из самых лучших побуждений. И добавьте, что если даже у этого плана есть какие-то слабые места, то можно либо подождать, пока их выявит рынок или конкуренция, либо предоставить возможность группе решателей проблем сказать о недочетах уже сейчас, чтобы попробовать разработать действительно эффективную стратегию.

Группа ориентированных на достижение должна определить, куда следует двигаться, а задача группы решателей проблем, ориентированных на избегание, состоит в том, чтобы предусмотреть все те препятствия, которые могут помешать нам достичь поставленной цели, выявить проблемы, которые могут возникнуть в будущем и заранее предложить их решение. Вовлекая в процесс формирования будущей цели представителей обеих стратегий мотивации, вы последовательно применяете обе процедуры планирования — планирование сверху и планирование снизу. Как только ваши люди освоят эту технологию, основой общения между членами команды станет уважительный подход к обоим стилям мышления, и это позволит проявить свои таланты каждому участнику процесса. Преуспевающие фирмы и хорошие руководители эффективно используют обе стратегии, потому что и та, и другая играют очень важную роль в процессе планирования. Решающее значение имеет и последовательность: сначала стратегия достижения, а затем — избегания.

ПРИМЕНЕНИЕ МОТИВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В ОБЩЕНИИ

Если вам приходится давать короткие инструкции, указания или распоряжения, они будут эффективнее в том случае, если порядок положительной и отрицательной частей будет обратный. Каждый день каждый из нас вынужден кого-нибудь инструктировать. Эта инструкция может быть совсем простой — например, как открыть гараж или подготовить отчет, — а может касаться и таких, например, важных моментов, какой должна быть заключительная речь на ответственной презентации.

Многолетние наблюдения за собственным поведением и поведением других людей дали нам возможность сделать вывод, что очень часто люди сначала формулируют то, чего они хотят, а уже затем говорят о том, чего они не хотят. Например: «Поверни ручку гаража до упора вправо, только не дергай ее и не дави слишком сильно». Нечто подобное нам приходилось слышать и в офисе, когда руководитель из самых добрых побуждений говорил: «Представьте мне этот отчет завтра, при этом вовсе необязательно де-

лать его очень красивым, ведь это не для презентации».

Вспомните о том, какое воздействие оказывают на нас утверждения, высказанные в негативной форме, — этот вопрос мы обсуждали в предыдущей главе. Обычно, выслушав такое замечание, мы фокусируемся на том, что подлежит отрицанию, и даже произвольно пытаемся сделать то, что стоит под знаком отрицания. И когда негативная инструкция высказывается в последнюю очередь, мы обычно лучше запоминаем именно её, сосредоточивая свое внимание на том, чего делать не следует, вместо того чтобы думать о том, что нужно сделать.

Если вам кажется, что мы придаем слишком большое значение нюансам языка, то попробуйте задуматься над следующими двумя высказываниями. Прочитайте их так, как будто к вам обращается уважаемый вами человек. Как только вы прочитаете оба предложения, обратите внимание на то, насколько различные ощущения или отношение они вызывают у вас.

«На этот раз задание давайте выполним вовремя и в рамках выделенных на него финансов. Только никакой показухи и авралов в последний момент, все ясно?»

«На этот раз никакой показухи и авралов в последний момент. Это задание давайте выполним вовремя и в рамках выделенных на него финансов, все ясно?»

Если ваша реакция достаточно типична, то скорее всего второе предложение покажется вам более привлекательным и позитивным, чем первое. Существенное различие состоит в том, что в первом предложении вас сначала ориентировали по направлению к цели, а затем обозначили проблемы, которых следует избегать, а во втором вам сначала предложили подумать о проблемах и лишь затем указали на цель.

Действие этой очень важной закономерности восприятия речи можно проследить практически во всех сферах общественной жизни. В публичных выступлениях на президентской избирательной кампании 1992 года тогдашний президент Джордж Буш сначала рассказывал о том, что он сделал для Соединенных Штатов на протяжении своего президентского срока, а после этого вспоминал о том, чего ему не удалось сделать и какие ошибки он совершил. И хотя мы вовсе не склонны считать, что именно из-за этой неудачно построенной речи его не переизбрали на новый срок, но подумайте о том, какие чувства оставила эта речь в сердцах миллионов телевизионных зрителей, его потенциальных избирателей.

Эта ошибка покажется еще более значительной, если вы сравните речь президента Буша и речь независимого кандидата Росса Перо (Ross Perot). Как вы, может быть, помните, господин Перо не опасался рассказывать нам о том, как до него все было плохо и как все может стать еще хуже в будущем. Так почему же мы все-таки слушали его? Да потому, что он всегда завершал свои выступления призывами к конструктивным действиям. Он, например, говорил: «Америка в беде, и нам придется рыть траншеи и прятаться в бомбоубежища, чтобы навести порядок и привести страну к процветанию». Насколько же иначе, по сравнению с речью Буша, отзывались эти его слова в сердцах избирателей.

Возможно, вы не собираетесь пускаться в избирательную гонку за место президента Соединенных Штатов, и тем не менее каждый день производите определенное впечатление и оказываете какое-то влияние на тех людей, с которыми встречаетесь. Вы могли бы извлечь пользу из знания стратегий мотивации, перестраивая фразы своих комментариев в следующем порядке: сначала — негативное, затем — позитивное. Сначала скажите о том, чего вы не хотите, а затем — о том, чего хотите.

Некоторые люди упорно избегают говорить или даже думать в негативной форме. Это прекрасно, но, по всей видимости, нереально, — ведь в таком случае вам никак не

удастся передать корректирующую обратную связь. Всякий раз, когда вы говорите о тех вещах, которые были бы для вас нежелательны — будь то пища, встреча, кино, музыкальный диск или дата, — вы сообщаете корректирующую негативную обратную связь. Негативная обратная связь играет важную роль при определении четких различий между тем, чего вы не хотите, и тем, чего вы хотите. Построение правильной последовательности поможет вам легче добиваться того, к чему вы стремитесь.

Большинство людей, с которыми нам приходилось встречаться, используют мотивационную стратегию избегания, а не достижения. Если и вы относитесь к их числу, то использование новой последовательности при построении фраз в общении с самим собой должно привести к серьезным изменениям в самочувствии и вашей работе. Произнося свои привычные негативные комментарии, а затем сознательно завершая их формулировкой позитивной цели, вы придете к тому, что каждую свою мысль будете завершать построением направления, в котором вы хотели бы двигаться, каждый раз восстанавливая внутреннее равновесие.

С другой стороны, если вы относитесь к числу тех, кто более тяготеет к полюсу стратегии достижения, то применение нового речевого приема значительно увеличит эффективность вашего взаимодействия с теми людьми, с кем вам приходится общаться. Поскольку большинству людей, чтобы получить мотивирующий стимул, требуется в самом начале указание на то, чего они не хотят, то в общении с ними вы можете начать с такого указания, а затем помочь им и самому себе, предложив описание той цели, по направлению к которой следует двигаться.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ И ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕННОСТИ

Сейчас вы уже достаточно хорошо знаете о том, что такое стратегии мотивации и как они проявляются у разных людей. Но есть еще один немаловажный фактор, который действует на мотивацию как сверхмощный заряд, — и таким фактором являются жизненные ценности. Система ценностей имеет чрезвычайное значение для нашей жизни. Это своего рода измерительная линейка, при помощи которой мы оцениваем все, что с нами происходит. То, что мы ценим в этой жизни, определяет, что жизнь будет означать для нас, какие действия мы будем предпринимать, к чему мы будем стремиться и чего будем избегать.

Как мы уже отмечали ранее, на физическом уровне направленность мотивации означает либо избегание боли, либо стремление к удовольствию. На уровне чувств и мыслей она означает избегание или стремление к тем или иным ценностям. Существенный момент здесь заключается в том, что, когда люди утрачивают ценности, они одновременно теряют все стимулы и мотивацию. Вероятно, каждому из нас известны примеры таких людей. Они настолько оторваны от своих ценностей, что могут сидеть часами перед телевизором, переключая каналы и надеясь найти что-нибудь интересное и развлекательное. Не так уж редко мы обнаруживаем, что и сами движемся по жизни как на автопилоте и удивляемся, куда ушло время.

Среди пожилых людей вы найдете настоящих ценителей жизни и знатоков вечных ценностей. Спросите у этих людей, уже проживших большую часть своей жизни, что они считают действительно важным, и ни один из них вам не скажет: «Как жаль, что я так мало смотрел телевизор» или «Мне бы следовало проводить больше времени в состоянии беспокойства о чем-нибудь». Вместо этого они чаще говорят о важности поддерживать отношения с семьей и друзьями или с удовольствием вспоминают о тех испытаниях и приключениях, которые выпали на их долю, и те победы, которые им удалось одержать.

Если они о чем-то и сожалеют, то, как правило, не о том, что было сделано, а о том,

чего им сделать не удалось. Короче говоря, они будут говорить вам, что слишком часто позволяли времени утекать сквозь пальцы. Они не старались определять наиболее важные ценности, чтобы затем все свои силы направить на их достижение. Вместо этого они растрачивали свое время по мелочам. Их опыт может послужить нам уроком и помочь сделать более достойный выбор.

Может ли стать таким выбором восстановление связи со своими ценностями, и если да, то как это сделать? Вспомните одну из Предпосылок НЛП: **Тому, что умеет делать один человек, может научиться любой другой.** А есть ли в этом мире люди, полностью погруженные в осуществление своих идеалов? Конечно, есть. Вопрос лишь в том, чтобы определить, каким образом им удастся использовать свой, мозг, и тогда мы сможем делиться этим опытом с другими людьми. Та техника НЛП, которую вам предстоит освоить, поможет вам поместить свои наиболее важные ценности прямо перед собой. Она поможет также установить связь между вашими ценностями и вашими действиями, так что вы станете большую часть своего времени посвящать достижению тех целей, к которым действительно стремитесь.

Если вы сочтете это полезным для дела, то вооружитесь ручкой или карандашом и запаситесь бумагой, чтобы записывать ответы на нижеследующие вопросы.

- Каковы мои цели?
- Что является важным для меня?

Ваш ответ может касаться продвижения по служебной лестнице, стиля жизни, который вы хотели бы создать для себя и для своей семьи, отпуска, новой работы или взаимоотношений с какими-то людьми. Что бы это ни было, подумайте об этом сейчас. Мысленно представьте это себе. Можете представить даже несколько целей одновременно. Как только вы это сделаете — пусть даже некоторые цели будут недостаточно ясны, — задайте себе следующие три вопроса о каждой из этих целей:

- Что важного в этой цели?
- Что я ценю в этой цели?
- Какое значение имеет эта цель для меня?

Иногда в голову приходит какое-нибудь слово типа: свобода, испытание, принятие, связь или безопасность. Порой оно может превратиться в целую фразу, например: «достижение того, что другие считают невозможным», «самоутверждение», «создание чего-то нового» или «улучшение окружающего мира». Что бы это ни было, эти слова обозначают ваши внутренние ценности. Если мы не живем в соответствии со своими ценностями, если мы не воплощаем их в реальность, мы начинаем испытывать разочарование, пустоту и никчемность бытия — даже в том случае, когда мы находимся на вершине успеха. Ценности являются мерилем того смысла, который несет в себе жизнь для каждого из нас. Все наши цели, мечты и желания являются просто средствами для превращения своих ценностей в жизнь. Если вы мечтаете о новом доме для своей семьи, то, по-видимому, при этом руководствуетесь совершенно конкретными ценностями.

Возможно, вы хотите, чтобы в доме было большое количество комнат, чтобы соседи удовлетворяли вашим требованиям и чтобы дом был построен в определенном стиле. Ценности, которым удовлетворяют выбранные вами критерии, вероятно, включают в себя: предоставление каждому члену семьи удобного места, убранство, спокойная обстановка и даже ощущение успеха и состоятельности. Те же ценности обнаруживают себя и в том случае, когда вы думаете о покупке машины или даже о переходе на новую работу. Это то, с помощью чего мы измеряем свои желания, оцениваем свои достиже-

ния и успех.

Ценности оказывают влияние на мотивацию. Если мы не придерживаемся своих ценностей строго, то мотивация будет весьма слабой. Если же наши ценности достаточно высоки, то и мотивация оказывается в равной степени сильной. С помощью НЛП оказывается возможным непосредственно влиять на эту связь. Когда вы думаете о чем-нибудь, вы используете одну или несколько сенсорных модальностей: визуальную, аудиальную, кинестетическую, обонятельную и вкусовую. На большинство людей мышление с использованием всех или большинства из перечисленных модальностей оказывает гораздо большее мотивирующее действие, чем представление одного только образа, слова или звука. Когда вы думаете о чем-то, используя разные модальности, предмет ваших мыслей представляется вам более реально и ваша реакция становится более сильной.

Например, подумайте о слове лимон, или совсем ненадолго представьте себе образ лимона и отметьте свои реакции. А теперь хорошенько представьте себе объемное изображение того же самого лимона и картину, как его разрезают острым ножом. Прислушайтесь к тому звуку, который производит нож, врезаясь в мякоть лимона, заметьте, как сок стекает по краю ножа и запах свеженарезанного лимона заполняет ваши ноздри. А теперь возьмите мысленно одну из половинок лимона и медленно поднесите ее ко рту, чтобы ощутить ее вкус. Прислушайтесь, как начинают скрипеть ваши зубы, проникая в плотную мякоть фрукта, и почувствуйте вкус свежего сока. И снова оцените свою реакцию. Правда ли, что во втором случае слюноотделение стало несколько сильнее, чем когда вы вспоминали одно лишь слово или увидели быстро промелькнувший перед вашим взглядом образ лимона? Скорее всего, так и произошло. А что произойдет, если вы представите себе большую, спелую, сочную, красную ягоду клубники?

Интенсивность вашей реакции на тот или иной образ будет определяться тем, как вы этот образ себе представляете. А теперь давайте воспользуемся отмеченной нами закономерностью, чтобы понять, как вы воспринимаете наиболее ценные для себя вещи.

УПРАЖНЕНИЕ 4: ЧТО ДЕЛАЕТ ОБРАЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ?

Это упражнение поможет вам понять, как мозг «кодирует» образы, чтобы усилить мотивацию, делая эти образы настолько привлекательными, что вы начинаете испытывать естественное и непреодолимое влечение сделать что-то, чтобы приблизиться к ним и воплотить их в реальности. Очень важно выполнять это упражнение с полным сосредоточением.

1. Сильно мотивированное состояние. Подумайте о какой-то задаче, которая кажется вам по-настоящему привлекательной, но пусть это будет что-то такое, что само по себе не доставляет удовольствия, но те результаты, плоды и награды, которые сулит его завершение, настолько значительны, что у вас возникает сильное желание заняться этим. И поэтому, когда вы думаете об этом, вы находите его привлекательным. Здесь важно то, что именно *вы* считаете его привлекательным и вы действительно *занимаетесь* этим. И в тот момент, когда вы почувствуете, что рассматриваемая ситуация становится привлекательной для вас, посмотрите на мысленный образ, созданный вами, глазами постановщика фильма. Оцените такие качества сцены, как свет и звук. Представьте себе все это настолько отчетливо, чтобы вы смогли сделать из этого фильм, полный ярких живых деталей. Сделав это, на некоторое время отложите в сторону этот привлекающий вас образ.

2. Отвлекающее состояние. Сделайте глубокий вдох, затем расслабьтесь, выдохните и посмотрите вокруг себя.

3. Нейтральное состояние. А теперь подумайте о чем-то таком, чему вы не придаете особого значения, например, о бумажном стаканчике, карандаше или листке бумаги. Когда вы остановите свой выбор на чем-то конкретном, поместите этот предмет на своем внутреннем экране. Осознайте, что выбранный предмет вам безразличен. И снова, поработав режиссером, опишите особенности этого внутреннего образа на языке кино.

4. Отвлекающее состояние. Справившись с этим заданием, освободите свое воображение от всяких образов, сделав глубокий вдох.

5. Сравнение переживаний. Найдите, чем отличаются между собой тот образ, который вы находите привлекательным, и тот, к которому вы относитесь с безразличием. Наш мозг устроен таким образом, чтобы мы могли замечать различия, а чтобы оценить эти различия, нам приходится сравнивать вещи между собой. Вот некоторые виды различий, на которые обычно указывают разные люди:

«Сильно привлекательный» образ был ярче, «безразличный» — был темнее.

«Сильно привлекательный» образ был цветным, «безразличный» — был черно-белым или отличался тусклыми цветами.

«Сильно привлекательный» образ был больше и располагался ближе, «безразличный» — был меньше и располагался дальше.

«Сильно привлекательный» образ располагался прямо передо мной ближе к центру, «безразличный» — был смещен в сторону.

«Сильно привлекательный» образ сопровождался звуками и словами, порой даже волнующими, «безразличный» же — оставался беззвучным.

Запишите все различия, которые вам удастся обнаружить при сравнении этих двух образов. Это те самые элементы, пользуясь которыми ваш мозг выявляет то, что является ценным для вас и для достижения чего стоит себя мотивировать. Это и есть ключи к мотивации.

ПОДКЛЮЧЕНИЕ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ

Теперь снова взгляните на список различий. Вероятно, отдельные пункты этого списка имеют отношение к сенсорным модальностям: образ, звук, слово, осязание, запахи, вкус. Но большая часть, по всей видимости, указывает на субмодальности. Субмодальности — это меньшие элементы, представляющие собой составные части (или качественные характеристики) модальностей.

Например, в рамках визуальной модальности образ может быть объемным или плоским, подвижным или застывшим как фотография, ограниченным рамкой или панорамным, ясным или туманным и т. д. Звук в аудиальной модальности может быть высоким или низким, громким или тихим, может характеризоваться различным темпом, ритмом, расположением источника, тональностью и тембром. Тактильные ощущения могут захватывать часть вашего тела или тело целиком, могут отличаться определенной интенсивностью, местоположением, температурой, текстурой, подвижностью, направлением и т. п. Запахи и вкусы тоже могут изменяться в самом широком диапазоне, хотя в языке не так уж и много слов, с помощью которых мы могли бы описать все эти различия.

Большинство людей описывает что-нибудь сильно привлекательное при помощи таких субмодальностей как большой, близкий, панорамный, объемный, насыщенный цветом, четкий и т. д. Внутренние звуки в этом случае чаще бывают глубокими и гармоничными, звучащими со всех сторон или исходящими из какого-то одного места. Безусловно, люди могут различаться в том, какие субмодальности они предпочитают использовать для выделения «привлекательного», но вам важно использовать те из них, которые выделяют «привлекательное» лично для вас.

Еще раз вернитесь к «очень привлекательному» и «безразличному» образам из предыдущего упражнения и найдите еще какие-нибудь субмодальные различия между ними. Теперь, когда вы отметили для себя те характеристики, с помощью которых ваш мозг делает образ привлекательным, у вас в руках имеются ключи к изменению собственных реакций в тех случаях, когда ваше поведение не соответствует вашим ценностям. Порой мы хорошо понимаем, насколько большое значение мог бы иметь для нас тот или иной поступок, но мы оказываемся не в состоянии мобилизовать себя на то, чтобы этот поступок совершить.

А вот как поступила в подобном случае одна женщина, изучавшая НЛП. Она решила повнимательнее рассмотреть свои внутренние образы всех тех блюд и продуктов, которые она употребляла в пищу. В особенности ее интересовали те блюда, к которым она испытывала непреодолимое влечение. Вне всяких сомнений, шоколадное пирожное выглядело объемным, полным мельчайших подробностей и располагалось прямо возле ее носа. С другой стороны, спаржа и другие представители здоровой пищи из разряда овощей и фруктов имели довольно мрачный вид на черно-белых фотографиях, ютясь где-то на дальнем плане.

Поскольку эта женщина, следя за своим весом и здоровьем, хотела все-таки употреблять в пищу более полезные продукты, то она начала планомерно изменять субмодальности внутренних образов пищи. Она сделала шоколадное пирожное и другие сладости менее привлекательными, изменив в своем воображении их образы на черно-белые, плоские и более далекие. Затем она усилила привлекательность образов спаржи и других овощей и фруктов, сделав их цветными, насыщенными деталями и объемными. Это немедленно сказалось на ее образе питания. Она вдруг обнаружила, что стала отдавать предпочтение более здоровой пище. Изменив субмодальности своих образов, она привела свое поведение в соответствие со своей основной ценностью — вести здоровый образ жизни.

Эта техника может помочь нам взять то, о чем мы думаем и что нас волнует, и сделать это частью нашей жизни. И тогда нам не придется в старости жалеть о том, что в свое время мы не сделали чего-то важного. Ведь уже сейчас эта вещь может оказаться в центре нашего внимания, стать более реальной и насущной.

Возможно, вас бы весьма удивили те образы, которыми многие люди пытаются мотивировать себя. В своем воображении они видят маленькие темные слайды с изображением будущих результатов своего труда, или размытые черно-белые изображения ожидающего их вознаграждения. Неудивительно, что у них пропадает всякая мотивация. Теперь вы сможете построить яркую притягательную картину того, к чему вы стремитесь и что считаете важным. Вы сможете сделать этот образ еще больше, насыщеннее, объемнее, более резким и отчетливым.

УПРАЖНЕНИЕ 5: УСИЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ

1. Цель, которая стоит того, чтобы ее достичь. Подумайте о чем-то таком, что, по вашему мнению, вам стоило бы сделать, но вы до сих пор так и не смогли приступить к выполнению намеченного.

2. Рассмотрите возможные возражения. Уделите некоторое время тому, чтобы опросить все части своей личности, выяснив, есть ли у какой-нибудь из них какие-то возражения по поводу того, чтобы вы действительно выполнили поставленную задачу. Если у вас не получается сразу легко снять какое-нибудь из возражений, лучше выберите какую-нибудь другую задачу, против выполнения которой не возражала бы ни одна часть вашей личности.

3. Результаты и последствия. Подумайте о конечном результате, который возникнет после того, как выбранная вами задача будет выполнена, — не о процессе выполнения работы, а именно о тех полезных результатах, которые эта работа принесет. Подумайте о самых разных выгодных последствиях, которые ожидают вас в будущем. Что вы думаете об этих выгодах сейчас?

4. Измените субмодальности. А теперь воспользуйтесь списком субмодальностей, который вы составили в упражнении 4, чтобы изменить сложившийся у вас способ представления результатов выполнения данной задачи. Сделайте эти образы больше по размеру, приблизьте их к себе, сделайте более насыщенными цвета. Добавьте приятные звуки, одобрительный голос, словом, все, что делает образ привлекательным и мотивирующим. Продолжайте в том же духе до тех пор, пока вы не почувствуете достаточно сильную тягу к тому, чтобы выполнить эту задачу, совершая те же самые действия, которые вам пришлось произвести с «привлекательным образом» в упражнении 4.

СОЗДАЙТЕ ВНУТРЕННИЙ ДРАМАТИЧЕСКИЙ ТЕАТР СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

Один из создателей НЛП Ричард Бендлер любит, описывая внутренние голоса и внутренние диалоги среднего человека, воспроизводить их как слабый писк: «пи, пи, пи...», — подражая слабому и монотонному звучанию этих диалогов. Бендлер говорит: «У большинства людей совсем отсутствуют внутренние голоса, которые подстегивали бы их и побуждали к действию. За ними не чувствуется хора и отсутствуют подголоски». Он предлагает слушателям своих семинаров такие упражнения, в которых тем приходится создавать мощную мотивирующую воображаемую музыку. Он заставляет их при первых признаках надвигающихся затруднений или проблем, требующих решения, представить себе раскаты мощного неудержимого смеха³. Подобные вещи делают наши переживания более живыми и яркими и заставляют нас испытывать приятное возбуждение в предчувствии будущих свершений.

Не стоит надеяться, что ваша жизнь превратится в прекрасное представление, если она не является таковой внутри вас. Собираясь выступить на сцене с речью или с презентацией, вы, возможно, захотели бы, чтобы в вашем мозгу звучало что-нибудь вдохновляющее и приводящее вас в экстаз и чтобы это было в исполнении рок-группы или симфонического оркестра. И чтобы по мере того, как вы приближаетесь к сцене, мелодия внутри вас звучала все громче и быстрее, достигая наивысшего уровня в тот момент, когда вы оказываетесь на трибуне. И тогда, благодаря тем образам и звукам, которые вы многократно усиливаете в своем воображении, переживаемое вами внутреннее возбуждение вместе с заключенной в нем энергией начнет автоматически передаваться аудитории.

Упражнения 4 и 5 предполагают, что в вашей жизни есть такая цель, которая притягивает вас к себе настолько, что вы даже готовы выполнить определенную работу, чтобы достичь этой цели. Но что будет в том случае, если ваша стратегия мотивации преимущественным образом ориентирована на избегание? Эффективность этих упражнений ничуть не уменьшится, просто вам следует заменить в них то, «что вас привлекает» на то, «чего вам хотелось бы избежать». И вместо того, чтобы делать большими, яркими и близкими положительные последствия, вам придется заняться неприятными последствиями, которые могут возникнуть от того, что вы не выполните необходимую работу, а также сделать их большими, яркими и близкими. Многие люди вынуждены испыты-

³ Richard Bandler, *Using Your Brain — for a Change* (Moab, Utah: Real People Press, 1985).

вать слишком серьезную внутреннюю боль, прежде чем измениться или предпринять какие-либо действия. Попробуйте предлагаемую нами альтернативу.

Подумайте о том, чего вы хотели бы избежать. И пусть этот образ начнет быстро наезжать на вас, становясь большим, цветным, неотличимым от реальности, настойчивым и требовательным, и пусть все это происходит на фоне мрачного, зловещего смеха. Если вы ориентированы на избегание, то у вас появится желание предпринять какие-нибудь действия немедленно, а не проводить месяцы или даже годы в состоянии хронического стресса. Это как раз тот самый случай, который в НЛП называют *утилизацией* существующей стратегии мотивации. Некоторые известные ораторы, умеющие настроить и вдохновить публику, — что как раз и означает создать мотивацию, — а также тренеры и инструкторы, работающие с проблемами мотивации, построили на этом целые системы мотивационных методов. Теперь вы имеете возможность выбирать, а в НЛП считается, что иметь выбор всегда лучше, чем не иметь его, и чем больше у вас возможностей для выбора, тем лучше.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ МОТИВАЦИИ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ

Многим людям, изучающим НЛП, хотелось бы применить стратегии достижения и избегания, чтобы повысить эффективность физических упражнений и диеты. Чаще всего, говоря об этих вещах, употребляют такие слова, как «сбросить вес», которые превращают этот процесс в стратегию избегания. Очевидно, что некоторые люди могли бы достичь гораздо более значительных результатов, если бы думали об этом как о процессе достижения некоторого уровня физического здоровья и спортивной формы. Помните, что любая стратегия мотивации будет работать лишь в том случае, если вами руководят достаточно привлекательные и вдохновляющие мысли. Совершенно очевидной была направленность мотивации Дэми Мур, пожелавшей после рождения ребенка восстановить свою форму и получить роль в фильме с гонораром в миллион долларов. Некоторые мамы стремятся держаться в форме и сохранять свое здоровье на хорошем уровне, стараясь быть примером для своих детей. Ориентируясь на важные и вдохновляющие ценности, можно достичь весьма серьезных результатов. А уж какие это будут ценности — выбирать вам.

Многие слишком занятые руководители стараются отводить в своем расписании специальное время для занятий спортом, но зачастую такие занятия не становятся делом первостепенной важности до тех пор, пока сердечный приступ не застигнет их врасплох. Вот тогда-то их внутренние образы и голоса, грозящие недееспособностью в случае ориентации на избегание, или же картины бывшего здоровья в случае ориентации на достижение становятся несколько большими, близкими и яркими, что вытесняют всякие мысли о бизнесе. Безусловно, они могли бы уже сейчас освободить себя от всех этих неприятных и весьма дорогостоящих походов по врачам и посещений сверкающих стерильной чистотой операционных в будущем, просто изменив субмодальности внутренних образов и усилив тем самым значимость здоровья, семьи и способности продолжать трудиться. Не забудьте воспользоваться и стратегией избегания, чтобы начать двигаться в том направлении, в котором вас ведут ваши желания.

К сожалению, лишь у немногих людей найдется достаточно привлекательный образ здоровья, благополучия и представление о том, что значит быть в хорошей форме. Помните, что для эффективной стратегии мотивации требуется позитивный и насыщенный подробностями образ выполненной задачи. Многие люди никак не могут заставить себя делать физические упражнения, потому что в подавляющем большинстве случаев они представляют себе, как им придется пыхтеть и потеть, выполняя эту казалось бы бесконечную цепь упражнений. Их ожидает лишь несколько минут занятий гимнастикой, а

им кажется, что это будет продолжаться целую вечность. Их внутренний диалог обычно протекает в одной или в двух формах: ворчливая критика в собственный адрес или сомнение в целесообразности даже самих попыток улучшить свое физическое состояние. Неудивительно, что у таких людей возникают трудности с тем, чтобы создать для себя необходимую мотивацию.

Сравните все это с внутренним состоянием спортсменки, настроенной на победу. Даже в то время, когда она выполняет упражнения, ее мысли сконцентрированы на том, как хорошо она будет выглядеть и как прекрасно себя будет чувствовать после окончания занятий. Каждый жим на тренажере и каждое движение на беговой дорожке еще на один шаг приближает ее к этому заключительному образу и хорошему самочувствию. Ее внутренний голос помогает ей сосредоточиться на том, чтобы выполнить упражнение правильно, чтобы извлечь максимальную пользу из времени, потраченного на это упражнение.

Разве это похоже на неосуществимую мечту? Не забывайте, что — согласно одной из Предпосылок НЛП — **тому, что умеет делать один человек, может научиться любой другой**. Следующая техника НЛП, которой мы собираемся вас научить, представляет собой путь к усилению стратегии мотивации, направленной на достижение.

УПРАЖНЕНИЕ 6: ГЕНЕРАТОР НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Подготовка. Найдите тихое и спокойное место, в котором вы могли бы расслабиться и выполнить это упражнение. При этом вам необязательно закрывать глаза. Просто займите удобное положение и начните с того, что поднимите глаза и посмотрите вверх и вправо. Представьте себе, что недалеко от вас находится человек, похожий на вас. Именно этот «второй вы» и будет проходить весь процесс обучения, описанный в этом упражнении, в то время как вы будете наблюдать за ним со стороны. И лишь убедившись в том, что этот процесс вас полностью устраивает, в конце упражнения вы сможете принять решение и овладеть новыми умениями. А чтобы усилить собственную уверенность в том, что такое усвоение новых умений не произойдет раньше времени, вы можете даже представить себе, что вас со всех сторон окружают достаточно прочные и прозрачные стенки пластиковой капсулы, так что вы можете чувствовать себя полностью отделенным и отстраненным от всего того, что происходит с тем «вторым вами», который находится снаружи.

2. Выберите задание. А сейчас подумайте о таком задании, на примере которого вы хотели бы научиться мотивировать себя. Это задание может заключаться в том, чтобы вымыть раковину на кухне, произвести необходимые расчеты в чековой книжке или встать утром с постели. Выберите такое дело, которым вы бы занимались без особого удовольствия, но в то же время вам бы очень хотелось, чтобы оно было сделано, учитывая ту пользу, которую принесет конечный результат.

3. Представьте себе возможную пользу. Продолжайте наблюдать за «вторым вами» и представьте себе, как будет выглядеть ситуация, когда задание будет выполнено, но при этом старайтесь не упустить ни одного положительного последствия — как в ближайшее время, так и в более отдаленном будущем.

4. Выполнение задания. Теперь посмотрите, как «второй вы» легко и непринужденно справляется с поставленной задачей. На протяжении всего времени, пока он занимается выполнением выбранного вами задания, он постоянно представляет себе картину уже выполненного задания, и при виде этой картины испытывает приятные ощущения. Заметьте, как внутренний голос вашего «второго я» подбадривает и воодушевляет вас, напоминая о будущем вознаграждении и о том, как много вы уже сделали на пути к своей

цели. Наконец, представьте себе, как этот «второй вы» получает удовольствие от того, что он справился с заданием, и от полученных при этом результатов.

5. Повторный просмотр и корректировка. Если все, что вы увидели, выглядит не вполне убедительно, вы можете закрыть эту картину воображаемой туманной завесой на то время, пока ваше подсознание будет выполнять необходимые настройки и корректировки. Когда же туман рассеется, вы увидите, что внесенные вашим подсознанием изменения действительно были направлены на то, чтобы удовлетворить самым утонченным требованиям, большинство из которых вы, быть может, даже не осознавали. Хотите ли вы стать этим «вторым вами», который только что воспользовался новой стратегией мотивации? Нравится ли вам, что этот «второй вы» овладел новым умением? Пусть теперь «другой вы» вновь повторит весь процесс обучения на примере еще одной задачи, чтобы снова продемонстрировать его вам и помочь убедиться в правильности сделанного вами выбора.

6. Интеграция. Когда вас будет полностью устраивать сложившаяся картина, пусть пластиковая капсула раскроется, чтобы позволить вам впустить внутрь себя «второго вас», который уже овладел всеми этими новыми знаниями. Некоторые люди на самом деле протягивают руки вперед и представляют себе, как они втягивают «второго себя» внутрь своего тела. Нередко люди ощущают своего рода всплеск энергии, выполняя это воображаемое действие.

7. Взгляд вперед. А сейчас уделите еще немного времени тому, чтобы подумать, когда в следующий раз вам придется заняться решением такой же задачи, для выполнения которой вы только что мотивировали себя.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

К настоящему моменту вы уже значительно лучше представляете, как использовать техники НЛП, чтобы управлять мотивацией — и своей, и других людей. В этой главе вы узнали, как:

- определить направленность своей стратегии мотивации: на достижение или на избегание;
- определить направленность стратегии мотивации других людей и как использовать эту информацию, чтобы помочь им повысить эффективность своего труда;
- установить свои ценности и степень их влияния на вашу мотивацию;
- строить свою речь с учетом различных стратегий мотивации, чтобы достигать большего эффекта в работе с другими людьми;
- использовать субмодальности своего мышления при совершении различных изменений и для усиления своей мотивации;
- научиться тому, как в еще большей степени быть мотивированным на достижение.

Мы могли бы написать целую книгу о НЛП и мотивации. И каждая глава этой книги была бы посвящена рассказам о выдающихся достижениях и необыкновенных успехах. Если наш рассказ о мотивации и успехах других людей подтолкнул вас к тому, чтобы воспользоваться материалами этой главы и создать собственную историю успешного применения стратегии мотивации, то мы могли бы считать свою задачу выполненной. Если же вы читали предложенный вам материал с интересом, оживлением или даже восхищением, но при этом даже не пытались выполнить ни одного упражнения, значит, вы не вкусили и толику того потенциала, который хранит в себе НЛП.

НЛП представляет собой необыкновенный сплав идей и открытий в области человеческого мышления, поведения и изменения личности, и в определенном смысле все эти идеи — лишь малая часть того, что способно предложить НЛП. Ведь это наука о том, как испытать на собственном опыте, что такое настоящие достижения, и как вступить в новый мир с неизведанными возможностями и новыми побудительными мотивами. Настоящая глава лишь подготавливает почву для ожидающих вас в следующих главах удивительных приключениях, связанных с новыми достижениями. НЛП начинает действовать лишь тогда, когда начинаете действовать вы. Выполните упражнения этой главы, и вы будете готовы перейти к следующему этапу серии происходящих с вами при чтении этой книги приключений: к открытию собственной миссии.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОЙ МИССИИ

Когда человек уверенно и решительно движется в том направлении, куда ведут его мечты, то он, сам того не ожидая, может в любую минуту достичь успеха.

—Генри Дэвид Торо

ПРИМЕР ВЫСОКОЙ МИССИИ

Помните ли вы первую посадку на Луну? Весь мир обошли фотографии, сделанные в 1969 году: Нейл Армстронг шагает по Луне. Какое грандиозное свершение! Как нам удалось сконцентрировать ресурсы целой нации, чтобы сделать то, чего прежде не удавалось сделать никому? Нами руководила великая перспектива — миссия. Президент Кеннеди призвал страну осуществить мечту о посадке на Луне пилотируемого корабля к концу 60-х. Он сказал тогда: «Ми решили полететь на Луну в этом десятилетии и сделать массу других вещей не потому, что это легко, а, наоборот, потому что сделать их чрезвычайно трудно. Потому, что такая цель поможет нам организовать и лучше оценить наши силы и возможности». Вся нация тогда сплотилась вокруг этой цели, и эта миссия стала общенациональной.

И как только у нас появилась миссия, сразу заработало наше воображение, и мы представили себе цель. Была разработана космическая программа, в которой получили свое дальнейшее развитие наши мечты, перспектива и миссия.

Одной из существенных особенностей того, что человек живет в соответствии со своей миссией, является непредсказуемость. Вы никогда не сможете предугадать всех преимуществ, которые несет в себе исполнение собственной миссии. В случае космической программы, начало которой положил Джон Кеннеди, самым важным стало не то, что мы узнали о Луне, а то, как мы стали относиться к Земле. Душу каждого жителя Земли тронули все эти телепередачи с изображением нашей планеты из космоса, и мы слышали взволнованные голоса астронавтов, звучавшие за кадром.

Во время своей космической прогулки член экипажа корабля Айоллон-9 астронавт Рассел («Расти») Швайкарт (Russell «Rusty» Schweickart) увидел всю нашу планету целиком. Позже он говорил, что вдруг глубоко осознал взаимосвязь всего живого и у него возникло представление о планете в целом, которое изменило его навсегда.

Всякие границы, за расширение которых, мы боремся здесь на Земле, теряют всякий смысл при взгляде из космоса. Когда вы видите планету в целом, возникает чувство личной ответственности за все, что на ней происходит. И понимание того, что при современных скоростях обмена информацией, при достигнутом уровне освоения космического пространства на нашей планете осталось уже не так много места, чтобы делить этот мир на «чужих» и «своих». И мы должны понять, что реальность сложившейся в настоящий момент ситуации заключается в том, что все мы, как представители живого на Земле, тесно взаимосвязаны друг с другом и что наше поведение, созданные нами системы и занимаемые нами позиции должны привести к осознанию и отражению этой реальности (из интервью Рассела Швайкарта).

Рассел и другие исследователи космоса подарили человечеству новый взгляд на жизнь в целом, на тот земной шар, который является нашим общим домом. И то, что

исследователи космоса сделали, для человечества, для вас может сделать ваше воображение. С его помощью вы сможете охватить единым взглядом всю свою жизнь в целом. Представив ее целиком от начала до конца, вы сможете разработать свой план, определить свою миссию в этом мире и прожить свою жизнь полноценно.

ЧТО ЖЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ МИССИЯ?

Миссия—это образ жизни, основанный на стремлении к цели, которая увлекает вас в ваше будущее. Миссия включает в себя убеждения, ценности, действия и ваше представление о том, кем вы являетесь в этой жизни. Это ткань, сотканная из нитей ваших интересов, желаний и целей. Иногда она представляется чем-то большим, всеобъемлющим и даже грандиозным. Но прежде всего, миссия — это нечто необыкновенно увлекательное. Когда вашей жизнью руководит миссия, вы начинаете вести себя подобно Стивену Спилбергу, который говорит: «Я просыпаюсь в таком возбуждении, что даже не могу съесть свой завтрак»⁴.

НЛП — это исследование мышления и поведения людей, которые продемонстрировали выдающиеся достижения. А очевидной особенностью таких людей является представление о миссии, которая придает их жизни определенное направление и цель. В этом и заключается главное отличие между теми, кто чего-то в своей жизни достигает, и теми, кого достижения обходят стороной.

Сейчас, когда вы уже познакомились с некоторыми базовыми принципами НЛП и определили свою стратегию мотивации, очень важно открыть свою миссию. Люди с определенной миссией сосредоточивают усилия на развитии собственных способностей. Они, как говорил об этом Микеланджело⁵, неуклонно стремятся к выполнению своей миссии, напрягая «каждый нерв», находясь в состоянии «страстного желания», которое вызывает к жизни «божественные силы». Они делают это изо дня в день и вполне искренно получают от этого удовольствие. Вы тоже можете пойти этим путем.

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ РАБОТОЙ И МИССИЕЙ

У многих людей полностью отсутствует представление о своей миссии. Вместо этого у них остается работа или карьера. Они «посещают» школу. Они «ходят» на работу. В своем классическом исследовании, посвященном тому, как американцы воспринимают свою работу, Студс Теркель (Studs Terkel) пишет:

Как пишет американский писатель о своих согражданах, многим американцам трудно скрыть неудовлетворенность своей работой. Блюз «голубых воротничков» звучит также горько, как и причитания «белых воротничков». «Я — машина», — говорит сварщик. «Я — в клетке», — говорит служащий банка, и ему эхом вторит работник гостиницы. «Я — вьючное животное», — говорит шахтер. «И обезьяна могла бы делать эту работу», — говорит администратор. «Я — простое орудие труда на ферме», — говорит сезонный рабочий. «Я — всего лишь объект», — говорит фотомодель. «Белые и голубые воротнички» твердят одно и то же: «Я — робот»⁶.

Такая неудовлетворенность своей работой у многих людей ведет к душевной раз-

⁴ Hank Whittemore, CAW; *The Inside Story* (Boston: Little, Brown, 1990).

⁵ *Michelangelo, Sculptor: An Autobiography Through Letters*, ed. Irving Stone and Jean Stone and trans. Charles Speroni (New York: Doubleday & Company, 1962).

⁶ Studs Terkel, *Working: People Talk About What They Do All Day and How They Feel About What They Do* (New York: Pantheon Books, 1974), pp. xi, xii.

двоенности. Люди начинают делить свое время между теми вещами, которыми они вынуждены заниматься, чтобы заработать себе на жизнь, и теми вещами, которыми они хотели бы заниматься, чтобы получать в этой жизни удовольствие. Такая раздвоенность возникает еще в средней школе, когда время начинают делить на учебное и каникулярное. И она продолжается на протяжении всей трудовой жизни и заканчивается только с выходом на пенсию.

И тем не менее люди, достигшие в своей жизни серьезных результатов, умудряются полностью преодолеть эту раздвоенность между работой и игрой: они делают то, что им нравится, и им нравится то, чем они занимаются. Нора Ватсон совершенно отчетливо заявила об этом в беседе со Студсом Теркелем: «Я думаю, что большинство из нас ищет не просто работу, а призвание. Большинству из нас рамки работы слишком тесны — они мешают духовному развитию. Просто работать — для большинства людей совершенно недостаточно». Назовите это призванием, великой целью или миссией — тому, кто смог открыть ее для себя, она даст достаточно серьезный повод для существования в этом мире.

Необходимо найти такую миссию, которая повлечет вас за собой, возбудит вашу страсть, приведет в дрожь ваше тело и воспламенит вашу душу. Если вы найдете ее, она зажжет вас огнем страсти и желания, вы будете просыпаться в возбуждении и стремиться каждый свой день превращать в шедевр. Именно этим отличается жизнь, наполненная миссией.

Как узнать, нашли ли вы свою миссию? Это проявляется в образе вашей жизни и в той позиции, которую вы в этой жизни занимаете. Спросите себя, является ли для вас работа вынужденным занятием или же тем средством, пользуясь которым вы осуществляете свои мечты. Ходите ли вы на работу, чтобы затем развлечься во время выходных, или же вы настолько любите свою работу, что даже во время отпуска постоянно возвращаетесь к мысли о ней и о своей миссии? Каким бы ни был при этом ваш ответ, вам наверняка принесут определенную пользу описанные в этой главе упражнения и идеи. И даже если ваша жизнь, принося вам радость и удовольствие свершения, уже нацелена на осуществление некоторой миссии, идеи этой главы помогут вам сделать вашу миссию еще более определенной, привлекательной и захватывающей.

А с другой стороны, если до сих пор вы жили без огонька, разрываясь между необходимостью зарабатывать на жизнь и случайными развлечениями в свободное от работы время, эта глава поможет вам найти собственную миссию.

Некоторые люди даже не задумываются о своей миссии, потому что не могут представить себе, что способны на это. Чтобы сразу исключить подобного рода заблуждения, давайте задумаемся о том, каким необыкновенным учеником являетесь именно вы. Выполните следующее упражнение, которое поможет вам представить самого себя в образе выдающегося ученика.

Усиьте это упражнение своими дополнениями. Добавьте духовные, умственные и другие уникальные способности, которыми вы, по вашему мнению, обладаете. Вы могли бы выполнять это упражнение ежедневно на протяжении некоторого времени. И тогда со временем созданный вами образ может превратиться в достаточно стойкую и легко восстанавливаемую в памяти систему убеждений, которая будет поддерживать вас во всех ваших начинаниях.

УПРАЖНЕНИЕ 7: ВЫ — УЧЕНИК

1. Вернитесь назад в прошлое. Вспомните, как, будучи маленьким ребенком, вы достигали буквально фантастических результатов в учебе. И теперь если вы мысленно поместите себя в воображаемую машину времени, то сможете мысленно перенестись в ту

далекую пору своего детства. Просто вообразите на миг, что вы оказались в такой волшебной машине времени, и представьте, что возвращаетесь к тому счастливому времени в своем детстве, когда вы могли поразительно быстро усваивать огромное количество новых знаний. На мгновение представьте себе, как все это тогда выглядело. Обратите внимание, что люди вокруг вас вдруг стали очень большими и вам приходится смотреть на них снизу вверх. А вокруг вас происходит так много замечательных вещей.

2. Оцените свои способности к обучению. Вы активно и увлеченно учитесь. Вы узнаете огромное количество различных вещей и, прежде всего, язык. Каждый день вы узнаете от 15 до 30 новых слов. Вы осваиваете сотни грамматических правил, даже не отдавая себе в этом отчета. И эта способность к обучению все еще живет в вас.

3. Откройте в себе таланты. Ваш мозг насчитывает около 15 миллиардов клеток, которые все вместе можно сравнить с мерцающими огоньками тысяч городов. Ваши уши способны различить 1600 частот в промежутке от 20 до 20000 Герц. Ваши глаза могут улавливать воздействие одного-единственного светового фотона. А 800 000 волокон вашего зрительного нерва передают больше информации от 132 миллионов палочек и колбочек, чем самая мощная в мире оптическая компьютерная система. Более 300 миллионов мельчайших воздушных пузырьков в ваших легких обеспечивают кислородом 100 триллионов клеток вашего тела. 206 костей и 656 мышц вашего тела образуют гораздо более функционально разнообразную систему, чем любая когда-либо искусственно созданная человеком. И все эти и многие другие непревзойденные способности функционировать и обучаться могут быть использованы самыми разнообразными способами. У вас не хватит ни сил, ни времени, чтобы перечислить все свои способности — их слишком много для этого.

4. Создайте цельный образ. А сейчас, когда вы мысленно представили себе свои способности к обучению, вы можете составить общее представление о такого рода способностях в целом в виде яркого образа своей нервной системы — системы функциональных возможностей, не имеющих себе равных в известной нам части Вселенной. И если когда-нибудь у вас возникнут сомнения в своих способностях претворить в жизнь собственную миссию, этот образ всплывет перед вами как воплощение всех ваших талантов, превращая возникшие сомнения в уверенность в собственных силах.

ВАЖНОСТЬ УБЕЖДЕНИЙ

Если приведенные в этой главе упражнения будут выполняться вами с надлежащей тщательностью, вы сможете найти свою уникальную миссию. Ведь наряду с неповторимым сочетанием интересов, желаний и уже развитых способностей в вас скрывается огромный потенциал еще нераскрытых талантов. И когда вы обнаружите свою миссию и начнете жить в соответствии с ней, она начнет усиливать ваши интересы и врожденные таланты, а одновременно с этим начнет расцветать и набирать силы скрытый в вас ученик.

Вы можете пользоваться этой способностью к обучению, памятуя о том, что в любой момент времени сможете выбрать новое направление, изменить свое поведение и начать следовать новой миссии. Вы можете открыть свою миссию и следовать ей в жизни. Если вы верите в эту свою способность, то вам ничто не мешает ее реализовать. Почему? Да потому, что такое убеждение разбудит в вас те же самые феноменальные способности, которыми обладают люди, необыкновенные достижения которых восхищают всех нас. **Тому, что умеет делать один человек, может научиться любой другой.** В описанной ниже процедуре открытия собственной миссии мы приведем описа-

ния некоторых людей — живших в прошлом и наших современников, — которым удалось в своей жизни достичь выдающихся результатов. Вы научитесь замечать определенные закономерности, лежащие в основе их мотивации. Эти закономерности и составляют суть их жизненной позиции.

ИСТОРИЯ КАМЕНЩИКА

Если бы каменщика, работавшего несколько столетий назад на строительстве кафедрального собора Святого Петра в Ватикане, спросили: «Что ты делаешь?», — он, вероятно, ответил бы: «Я кладу кирпичи, возвожу стену, просто делаю свою работу». Это ответ человека, у которого есть определенная цель. Но ответ мог быть и другим: «Я возвожу один из самых больших в мире кафедральных соборов, который простоит века как памятник тому, что могут совершить люди, которыми движет вера в Бога». Это уже ответ человека, у которого есть своя миссия. И это как раз то самое ощущение, к которому вы можете стремиться, создавая собственную миссию.

Миссия — вовсе не то, что вы навязываете самому себе или лепите из своих обычных интересов. Миссия гораздо больше и глубже. Миссия — это то, что вы обнаружите в самой сердцевине своего существа. Открывая ее, вы сможете понять, являются ли те цели, к которым вы до сих пор стремились, действительно вашими целями. Вы сможете проверить, доставит ли вам радость результат, который получится, когда вы достигаете своих целей. И вы сумеете обрести уверенность в том, что на протяжении всего жизненного пути вас будет поддерживать вдохновение, питая энергией каждую клеточку вашего существа.

КАК НАУЧИТЬСЯ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО НРАВИТСЯ

Главный урок, который мы можем извлечь из опыта людей, добившихся выдающихся результатов в жизни, заключается в следующем: «Делайте то, что вам нравится». Все очень просто. Но порой люди просто не верят, что труд, который доставляет им удовольствие, может быть достойно оплачен. Иногда они вообще забывают, что же им на самом деле нравится, и не живут в соответствии со своей миссией просто потому, что не знают, как это делать. Они не представляют, как объединить свои каждодневные заботы, ценности и интересы под знаком общего направления, на котором их ждут вдохновение и радость свершений, — что и явилось бы их миссией. Во всяком случае, у вас есть возможность, выполнив серию последовательных упражнений, попробовать определить своё призвание в жизни, найти то, для чего ты были рождены и что вам предначертано достичь на своем жизненном пути.

По зрелом размышлении вы не сможете не признать, что к настоящему времени уже прожили целую жизнь и что вам удалось, во всяком случае, выжить. Однако все мы знаем, что существует огромная разница между тем, чтобы просто существовать, и тем, чтобы жить полноценной жизнью.

Вами постоянно руководит мотивация к самосохранению. Если бы это было не так, вы не читали бы сейчас эту книгу. Все вы, наверное, можете вспомнить такие моменты, когда остро чувствовали мотивацию, направленную только на то, чтобы просто выжить. И сейчас вы можете перенаправить могучую энергию инстинкта самосохранения в стремлении выйти за рамки простого существования и начать жить полной жизнью — той жизнью, которую вы выберете для себя сами.

И нам непременно удастся перейти к такому образу жизни, если мы не будем забывать о своей способности к обучению. Именно обучение — изменение образа нашего мышления, стиля поведения и способа общения — поможет нам открыть свою миссию.

ПРОЦЕСС ОСОЗНАНИЯ СВОЕЙ МИССИИ В ЖИЗНИ

Нам не нужно далеко ходить в поисках примеров исключительного жизнелюбия. Вот, например, Сьюзен Батчер — участница самых сложных в мире соревнований — гонок на собачьих упряжках. Айдитарод — это 1100-мильный бег на собаках через пустынные, дикие, холодные просторы Аляски. Соревнование продолжается более 10 дней, и уже сам приход к финишу воспринимается как огромный успех. Сьюзен Батчер одержала победу в четырех таких гонках.

Как же Сьюзен Батчер решила стать лучшей гонщицей? В 1975 году она жила на восточном побережье США. Ей было двадцать лет, и она не знала, что ей делать с собственной жизнью. И она спросила себя; «Как мне построить жизнь, чтобы в ней соединились две вещи, которые мне нравятся, — дикая природа и животные?» Ее ответ заключался в том, чтобы отыскать собственный предмет страстного увлечения. Позже она рассказывала:

Просто мне всегда нравились собаки, и вообще все животные. И когда умерла моя первая собака, мне необходима было ее кем-то заменить. Кончилась тем, что я купила полуторамесячного щенка лайки. И я подумала: - «А не научить ли его тянуть собачью упряжку?» И это занятие стало моим хобби. Четыре месяца спустя я купила свою вторую лайку, а еще через пару месяцев я поселилась в одном доме с женщиной, у которой было 50 лаек, и после этого я стала серьезно заниматься гонками на упряжках⁷.

Итак, она сделала свой выбор, и это были гонки на собачьих упряжках. Она отправилась на северо-запад, и остановила свой выбор на Аляске, где построила себе бревенчатый домик и поселилась в нем. У нее не было полной уверенности в том, что все ее мечты осуществятся, когда она ехала сюда, и тем не менее она сделала это. И сейчас ей принадлежат самые выдающиеся достижения в этом виде спорта — том самом виде спорта, который до сих пор принято считать исключительно мужским.

В случае со Сьюзен Батчер легко заметить различие между миссией и целью. Вот как она сама определяет его:

Однажды мы были в Файрбанксе и разговаривали с нашим приятелем. И он спросил нас тогда: «Как вы представляете себе, чем вы будете заниматься через пять или десять лет?» Мы (Сьюзен и ее муж Дэйвид) пытались что-то говорить и объяснять ему, но он вновь и вновь спрашивал нас о наших целях, а наши ответы не убеждали его. Дело в том, что наши цели заключались не в том, чтобы достичь каких-то там (например, финансовых) успехов, чтобы затем сказать: «Ну вот, получилось. И с этим покончено».

И мы поняли, что между нами и ним есть разница, которая заключалась в том, что нам нравится делать то, что мы делаем, и это было то, чего мы никак не могли растолковать ему. Да, мы работаем очень много, и эта работа отнимает очень много времени, и, возможно, одна из наших целей в ближайшем будущем будет заключаться в том, чтобы немного сбавить темп, но мы вовсе не собираемся ничего менять, ведь для нас речь не идет о том, чтобы достичь какой-то вершины в своем деле, а затем сказать: «Я хочу бросить эти собачьи гонки, потому что я уже заработал на них достаточно денег и теперь хочу заняться чем-нибудь другим». Нам просто нравится то, чем мы занимаемся, и мы живем тем, о чем всегда мечтали. Так что нам не нужно зарабатывать слишком много денег или

⁷ Susan Butcher, interview by Kelly Patrick Gerling, October 22, 1990.

достигать определенных вершин в своей карьере. МЫ УЖЕ ДОСТИГЛИ ВСЕГО. Я получила все это тринадцать лет назад, потому что все эти годы я жила в дикой местности, занимаясь своими любимыми собаками.

Вот как она говорит о собственной жизни: «Многие люди, глядя на то, как я живу, подумали бы, что это не жизнь, а сплошная работа. Но для меня это работа, которую я люблю». Это и есть тот признак, благодаря которому вы можете понять, что живете в соответствии со своей миссией, — это происходит, когда достижение своих целей превращается в любимое занятие. И это возникает, когда вам удается найти в своей жизни страстное увлечение.

Еще один пример человека, который нашел свое страстное увлечение и следует ему всю свою жизнь, — это кинорежиссер Стивен Спилберг. Фильмы Стивена Спилберга смотрело значительно больше зрителей, чем фильмы любого другого кинорежиссера. Первый свой фильм он создал еще в восьмилетнем возрасте. Он принял тогда решение, что миссия его жизни заключается в том, чтобы стать рассказчиком историй, используя средства кино. Он творит постоянно, потому что для него создание фильма подобно увлекательной игре. Вот как сам Спилберг описывает свою работу:

Для меня каждый фильм — это праздник воображения и творчества. Моя жизнь — в мечтах. Раз в месяц перед моим взором распахивается небо, и я вижу новый фильм, который мне хочется снять. Порой мне кажется, что в моей голове постоянно крутятся шарикоподшипники, и идеи непрерывно сталкиваются и разбегаются. Моя проблема в том, что мое воображение никогда не прекращает работать. И я просыпаюсь по утрам в таком волнении, что даже не могу завтракать. И во мне никогда не иссякнет энергия⁸.

Так что и Стивен Спилберг может служить нам примером того, что может произойти, если вы занимаетесь тем делом, которое вам нравится.

Тед Тернер—еще один пример человека, которого по жизни ведет миссия. Он является основателем Игр Доброй Воли, Си-Эн-Эн, Ти-Эн-Ти и Хэдлайн Ньюс и создателем великой империи кабельного телевидения. Фактически он ввел трансляцию новостей по системе кабельного телевидения не только в Штатах, но и во всем мире. Объявленный журналом «*Time*» в 1991 году «Человеком года», он оказался тем человеком, которому с помощью созданных им организаций удалось воплотить в жизнь идею «Земля — наш общий дом» Маршалла Мак-Духана.

Как же начиналось то, что стало его миссией? Когда ему было двадцать четыре года, он узнал о планах отца, Эда Тернера, распродать имущество, которое было связано с его бизнесом, и решил воспрепятствовать этому. В словесном сражении с отцом он «отмел все аргументы отца насчет того, чтобы разделаться с жизнью». Но это не помогло, и вскоре после этого спора его отец застрелился. И с того момента Тед «встал на путь исканий, с которого уже никогда не сворачивал...»⁹

Смерть отца подтолкнула его к тому, чтобы пересмотреть свои глубинные ценности. По словам самого Тернера, до этого события представления отца о том, что такое успех в жизни, сковывали его мышление: «Для меня он действительно был тем человеком, суждения которого о моих поступках были законом». Переоценка ценностей внесла коррективы в его представления об успехе. Он рассказывал: «Я потратил массу времени, чтобы понять, что именно он делал не так. Он слишком большое значение придавал материальному успеху. Я скажу вам так: это золото для дураков...»

⁸ “I Dream for a Living,” *Time*, July 15, 1985, pp. 58, 62.

⁹ Whittemore, 1990.

Самые тяжелые наши трагедии могут стать преддверием нового этапа нашей жизни. В данном случае мучительная боль утраты подтолкнула его пересмотреть старые глубинные ценности и принципы и, по сути дела, создать новые.

УПРАЖНЕНИЕ 8: ПОИСК СВОЕГО СТРАСТНОГО УВЛЕЧЕНИЯ

1. Снимите блоки с источника своего внутреннего вдохновения. Разберитесь со своими интересами, подобно тому как это сделали Стивен Спилберг, Сьюзен Батчери другие люди, достигшие в своей жизни замечательных результатов. Иди, как однажды сказал один из создателей НЛП Джон Гриндер «Попробуйте понять, чем вы любите заниматься настолько сильно, что даже готовы заплатить за такую возможность?»

2. Выявите свои самые страстные увлечения, самые глубокие желания, то, что является объектом вашей настоящей любви. Только вы, и никто иной, можете знать, что вам действительно нравится. Быть может, вам нравится мастерить, учить других, изобретать или делать какие-то другие вещи. Намеки можно найти в том хобби, которым вы занимаетесь с удовольствием. Вы можете любить людей или компьютеры, а может быть, и то, и другое. Размышляя об этих предметах своих интересов, желаний, любви и страстных увлечений, обратите внимание на внутренние сигналы, выражающиеся в волнении и заинтересованности, которые будут исходить из самой глубины вашей души. Почувствуйте их. Исследуйте самые радостные события своей жизни. Если бы у вас был миллион долларов, за что вы согласились бы заплатить эту сумму, лишь бы подучить возможность заниматься этим?

3. Сосредоточьте свое внимание на тех людях, которые вызывают у вас восхищение. Представьте себе образы и голоса людей, которых вы считаете образцами для подражания, которыми восхищаетесь, вспомните тех мужчин или женщин, на которых вы более всего хотели бы быть похожими, на которых равнялись бы и которым старались бы подражать на протяжении всей своей жизни. У ваших героев могут быть интересы, желания и цели, аналогичные вашим. С особым интересом исследуйте жизнь и поведение таких людей. Посмотрите на них своим мысленным взором и ощутите внутренний трепет, возникающий у вас при появлении этих образов.

4. Будьте настойчивы. Продолжайте выполнять это упражнение до тех пор, пока не соберете богатую коллекцию образов тех вещей, занимаясь которыми вы испытываете по-настоящему страстную увлеченность.

Мы хотели бы рассказать еще об одном человеке, которому удалось достаточно глубоко проанализировать и понять свои ценности и принципы. Это тренер баскетбольной команды Калифорнийского университета, Лос-Анджелес, Джон Вуден. Он является единственным тренером, чье имя увековечено в Зале Славы за результаты, показанные им не только как игроком, но и как тренером. За 27 лет его работы в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе его команда не пропустила ни одного сезона. А за последние 12 лет они стали победителями в 10 чемпионатах. Ни одной из университетских баскетбольных команд не удалось даже приблизиться к таким результатам¹⁰.

О его увлеченности своей работой ходят легенды. У него до сих пор сохранились записи каждой минуты всех без исключения тренировок, которые он провел за 27 лет работы в университете. При этом он никогда не говорит о победах. «Для меня успех не в том, чтобы одолеть кого-то. Наоборот, это умиротворенное состояние, которое возни-

¹⁰ Ralph Aguayo, *Dr. Deming: The Man Who Taught the Japanese About Quality* (New York Simon & Schuster, 1990), pp. 98, 99.

кает, когда вы с удовлетворением понимаете, что сделали все возможное. Это такая вещь, которую каждый должен определить для себя сам»¹¹.

Соединив, в себе атлетические способности, жизненные принципы отца и человеколюбие, он стал самым любимым, удивительным и неповторимым в мире тренером. Как же он сам определяет свою миссию?

Вот принципы, которые передал ему отец и которые стали ключевым элементом его миссии, его жизненного призвания:

- Будь честным с самим собой.
- Преврати каждый свой день в шедевр.
- Помогай другим.
- Черпай знания из хороших книг, особенно из Библии.
- Сделай дружбу чистым искусством.
- Заранее строй навес на случай дождливого дня.
- Молись за своих проводников, веди счет благословениям и благодари за каждое из них каждый день.

Что кроме этих принципов привлекало его в миссии тренера? По его собственным словам:

Да, меня очень часто спрашивают, почему я выбрал тренерскую карьеру и до сих пор продолжаю этим заниматься. Лучшее всего выразил мои мысли по этому поводу Амос Алонзо Штагг, который тренировал футбольную команду в Чикаго в те времена, когда я совершал свои ежегодные «набеги на Чикаго». Штагг, прекрасно работавший с молодежью в свои почти девяносто лет, на вопрос о том, почему он занимается тренерской работой, однажды ответил так: «Потому что я дал обещание Богу».

...Я чувствую, что моя любовь к молодым людям является главной причиной, по которой я все еще тренирую и отказываюсь от гораздо более доходных предложений»¹².

Он не ориентировался на чужие ценности. Он заглядывал только внутрь себя. Он следовал ценностям и принципам, которым его научили и которые он сформулировал для себя сам. Вы можете повторить то, что сделали Тед Тернер и Джон Вуден. Вы можете открыть в себе глубоко спрятанные в вас ценности и принципы и начать жить, руководствуясь ими. Вот как можно это сделать.

УПРАЖНЕНИЕ 9: ИССЛЕДОВАНИЕ ГЛУБИННЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ПРИНЦИПОВ

1. Подумайте о своих интересах, пристрастиях и желаниях. Рассмотрите цели, к которым вы стремитесь сейчас. А затем посмотрите в будущее и оцените результаты, к которым приведет достижение этих целей. Вы уже много раз думали о них прежде. Выберите наиболее важные на ваш взгляд — таких целей может быть две или три, или даже пять. Эти цели являются проявлениями того будущего, к которому вы стремитесь.

2. Определите свои ценности и принципы. Постарайтесь запомнить эти цели любым удобным для вас способом. Рассмотрите каждую цель в отдельности: как она выглядит, послушайте, как она «звучит», ощутите ее так, как если это были вы сами. Завершив

¹¹ Aguayo, pp. 98,99.

¹² John R. Wooden and Jack Tobia, *They Call Me Coach* (Waco, Tex.: Word, Inc., 1972), p. 60.

этот процесс, спросите себя: «Что ценного для меня в этой цели?» Если вас привлекает возможность путешествовать, ответы могут звучать, например, так: «Возможность узнать что-то новое», или «Это отличное развлечение», или как-нибудь еще по-другому. Если целью является поиск новой работы, вариантами того, что вы цените в ней, могут быть «вдохновение» или «интересные и трудные задачи». В ответе может фигурировать одна ценность, но их может быть и несколько. Для Теда Тернера его ценностями могли бы быть внутренняя гармония, решение проблем, вдохновение. Сьюзен Батчер, по всей видимости, ценила любовь, заботу и настойчивость. Обычно в качестве ответов звучат слова или выражения, подобные тем, которые приведены в следующем списке.

3. Составьте список своих ценностей и принципов. Еще раз просмотрите формулировки и задайте себе вопрос: «Что я ценю в этих целях?» Составьте собственный список ответов.

4. Найдите свои глубинные ценности. После выполнения предыдущего пункта задайте себе вопрос: «Что важного для меня во всех этих ценностях?» Ответ, который придет к вам в голову, будет ценностью, которая даже более важна, чем все предыдущие. Знание своих наиболее важных и глубоко скрытых ценностей является существенным моментом в понимании самого себя. Подумайте о том, как ваши ценности мотивировали вас до сих пор, как они подталкивали вас к вашим достижениям и к каждому действию, которое вы совершили в своей жизни.

5. Сформулируйте свои наиболее важные ценности и принципы. Запишите их, чтобы возвращаться к ним в будущем.

ЦЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ

безопасность	помощь
вдохновение	порядок
возможностей	правда
возможность узнать новое	простота
вознаграждение по заслугам	радость жизни
гармония	радость игры
достоинство	разрешение проблемы
жизнелюбие	реализация потенциальных
жизненный тонус	революция/преобразование
забава	свобода
забота	совместная деятельность
защищенность	способностей
изящество	справедливость
интересная проблема	стимулирующее изменение
искусство	счастье
использование всех своих	творчество
красота	уверенность в своих силах
любовь	удовольствие
мастерство	улучшение мира
мудрость	уникальность
мужество	честность
настойчивость	элегантность
независимость	юмор
новизна	
обслуживание	

Существуют три пути, которые приводят людей к осознанию своих глубинных ценностей. Чаще всего люди осознают свои ценности, когда эти ценности оказываются под угрозой. Если что-нибудь вас расстраивает, заставляет испытывать дискомфорт или чувствовать неловкость, то это значит, что задета какая-то ваша ценность. Если кто-нибудь ведет себя неуважительно по отношению к вам и вас это раздражает, то это раздражение возникает вследствие того, что вы цените уважение и хотели бы, чтобы к вам относились соответственно. Если вы испытываете волнение, будучи не вполне уверенным в том, что на предстоящей встрече сможете выступить достаточно хорошо, значит, в основе вашего волнения лежит ценность, связанная с качеством того, что вы делаете. Нередко наиболее серьезные неприятности, происходящие в нашей жизни, как раз и выявляют то, что мы ценим больше всего.

Второй путь к пониманию собственных ценностей пролегает через события, в которых эти ценности реализуются. Если кто-то проявляет по отношению к вам глубокое уважение, — например, оказывает вам поддержку с риском для самого себя в тот момент, когда вы нуждаетесь в помощи, — вам это особенно приятно. Чувства, которые охватывают вас в такие моменты, позволяют понять, что в общении вы более всего цените взаимное уважение людей друг к другу. Когда вы смотрите свою любимую передачу о спортивных состязаниях или выступления любимого артиста и восхищаетесь великолепным исполнением, чувства, которые вы испытываете, оказываются проявлением ваших глубинных ценностей, как бы вы при этом их ни называли: мастерство, красота или как-то еще. Само чувство играет значительно более важную роль, чем его название. Ведь все эти названия еще в меньшей степени напоминают сами чувства, чем наименования блюд в ресторанном меню — сами блюда. Ценности — это набор чувств, которые указывают вам на то, что для вас действительно важно.

Третий путь, ведущий к пониманию собственных глубинных ценностей, это осознанное исследование. Используя глубокую медитацию, каждый из нас может открыть для себя и почувствовать свои ценности.

Следующая вещь, которую вы могли бы сделать со своими ценностями и принципами, заключается в том, чтобы связать их с великой мечтой, объединяющей в себе все то, что вы могли бы сделать со своей жизнью. Давайте еще раз вернемся к истории Теда Тернера. Переосмыслив свою жизнь, он со всей серьезностью и решительностью приступил к реализации собственной миссии, а открытые им ценности и принципы вели его по направлению к тем грандиозным перспективам, которые эта миссия перед ним открывала.

Зачем, например, он организовал Игры Доброй Воли, которые в 1986 и 1990 годах принесли убытков на восемьдесят миллионов долларов? «Я сделал это, чтобы две страны вновь встретились на спортивной площадке. Просто у меня была возможность таким образом выразить мысль, что Советы могут стать нашими друзьями».

Когда же его спросили, почему он так живет, он ответил:

Просто я хотел — как Христофор Колумб, когда тот отправлялся в свое первое кругосветное путешествие, — посмотреть, смогу ли я сделать это. Когда вы делаете то, что до вас никто никогда не делал, — плывете в неведомых водах и не знаете, куда вас несет, — вы навсегда отдаете себе отчет в том, что именно собираетесь найти и куда собираетесь приплыть, но по крайней мере вы куда-то движетесь...

И поскольку телевидение обладает необыкновенной силой воздействия, на нас лежит огромная ответственность, но не в том, чтобы заработать больше денег, а в том, чтобы усилить свое влияние на то общество, в котором мы живем. И это

общество вовсе не сводится к отдельному супермаркету или даже к отдельной стране, это весь мир, в котором мы живем...

*Почему бы нам не поставить перед собой цель прийти через десять лет к миру на всей земле? И в 2000 году начать новый отсчет времени с нуля? И пусть оно будет обозначаться Д.М. (До наступления Мира) и П.М. (После наступления Мира). Это было бы проявлением высочайшего благородства по отношению к нашему поколению. Так что если мы сделаем это, то человечество будет существовать и через 2000 лет...*¹³

Типичным для миссии выдающегося человека является то что мотивирующий образ миссии возникает у него в виде огромной, почти недостижимой мечты. Такая она ему и нужна. Он убежден, что люди должны ставить перед собой такие цели, которых невозможно достичь. «Я не собираюсь отдыхать до тех пор, пока не будут решены все проблемы в мире. Нехватка жилья, СПИД. Я нахожусь в прекрасной форме. Впрочем, я понимаю, что все эти проблемы переживут меня».

И несмотря на то, что миссия таких людей и без того огромна, она к тому же еще и непрерывно развивается. Такие люди собирают все ресурсы, чтобы осуществить намеренное. Они организуют Игры Доброй Воли, чтобы в перерывах между Олимпийскими играми у миллионов телезрителей возникло чувство единения и братства. Они создают простирающуюся по всему миру систему кабельного телевидения. Миссия Теда Тернера подкреплялась огромной картиной открывающихся возможностей. Это одна из тех вещей, которые наполняли его вдохновением.

Список великих открытий, сделанных человечеством, не был бы полным без описания достижений Бакминстера Фуллера. Изобретатель новой конструкции выставочных павильонов (среди них — павильон США на ЭКСПО в Монреале), создатель проекта здания «Димэксион Хауз» — символа эры машин — и «Димэксион Авто» — символа эры моторизации — он известен во всем мире как один из самых выдающихся мыслителей и изобретателей двадцатого столетия. К 1968 году количество опубликованных за год статей, связанных с работами Фуллера, превысило 2100.

Как же удалось Бакминстеру Фуллеру так многого достичь в своей жизни? Все началось с того, что однажды долгой темной ночью он открыл для себя свою миссию. После того как от тяжелой болезни умерла его четырехлетняя дочь Александра, после того, как его дважды выгнали из Гарварда, развалилась его компания, после финансового краха и рождения второго ребенка он оказался на грани самоубийства. Он стоял на пороге мрачного будущего.

Вглядываясь в темноту озера Мичиган холодной осенней ночью 1927 года, он переживал мучительные сомнения. «За что мне такие несчастья?» — спрашивал он себя. Ему оставалось либо прыгнуть в воду, либо размышлять о своей судьбе. Он выбрал последнее. И начал раздумывать о миссии, которую ему предначертано выполнить в своей жизни. После напряженных размышлений он пришел к выводу, что ему не дано право определять ценность своей жизни в этом мире и что он обязан верить свою судьбу мудрости Всевышнего. Позже он так описывал сделанное им тогда открытие:

Я верю в существование предвечной интеллектуальной мудрости, которую можно было бы назвать «Богом»... «Так кто же из нас — я или Бог — может судить о том, какую ценность представляет моя жизнь в этом мире?» И ответ был таким: «Ни тебе самому и ни одному человеку на земле не дано этого знать, и лишь вера, которую ты выстраиваешь из элементов своего опыта, заставляет признать, что за фактом твоего существования стоит первичная мудрость». И,

¹³ Whittemore, 1990.

обращаясь к самому себе, я сказал: «Ты не имеешь права лишать себя жизни, ты не принадлежишь самому себе. Ты принадлежишь этому миру. И смысл твоего существования всегда будет скрыт от тебя, но ты можешь предположить, что исполнишь свое предназначение в том случае, если будешь все свои силы и весь свой опыт обращать на пользу другим людям. И ты, и каждый из нас, находится здесь ради других людей»¹⁴.

Следуя сформулированной таким образом миссии, он выросстал в профессиональном отношении. Он называл себя «упреждающим проектно-научным исследователем-универсалом»¹⁵. Как видно из этого описания, он сделал первые три необходимых шага в процессе открытия своей миссии. И полностью выполнил то, что требует третий шаг, — создал в своем воображении всеобъемлющую картину своей жизненной цели и своего предназначения как личности.

УПРАЖНЕНИЕ 10: ФОРМИРОВАНИЕ ВЕЛИКОЙ МЕЧТЫ

Если захотите, то можете выполнить это упражнение где-нибудь в уединении на лоне природы.

1. Попробуйте визуализировать своей интересы, ценности и способности. Этот шаг состоит в том, чтобы разобраться, каким образом ваши интересы и глубинные ценности связаны с вашей миссией и как они участвуют в ее формировании. Сделать это можно, представив себе всеобъемлющий, целостный и осмысленный образ той цели, которой вы могли бы посвятить свою жизнь. Вначале этот образ будет состоять из ваших нынешних интересов, ценностей и целей. Начните играть с теми образами, которые приходят вам в голову и которые представляют своего рода направление, которого вы хотели бы придерживаться. Когда вы почувствуете, что нащупали что-то очень близкое к тому, что можно было бы назвать вашей миссией, представьте себе фотоснимки, на которых вы занимаетесь тем, что вам нравится, или кинокадры, на которых вы демонстрируете свои способности.

2. Подумайте о том, кого вы считаете своим героем. Представьте себе, какие действия совершает ваш герой или героиня. Пусть вашему взгляду предстанет картина, где бы вы занимались вещами, вызывающими у вас чувства, подобные тем, которые возникают, когда вы думаете о своих героях. Представьте себе различные фотографии той личности, которой вы хотели бы стать. Все образы, которые вам не понравятся, могут быть отодвинуты вдалеку и там раствориться.

3. Создайте фильм о самом себе. Представьте себе свое изображение на экране, и пусть ваш образ там занимается теми вещами, которые вам нравятся. Поместите на экран то, что посчитаете нужным, ведь вы режиссер этого фильма, вы — Спилберг. Представьте себе те образы, которые вызывают у вас чувство страстного увлечения. Вы можете поиграть с образами, располагая их перед собой самыми причудливыми способами. Вообразите себе, что вы находитесь внутри воображаемого кинотеатра, создающего трехмерное изображение. И здесь вы можете видеть, слышать и ощущать все особенно отчетливо и живо.

Заметьте, как много нового вам удастся увидеть, предоставив своей внутренней мудрости возможность управлять теми образами, которые появляются перед вашим мыслен-

¹⁴ Donald W. Robertson, *Mind's Eye of Richard Buckminster Fuller* (New York: St. Martin's Press, 1974), p. 45.

¹⁵ Hugh Kenner, *Bucky: A Guided Tour of Buckminster Fuller* (New York: William Morrow & Company, 1973).

ным взглядом. Рассмотрите их внимательно, почувствуйте связанные с ними ощущения, насладитесь вволю этой игрой воображения. Иногда эти образы приближаются и наполняются сочными и яркими цветами. Представьте самого себя, проживающего такой сценарий, от которого мурашки бегут по коже. Вы можете приблизить этот восхитительный, наполненный радостью, волнующий образ будущего. Это позволит вам заняться тем, что вы любите делать, и осуществить то, во что вы верите.

4. Вспомните свои глубинные ценности. Просматривая фильм о своей миссии, вспомните о своих глубинных ценностях и проверьте, насколько точно они соответствуют вашему образу, который вы видите в фильме.

5. Обратитесь за помощью к своей внутренней мудрости. Обратитесь к своей внутренней мудрости, высшей силе или к Богу и попросите привести вас к вашей главной мечте. Эта великая мечта вряд ли станет результатом ваших целенаправленных усилий и, скорее всего, возникнет как озарение. Просто позвольте ей появиться. Попросите ее, и она появится сама. Уделите некоторое время тому, чтобы более внимательно рассмотреть и прислушаться к тем моментам своей жизни, которые, объединяясь в единое целое, вызывают у вас сильные чувства. Рассмотрите еще несколько образов. Представьте себе, что произойдет некоторое время спустя. Пусть вашему взгляду предстанут яркие, светящиеся, расположенные близко к вам, цветные образы, в которых вы могли бы увидеть то, что могли бы создать, в своей жизни. Они могут начать выстраиваться в определенном направлении, объединяясь и представляя самые разные ваши цели, то, к чему вы стремитесь. Посмотрите, как все эти образы постепенно начинают формировать большую, цельную картину, в которой вы можете разглядеть свою главную цель и свою миссию.

6. Потратьте столько времени, сколько потребуется. Уделите этому упражнению столько времени, сколько будет необходимо, — пусть это будет пять минут, час или даже весь вечер. Это ваша собственная жизнь, и вы сейчас строите свое будущее. Закончив упражнение, сделайте необходимые записи. Ваши образы столь привлекательны, что у вас не могла не возникнуть догадка о том, что представляет собой ваша миссия. Сейчас вы можете сделать эти догадки более ясными и отчетливыми. Обратитесь к своему внутреннему мечтателю и попросите его преподнести вам главную мечту просто в качестве подарка

Теперь, когда вы можете на внутреннем экране видеть образ своей главной мечты и готовы вложить все свои силы в ее осуществление, вы также можете превратить ее в мощный побудительный мотив, в направление деятельности, которое будет объединять все ваши усилия. Астронавт Расти Швайкарт особенно остро чувствовал важность взаимосвязи между своей главной мечтой и таким направлением. Возможность увидеть Землю из космоса помогла ему понять свою миссию. Вот как он сам описывает это:

У всех тех учреждений, которые призваны служить этой цели (решению проблем, затрагивающих планету в целом), есть существенные ограничения, потому что сами эти учреждения более или менее справляются лишь с теми проблемами, ранг которых ниже уровня их компетенции, а с теми, у которых ранг повыше, дело обстоит совсем плохо. К сожалению, их действиями руководит исключительно страх.

Благодаря проблескам; интеллектуальной проницательности, которые порой случаются с нами, мы можем понять, что возможность выжить и само наше существование в значительно большей степени зависят от окружающих нас людей, чем от нашей сосредоточенности на себе, от нашего эгоизма, и я думаю, что ин-

теллектуальный уровень упомянутых учреждений далеко недостаточен для того, чтобы осознать эту простую идею.

По существу, такого рода учреждения — будь то правительство, или какие-нибудь корпорации, или что-то еще — в некотором смысле интеллектуально ограничены, и единственный способ внести изменения в их работу заключается в том, чтобы дать людям возможность заявить о себе либо индивидуально, либо коллективно»¹⁶.

Создав Ассоциацию исследователей космоса и с ее помощью пропагандируя представление о нашей планете как о неделимом целом, Швайкарт придал своей миссии конкретную форму и определенное направление. Эта Ассоциация выпустила книгу «Планета — наш дом» (The Home Planet) и в настоящее время принимает участие в ряде инновационных проектов.

Тому ощущению эмоционального подъема, которое возникает при визуализации главной мечты, необходимо придавать определенную направленность, конкретное выражение. Именно это и сделал Расти Швайкарт. В этом и заключается основное различие между праздным мечтателем и человеком, действиями которого руководит миссия.

УПРАЖНЕНИЕ 11: ПОИСК КОНКРЕТНОГО ВЫРАЖЕНИЯ ДЛЯ ГЛАВНОЙ МЕЧТЫ

1. Как это должно выглядеть. Попросите свою внутреннюю мудрость показать вам на внутреннем экране конкретные образы или короткие видеофильмы, в которых ваша главная мечта могла бы найти воплощение. Пусть перед вашим мысленным взором появятся картины, представляющие направления, куда могла бы повести вас ваша миссия. Насладитесь созерцанием этих картин. Наблюдайте за тем, что в них происходит. Все это исходит из глубин вашей мудрости.

2. Добавьте спецэффекты. К визуальным образам добавьте музыкальное сопровождение по своему вкусу, и это может быть, например, стереозвук с высоким качеством воспроизведения. Чтобы облегчить себе выбор музыки, вы можете представить всплывающее, как на экране компьютера, меню. У вас наверняка найдутся такие мелодии, которые вселяют в вас чувство важности происходящего и ощущение глубокой значимости момента вступления на путь исполнения миссии.

3. Сформулируйте девиз. В самом начале музыка может быть едва слышна. Затем можно прибавить громкость. Слушая музыку и созерцая те образы, которые всплывают в вашем воображении, сформулируйте один или пару девизов — кратких изречений, описывающих вашу миссию. Стивен Спилберг, глядя на то, чем он хотел бы заниматься в своей жизни, мог бы сказать примерно так: «Я планетарный рассказчик. Я буду рассказывать истории, которые помогут людям расти и развиваться». Представьте себе, что вы — Спилберг и слейтесь с этим ощущением.

Сьюзен Батчер могла бы сказать: «Я человек, живущий среди дикой природы со своими собаками и помогающий им расти. И я достигаю совершенства в том, что я делаю». Представьте себя на ее месте и некоторое время побудьте в этом состоянии.

Тед Тернер мог бы взглянуть на ряд открывшихся перед ним ярких и заманчивых образов и сказать: «Я несу людям мир. Я возвожу мосты между народами, помогая им достичь мира и взаимопонимания». Представьте, что вы Тед Тернер. Что вы чувствуете при этом?

4. Подключите ценности и принципы. Подберите слова для описания своей миссии. Просматривая возникающие картины, которые представляют вашу миссию и ваше по-

¹⁶ Russell Schweickart, interview by Kelly Patrick Gerling, July 1, 1983.

нимание цели жизни, вы можете увидеть в них самого себя, руководимого вашими ценностями и сформулированными ранее принципами.

5. *Опирайтесь на чувства.* Когда вы будете созерцать внутренние образы, слышать звуки сопровождающей их музыки, подбирать формулировки для девиза и принципов, вас может охватить сильное волнение, идущее словно из тайников вашей души. Это признак того, что открытая вами миссия имеет для вас подлинный смысл. Такие чувства исходят из глубины вашего существа, они направляют и организуют ваше поведение.

6. *Сделайте шаг в том направлении, в котором ведет вас миссия.* Теперь, глядя на все эти открывшиеся перед вами образы, указывающие то направление, в котором ведет вас миссия, сделайте следующий шаг. Войдите внутрь своей миссии. Войдите внутрь нее прямо сейчас и получите удовольствие от того, что побываете на разных этапах ее осуществления в будущем. Проживите это восхитительное будущее — вообразите себе, что вы действительно оказались в этом будущем, воспринимая каждое его мгновение во всей его полноте и насыщенности так, как если бы все это происходило с вами сейчас. Насладитесь этими переживаниями.

Совершив прыжок в это будущее, в постепенно развертывающуюся перед вами картину вашей миссии, вы можете почувствовать, насколько полно она отражает ваши жизненные цели и глубинные ценности. Продолжайте. Это прекрасное упражнение для ума.

7. *Проявите настойчивость.* Повторяйте указанные мысленные шаги до тех пор, пока внутри того представления о вашей миссии, которое мы назвали главной мечтой, вы не увидите конкретное направление. То чувство, которое вы испытаете, сделав шаги в этом направлении, окажется для вас мощным подспорьем на пути осуществления своей миссии. Опишите в своем дневнике то направление деятельности, которое вы выберете для осуществления своей миссии на ближайший год. Сделайте так, чтобы это описание было всегда у вас под рукой.

Все упомянутые в этой главе знаменитости: Сьюзен Батчер, Тед Тернер, Бакминстер Фуллер, Джон Вуден, Расти Швайкарт и Стивен Спилберг — строили свою жизнь в соответствии с представлением о своей миссии. Любое внутреннее возражение или сомнение, которое может возникнуть у вас на пути осуществления вашей миссии, можно превратить в поддерживающий и усиливающий фактор, если всякий раз садиться за стол переговоров с самим собой для достижения внутреннего согласия. Следующее упражнение представляет собой метод достижения такого согласия (конгруэнтности), которым вы сможете воспользоваться в процессе осуществления своей миссии.

УПРАЖНЕНИЕ 12: СОГЛАСОВАНИЕ СВОЕГО ВНУТРЕННЕГО СОСТОЯНИЯ СО СВОЕЙ МИССИЕЙ

1. *Начните с того, что задайте себе несколько вопросов.* Задавая себе приведенные ниже вопросы, вы столкнетесь с тем, что ответы на них будут укреплять вашу уверенность в правильности выбранной вами миссии, но иногда какая-нибудь часть вашей личности вдруг возразит: «Вот те на! Зачем же тебе менять свою жизнь и начинать следовать этой миссии?» В каждом таком возражении содержится важная информация о том, как следует исполнять свою миссию, но эта информация окажется доступной вам лишь в том случае, если вы прислушаетесь к этим возражениям и отнесетесь к ним с уважением.

Вот несколько вопросов, которые вы можете задать самому себе:

- Каким образом эта миссия связана с моими обязанностями по работе? Подумайте об этих обязанностях.
- Как эта миссия связана с моей семьей? Поразмышляйте о членах своей семьи и о своих друзьях.
- Какое отношение эта миссия имеет ко мне лично и к тем делам, которыми я занимаюсь? Погрузитесь в размышление о том, что повлечет за собой выполнение вами вашей миссии.
- Каким образом эта миссия связана с тем обществом, которому я принадлежу, какое отношение она имеет к моему будущему; какое отношение она имеет к моей стране, к моей родине и вообще к той жизни, которой я живу?

2. Проведите переговоры с теми частями вашей личности, у которых есть возражения против выполнения вами вашей миссии. Каждая часть вашей личности, у которой есть возражения по отношению к вашей миссии, достойна того, чтобы к ней прислушаться. Отнеситесь к ней с должным вниманием и отреагируйте на ее запросы соответствующим образом. Когда возникает возражение, постарайтесь выслушать его и уважительно ответить возражающей части вашей личности. Для достижения внутреннего согласия и баланса между вами и вашей миссией решающее значение имеет умение реагировать на такие возражения. Проведите переговоры с каждой частью своей личности, у которой есть возражения против вашей миссии. Ведите эти переговоры так, как будто вы обсуждаете важные вопросы с человеком, которого искренне уважаете. Вот последовательность шагов, которой вы можете следовать:

- Выслушайте возражающую часть вашей личности.
- Найдите положительное намерение и глубинную ценность, которые скрываются за этим возражением.
- Найдите альтернативные пути реализации этой ценности.
- Добейтесь согласия в отношении той альтернативы, которая будет устраивать все части вашей личности.

На возражение типа: «Я не совсем уверен (уверена), как к этому отнесется мой супруг (супруга)», — вы можете задать вопрос: «Какую позитивную ценность ты преследуешь, беспокоясь об этом?» Если ответ будет: «Я хочу, чтобы он (или она) принимал активное участие в осуществлении этой миссии», — то вы могли бы придумать альтернативные способы достижения этой цели, такие, например, как открытые обсуждения или переговоры. После этого вы и ваша возражающая «часть» могли бы достичь согласия в отношении дальнейших действий, остановив свой выбор на одном из предложенных альтернативных путей.

3. Осознайте реальность физической смерти. Примите во внимание тот факт, что настанет время, когда ваше физическое тело перестанет существовать. И лишь до этого времени вы можете планировать свою жизнь. Вспомните Бакминстера Фуллера, размышлявшего над темными водами озера Мичиган. Создайте в себе такой же силы желание делать то, для чего вы пришли в этот мир. Осознание реальности смерти может помочь вам прожить такую жизнь, в которой будет великая цель.

4. Поиск дополнительного обоснования своей позиции. Глядя на открывшуюся вашему взору картину, связанную с выполнением вами вашей миссии, и слушая звучание выбранных вами руководящих принципов, спросите себя: «Что хорошего в этой миссии для меня? Каким образом она отражает то, кем я являюсь в этом мире, что меня волнует

и что имеет для меня значение?» Такие вопросы могут послужить вам в качестве учителей и проводников. Они помогут вам пересмотреть, сформировать и кристаллизовать смысл своей жизни, поскольку теперь она будет направлена на осуществление вами вашей миссии. Подумайте и над такими вопросами: «Если я буду со всей искренностью и страстью следовать открывающейся передо мной перспективе, то сможет ли это обеспечить достойную жизнь для меня и моих близких?» Ответив на все поставленные перед собой вопросы, вы увидите, что вам удалось достичь согласования своего внутреннего состояния со своей миссией, что вы начали лучше чувствовать смысл своей миссии и это усилившееся чувство говорит вам: «Да, это моя миссия!»

5. Проявите настойчивость. Продолжайте задавать себе предложенные вопросы до тех пор, пока у вас не появится это особое чувство. Оно возникает в результате достижения согласия между всеми частями вашей личности, поскольку все они в той или иной степени затрагиваются такими важными изменениями, как пересмотр или обновление жизненной миссии.

Выше был описан основной способ согласования своего внутреннего состояния со своей миссией. В рамках этого метода вы обращаетесь к той части своей личности, у которой возникло возражение, внимательно ее выслушиваете и подробно обсуждаете с ней возможное решение, и оно должно устраивать все части вашей личности без исключения. Этот метод может оказаться исключительно полезным, если вы проявляете искренность, уважение и гуманность при его применении. Чаще всего этот метод не дает единственного решения, которое полностью устраивало бы вас и все части вашей личности. И лишь многократное его использование может постепенно привести вас к желаемому результату.

Постарайтесь добиться возможно более полного согласования всех без исключения частей вашей личности с вашей миссией. Естественным следствием такого всеобщего согласия является уверенная, исполненная энергии и зачастую чрезвычайно эффективная активность. И такое внутреннее согласие придает вам особую ауру, которая составляет окружающих вас людей согласовывать свои действия с вашими и помогать вам.

Чтобы взрастить и укрепить в себе искреннее стремление к исполнению своей миссии, повторяйте про себя девиз, который вы могли сформулировать в упражнении 11: «Миссия моей жизни является отражением моей сущности. Она определяет, каким образом я использую свои способности. И она руководит моими действиями в этом мире». Если вы захотите, то можете придумать для себя любой другой девиз, который будет оказывать на вас укрепляющее и ободряющее воздействие.

Выполняя настройку каждой части вашей личности и объединяя их в едином стремлении, вы подготавливаете сцену, на которой будут разворачиваться дальнейшие события. В период перехода к вашей новой миссии вам будет очень важно ощущать поддержку своих близких. Убедитесь в том, что вам удастся сохранить отношения с этими людьми. Кто знает, быть может, кто-нибудь из них захочет помочь вам в осуществлении вашей миссии. А поскольку мы всегда связаны различными отношениями с большим количеством людей, то готовность полностью посвятить себя открытой нами миссии нельзя считать окончательно сформированной до тех пор, пока мы не начнем получать поддержку нашего окружения. При этом очень важно, чтобы ваши близкие и друзья также были подготовлены к тому, что у вас есть определенная миссия.

Когда Бакминстер Фуллер решил отказаться от идеи вечного поиска возможности заработать на жизнь и выбрать новый путь, он знал, что это решение он принимает не в одиночку. С ним были его жена и дочь. Ему были необходимы одобрение и поддержка жены, и поэтому он пришел к ней и сказал о том, что «собирается посвятить себя слу-

жению человечеству, сколько бы он при этом ни зарабатывал»¹⁷, и она согласилась.

Стивен Спилберг чувствовал поддержку своей семьи с самых первых своих шагов в создании фильмов, да и другие люди охотно помогали ему. Его увлеченность своим делом постепенно стала настолько всепоглощающей, что его поступки, нацеленные на осуществление главной миссии его жизни, отличались смелостью, порой граничившей со скандальностью.

В возрасте семнадцати лет он отправился на студию «Юниверсал». Там он встретился с Чаком Силверсом — заведующим редакционным отделом. Позже Спилберг рассказывал: «Вместо того, чтобы позвать охрану и приказать ей вышвырнуть меня за ворота киностудии, он проговорил со мной на протяжении примерно одного часа. Он сказал, что хотел бы посмотреть мои фильмы и выписал пропуск, чтобы меня пропустили на съемочную площадку на следующий день. Я показал ему тогда четыре своих восьмимиллиметровых фильма. Они произвели на него сильное впечатление»¹⁸.

Несколько дней спустя Спилберг взял отцовский дипломат и просто пришел на студию. Он не спрашивал никакого разрешения. Он не стал дожидаться, пока закончит колледж и получит приглашение. Он просто взял и пришел. Стивен рассказывал:

В кейсе не было ничего, кроме бутерброда и пары конфет. И так каждый день на протяжении всего того лета я крутился вокруг режиссеров, писателей, редакторов и дублеров. Я отыскал себе никем не занятый офис и без всякого разрешения поселился в нем. Затем я сходил в магазин, купил несколько табличек с указанием имени и написал на одной из них: «Стивен Спилберг, комната 23С»¹⁹.

КАК ЗАРУЧИТЬСЯ ПОДДЕРЖКОЙ ВАШЕЙ МИССИИ СО СТОРОНЫ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

Чтобы заручиться поддержкой своей миссии, вы можете составить список наиболее значимых для вас людей, на которых может повлиять ваша новая миссия. Назначьте специальные встречи с каждым из них, чтобы подробно обсудить то влияние, которое может оказать ваша миссия на ваши отношения. Беседуя с ними, расскажите о своей миссии и о том, как вы пришли к ее открытию. Объясните, как вы цените отношения с каждым из этих людей. Постарайтесь донести им мысль о том, что вы намерены следовать своей миссии и при этом хотите сохранить все то лучшее, что было в ваших отношениях. Попросите их оказывать вам поддержку в ваших начинаниях. И пользуйтесь любой возможностью найти точки соприкосновения вашей миссии и тех целей и планов, которыми руководствуются эти люди.

Итак, вы подготовили почву для дальнейших действий. Вам будет доставлять радость не только возможность претворять в жизнь собственную миссию, но и активная помощь других людей. Есть что-то удивительно приятное в том, чтобы дарить людям радость при жизни и оставлять о себе добрую память после ухода из нее.

МИССИЯ: ТВОРИТЬ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Микеланджело — знаменитый итальянский художник эпохи Ренессанса — являет собой пример человека, оставившего после себя наследство для миллионов потомков. Микеланджело получил предложение Папы Римского расписать своды Сикстинской капеллы, одного из величайших памятников культуры. К тому времени он уже вполне ут-

¹⁷ Alden Hatch, *Buckminster Fuller: At Home in the Universe* (New York: Delta Book, 1974), p. 91.

¹⁸ “I Dream for a Living,” p. 57.

¹⁹ Там же, p. 57.

вердился в своей миссии и сформировался как великий художник, своим искусством обогащающий жизнь людей. Сикстинская капелла является частью архитектурного комплекса, возведенного сотни лет назад на территории нынешнего Ватикана. И это творение рук человеческих будет жить в веках.

Микеланджело считал себя преимущественно скульптором. В нем рано начала проявляться склонность к искусству. В восемнадцатилетнем возрасте он почти год работал в анатомическом театре, вскрывая трупы и изучая внутреннее строение человеческого тела. Вот написанное им стихотворение, в котором отражается сущность его миссии:

ХУДОЖНИК И ЕГО ТВОРЕНИЕ (перевод С. И. Чурюмова)

*О Дева! Прекрасен твой лик белоснежный,
Твой профиль я вырежу в мраморе снежном,
И смерть прикоснуться не сможет к нему,
Хоть все перейдем мы в могильную тьму.*

*Два грозных тирана вершат наши будни,
И сон наш могильный навек непробуден.
Но время и смерть побеждает искусство,
Нас в красках, иль камне удвоив искусно.*

*И властью мне данной Природой и Богом
Двоих сохранию за последним порогом:
Сквозь образ твой точный, живой и правдивый,
Я буду смотреть на людей молчаливо.²⁰*

Большинство из тех людей, которых мы в этой главе приводили в качестве примеров, известны всему миру. Но важно понимать, что вовсе не обязательно добиваться всемирной известности, чтобы претворять в жизнь свою великую миссию.

ИСТОРИЯ ОДНОЙ ЗАМЕЧАТЕЛЬНОЙ МИССИИ

Мэри Джейн Шеппард умерла 18 декабря 1992 года. Мировая слава обошла ее стороной, она не открыла в своей жизни ни одной сверхновой технологии и не создала ни одной процветающей компании. И все-таки она прожила замечательную жизнь, осуществляя свою замечательную миссию. И эта миссия, которой жила Мэри Джейн Шеппард, была так же важна, как и миссия любого из героев нашего повествования, — смыслом ее жизни стало воспитать здоровую семью, живущую в атмосфере любви и заботы. Будучи верной женой своему мужу Гарри Шеппарду и нежной матерью для своих четырех детей, она стала источником света и любви для своей семьи и друзей.

Но семья Мэри Джейн вовсе не ограничивалась только ее детьми и внуками. Для нее стало привычным «усыновлять», включать в круг своей семьи, друзей ее детей и всех, кто встречался на ее жизненном пути. Она излучала любовь. Своим теплом и участием она как магнитом притягивала к себе людей. Муж называл ее святой, а сын Чарли говорит о ней как о прекрасном наставнике, вспоминая, как она помогла ему найти свое место в жизни.

Вдоль одной из стен на их кухне до сих пор натянуто несколько лесок. К этим лескам прищепками прикреплены сотни разноцветных листочков. И на каждом таком лис-

²⁰ Irving & Jean Stone, eds., 1962.

точке указаны имя и фамилия человека, который останавливался когда-либо в их доме, а также дата, когда это происходило. Большая семья Мэри Джейн превратилась в союз людей, которых объединяла ее любовь.

Джим Конлоу — член этого союза— написал стихотворение о Мэри Джейн. Оно называется «Тот, кто делает». Вот отрывок из этого стихотворения:

*Тот, кто сам творит руками, — величайший из святых!
Он и хлеб печет душистый и в саду растит цветы.
Он заботится о детях и о детях их детей.
Он волшебник, маг и мастер — идеал среди людей.
Магия любви и связи — вот орудие его.
Как ковер волшебный в сказке — он сочувствие и ласка,
Лишь дотронься до него.*

Еще в ранней юности она прошла все этапы процесса открытия своей миссии. Она познала свое главное пристрастие — стремление к эмоциональному объединению с людьми. Она открыла свои глубинные ценности — любовь, сочувствие и сопереживание. И она объединила эти пристрастия и ценности в свою главную мечту как представление о прекрасной жизни, посвященной служению людям. И ей удалось выбрать вполне конкретное направление приложений своих усилий — круг семьи и близких друзей. Она устроила себе серьезную проверку, чтобы добиться полного согласования всех частей своей личности с выбранной ею миссией. Любые внутренние препятствия к тому, чтобы следовать этой миссии, были либо устранены, либо преодолены ею, но прежде всего она старалась каждое такое препятствие превратить в свой ресурс. Ей удалось найти то состояние цельности и устремленности, а также гармонии с окружающими людьми, которое руководило ее действиями каждый день. И то богатство, которое она могла передать в наследство своим потомкам, стало постепенно принимать форму содружества ее родных и друзей, ее дома, всегда открытого и приветливого для всех.

Когда рак прервал ее жизнь в возрасте шестидесяти восьми лет; сквозь боль утраты свет ее любви согревал всех тех, кто высоко ценил ее присутствие в своей жизни. В самый последний момент она сказала своему сыну Чарли: «Я сделала все, для чего пришла в этот мир». Наверное, это высшая награда для человека, сумевшего найти в этой жизни свою миссию.

И все-таки, как узнать, что мы следуем в жизни своей миссии? Никто, кроме нас самих, не ответит на этот вопрос. Это что-то такое, что каждый из нас должен открыть и узнать для себя сам.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

Прежде чем перейти к чтению следующей главы, напишите на листе бумаги, в чем заключается ваша миссия. Вы сможете изменить эту формулировку в любой момент, и, скорее всего, это действительно произойдет. Очень важно подвести итоги той работе, которую вы проделали во время чтения этой главы, чтобы извлечь максимум пользы из чтения следующей. Убедитесь в том, что вы не забыли определить свои основные увлечения и интересы, глубинные ценности и принципы, великую мечту и конкретное направление ее воплощения и приложения своих усилий. И самое главное, чтобы вы не забыли соотнести все это с основным парадоксом миссии: ведь миссия — это то, что можно осуществлять каждый день, но реализовать полностью невозможно.

Вот основные шаги, которые необходимо пройти, чтобы открыть свою миссию:

- определить самое страстное увлечение, которое есть или может быть в вашей жизни;
- провести переоценку своих глубинных ценностей и принципов;
- сформировать главную мечту;
- определить конкретное направление воплощения этой мечты,
- добиться согласования всех частей вашей личности с выбранной миссией;
- найти поддержку своей миссии у окружающих вас людей.

Теперь пришло время поставить конкретные задачи для осуществления вашей миссии и пересмотреть текущие цели с учетом вашей великой мечты. Хотите ли вы быть тем каменщиком, который просто возводит стену, который лишь набрасывает цемент и кладет сверху кирпич? Или же вы хотели бы построить памятник безграничным возможностям человека? Цели без миссии не имеют глубокого: смысла, а стремление к ним не наполняется страстью и увлечением. И наоборот, цели, согласованные с миссией, превращают мечты в реальность, наполняя все, что вы делаете, энергией, смыслом энтузиазмом и радостью.

ГЛАВА ПЯТАЯ

КАК ДОСТИЧЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛЕЙ

Если вы можете что-то сделать, или думаете, что сможете, начните делать это. В смелости все — и гениальность, и сила, и волшебство.

—Гёте

ДВА ПОДХОДА К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ

Существует два способа постановки и достижения целей. В основе традиционного подхода лежит метод «от внешнего к внутреннему». Соответствующая формулировка звучит так: «Если вы добьетесь определенных вещей в окружающем вас мире, то вы станете удачливым человеком и будете чувствовать себя прекрасно». Цели, поставленные таким способом, обычно не имеют ничего общего с тем, что вам действительно нравится делать каждый день. А если уж такие дела нельзя отнести к разряду развлечений, то уж лучше пусть они останутся несделанными, потому что маловероятно, чтобы они могли привести к серьезным результатам. Рассмотрим четыре основные ловушки такого традиционного подхода к достижению целей.

Ловушка первая: жизнь на отдыхе

Желания людей, ставящих перед собой цели, ничего общего не имеющие с их миссией, чаще всего приобретают форму вечного отдыха: «Через пять лет я хочу выйти на пенсию и поселиться на яхте». «Я хочу отдыхать на берегу озера и спать каждый день до полудня».

Подобные устремления свидетельствуют лишь о том, что человек, заявляющий о них, хотел бы на самом деле избавиться от сопровождающих его жизнь неприятностей. Если эти неприятности вызывают потребность в бездействии, значит, непродолжительный отдых и расслабление действительно могут помочь вам лучше сосредоточиться на своей настоящей миссии. Когда неприятности проходят, миссия ведет нас к решению действительно интересных и трудных задач. Тренер Джон Вуден говорил так: «Нет ничего интересного, увлекательного или приятного в том, что дается легко»²¹.

Ловушка вторая — искушение рекламой, основанной на статусе

Многие люди изначально ставят перед собой такие цели, которые скорее напоминают лубочное изображение какого-нибудь привлекательного состояния: «Я хочу иметь дом и десятину земли — там будет мой «замок», а еще хочу шикарный «мерседес» и яхту». Все эти вещи могут принести немало удовольствия. Но, может быть, вам прежде, чем посвящать годы своей жизни достижению таких целей, следует сначала проверить, кому могут принадлежать эти желания. В конце концов ваша домоправительница и капитан вашей яхты будут по-настоящему довольны даже в том случае, если вам не удастся получить удовольствие от столь замечательных приобретений.

Вспомните, как кричал Арчи Банкер, призывая Эдит принести ему пиво, когда он увидел рекламу пива по телевизору. Это была произвольная сиюминутная реакция на

²¹ Ralph Aguayo, *Dr. Deming: The Man Who Taught the Japanese About Quality* (New York: Simon & Schuster, 1990), pp. 98-100.

рекламу, совершенно не связанная с его истинными желаниями. Подобным образом многие наши сегодняшние целевые образы пришли из рекламных роликов. А если задуматься чуть глубже, то не находите ли вы, что все ваши представления о хорошей жизни порождены нашей классовой системой, которая постоянно подталкивает нас «равняться на толстосумов»? А если так, то вам, наверное, захочется узнать кое-что о природе рекламы в американской классовой системе. Есть две хорошие книги, посвященные этой теме: «Класс» Пола Фассела и «Образ» Даниэля Бурштина.

Если вы уже поняли, что потребительские ценности, навязанные средствами массовой информации, оказываются зачастую более мелкими, чем те глубинные ценности, которые поддерживают вашу миссию, то вам легко удастся избежать ловушки искушения рекламой, играющей на вашем социальном статусе.

Ловушка третья — финансовые идеи типа если/то

«Если мне удастся сэкономить достаточное количество денег, выполняя эту работу, которая мне совсем не по душе, то я смогу заняться тем, что мне действительно нравится». Люди, для которых деньги становятся самоцелью, обычно утрачивают смысл жизни, подкрепленный их глубинными ценностями. В последние минуты своей жизни люди редко сокрушаются о том, что заработали мало денег. Чаще всего в этот момент их волнуют более серьезные ценности, чем деньги, власть, положение в обществе или слава.

Мы зарабатываем себе на жизнь тем, что «делаем деньги», но жизнь мы строим, опираясь на те услуги, которые предоставляем окружающим. По-видимому, следует дать определение тем деньгам, которые служат исполнению вашей миссии. Вот вполне подходящее определение: «Деньги — это то, на что мы готовы обменивать энергию своей жизни»²². А поскольку мы обмениваем нашу жизненную энергию на деньги, они становятся важным и необходимым атрибутом миссии каждого из нас. Деньги для миссии, что воздух для вашего организма, — это не самоцель, но необходимое средство достижения важных результатов. Стремление зарабатывать как можно больше денег, вероятно, аналогично желанию вдыхать как можно больше воздуха — в результате вас ждет гипервентиляция, затуманенный рассудок и утрата чувства реальности, в особенности если вы действуете слишком усердно.

Еще одна проблема, возникающая в связи с тем, что деньги превращаются в самоцель, заключается в том, что приходится выполнять работу, которая вам не нравится. Кроме ежедневной утраты внутреннего согласия, финансовые цели типа если/то скрывают в себе еще один недостаток — финансовое вознаграждение приходит гораздо позднее, чем хотелось бы думать.

Это вовсе не означает, что делать большие деньги, преследуя цели своей миссии, это плохо. Многие люди, добившиеся выдающихся результатов, использовали одну часть своей жизни, чтобы заработать деньги, а другую — чтобы исполнить главное дела своей жизни.

Юинг Кауффман — ярчайший пример человека с такого рода миссией. Основав фармацевтическую компанию Marion Merrell Dow, он лично заработал более миллиарда долларов.

И почти всю эту сумму денег он вложил в фонд, основанный им для того, чтобы иметь возможность совершенствовать общество и подарить городу Канзасу профессиональную бейсбольную команду.

С помощью созданной им фирмы и фонда Юинг Кауффман осуществлял свою мис-

²² Joseph R. Dominguez and Vicki Robin, *Your Money or Your Life: Transforming Your Relationship with Money and Achieving Financial Independence* (New York: Penguin Books, 1992).

сию — он радовался жизни, помогая людям. Например, в колледже, основанном фондом Кауффмана, получили образование сотни молодых жителей Канзаса. Кауффман говорил: «Вы творите жизнь тем, что вы даете людям. Я получаю удовольствие, помогая своими деньгами людям сейчас, пока я жив»²³. Делать большие деньги никогда не было его главной целью. Он стремился сделать общество лучше, и его наследство продолжает жить в форме одного из самых больших в Соединенных Штатах фондов.

Ловушка четвертая — средства важнее цели

Предположим, некий продавец ставит перед собой цель за некоторый промежуток времени совершить определенное количество торговых сделок. Какие средства будет использовать этот продавец, чтобы достичь своей цели? Если эта цель превратится для продавца в жизненную миссию, но в отрыве от его глубинных ценностей, то в работе с клиентами у него может возникнуть необходимость прибегнуть к тактике давления вместо честной и открытой работы с покупателем. Возможно, такому продавцу придется сделать ложные или сомнительные утверждения о своем товаре. Если это будет откровенной ложью, продавец окажется в ловушке типа «средства важнее цели».

И хотя такого рода тактика может повысить скорость продаж, репутация как самого продавца, так и всей фирмы будет при этом страдать. Главным образом, сам того не подозревая, будет страдать продавец. Когда человек ставит перед собой цель, которая расходится с миссией, достижение такой цели любыми средствами может создать проблему самообмана. Такой продавец, по мере того как истинные ценности будут отрицаться и отвергаться, все дальше и дальше будет уходить от тех вещей, которые считает важными для себя. «Наша способность к самообману не знает границ»²⁴, — говорил Томас Дж Сэвидж, президент Рокурст-колледжа в Канзасе. В противоположность этому, когда мы действуем в соответствии со своими глубинными ценностями и наши цели лежат в рамках хорошо продуманной миссии, тогда мы начинаем притягивать успех, благополучие и становимся привлекательными для окружающих нас людей.

ЦЕЛИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА МИССИЮ, СТОЯТ ТОГО, ЧТОБЫ ИХ ДОСТИЧЬ

Так какие же цели действительно стоят того, чтобы к ним стремиться? Те цели, которые мы называем ориентированными на миссию. Если вы выполнили упражнения предыдущей главы, то, по всей видимости, на основе ваших глубинных ценностей у вас уже сформировалось представление о своей миссии и том направлении, в котором она будет реализовываться. Более того, предположим, вам удалось избежать четырех ловушек традиционного способа постановки цели и вы знаете полное глубокого смысла, радости и страстной увлеченности направление, которое примет ваша жизнь, — свою миссию. Пришла пора разобраться с целями, которые действительно достойны того, чтобы их достичь. Великие миссии всегда реализуются путем достижения конкретных целей.

Цели, ориентированные на миссию, достигаются при помощи действий, которые вы предпринимаете, исполняя различные роли, а эти роли, в свою очередь, определяются миссией. То, что вы делаете для осуществления вашей миссии, является вашим внутренним побуждением и естественным образом вписывается в эту миссию. Каждая роль,

²³ Ewing Kauffman, interview by Kelly Patrick Gerling, June 4, 1991.

²⁴ Kelly Patrick Gerling and Charles Sheppard, *Values-Based Leadership* (Shawnee Mission, Kans.: The Leadership Project, 1993).

которую вы будете разыгрывать, формирует некую виртуальную личность, выражающую определенную часть ваших интересов, увлечений, ценностей и принципов. В этом смысле цели, ориентированные на миссию, находятся в рамках подхода, обратного традиционному подходу типа «от внешнего к внутреннему», — они возникают изнутри.

Людам, сумевшим добиться в своей жизни серьезных результатов, труднее всего заниматься теми вещами, которые не совпадают с тем, что им нравится. Получившая мировое признание гонимая на собачьих упряжках Сьюзен Батчер описывает это следующим образом: «Я хотела переехать в такое место, где могла бы жить в глуши и работать с животными. И в этом суть; если вы хотите заняться чем-то, вы просто берете и занимаетесь этим»²⁵.

МИССИЯ ФОРМИРУЕТ ОСМЫСЛЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Люди, достигшие значительных успехов, путь к которым был наполнен любимым трудом, могут служить нам образцами для моделирования. Мы можем учиться, просто подражая тем, кто знает секрет мастерства. Вспомните, в четвертой главе мы рассказывали, как Стивен Спилберг стал кинорежиссером. В роли кинорежиссера ему пришлось развивать свои способности, работая бок о бок с редакторами. Бели помните, в свои семнадцать лет он просто пришел на студию и без всякого разрешения занял пустую комнату, повесив на дверь табличку со своим именем. Он стал показывать редакторам свои восьмимиллиметровые ленты и заручился их обещаниями помочь ему в освоении режиссерских навыков. Разве это не смелое действие на пути к цели!

Поскольку он уже открыл свою миссию, этот смелый и предприимчивый поиск конкретной цели возник вполне естественным образом из уже сформированного к тому времени представления о самом себе как о кинорежиссере. И такое стремление к ясной цели, подкрепленное глубоко внутренней; эмоциональной, опирающейся на миссию решимостью создавать великие фильмы придавало ему силы и укрепляло его уверенность в себе.

Остановив свой выбор на некоторой цели, важно убедиться, что она стоит того, чтобы ее достичь. Эта цель должна быть основана на миссии, или, иными словами, она должна соответствовать жизненной роли, определяемой особенностями вашей миссии. Какими должны быть ощущения, когда вы думаете о цели, основанной на миссии? Вот упражнение, которое поможет это выявить.

УПРАЖНЕНИЕ 13: ОБРАТИТЕСЬ К СВОЕМУ ЛЮБИМОМУ ГЕРОЮ

1. Подумайте о своем герое. Выберите человека, о ком вы думаете с восхищением, кого могли бы назвать своим героем. Остановите свой выбор на том, чьи свершения будоражат ваше воображение и дарят вдохновение. Одни люди выбирают великих представителей различных времен и народов: Уинстон Черчилль, Ганди, Мартин Лютер Кинг, Сьюзен Б. Энтони, Элеонора Рузвельт. Другие останавливают свой выбор на религиозных вождях: Иисус, Моисей или Магомет. Вы можете выбрать человека, которого знаете лично, например, члена вашей семьи, товарища по работе или друга. Это может быть вымышленная личность или герой легенды — Робин Гуд или Волшебница. Дайте волю своему воображению.

2. Рассмотрите отдельно взятый результат. Выберите что-нибудь такое, чего удалось достичь вашему герою на пути к осуществлению своей миссии. Это могут быть успехи, достигнутые А. Карнеги в промышленности, или его более поздние попытки

²⁵ Susan Butcher, interview by Kelly Patrick Gerling, October 22, 1990.

наладить работу общественных библиотек в Америке. Это может быть отдельное публичное выступление Ганди или его участие в акции протеста. Пусть это будет участие Элеоноры Рузвельт в обсуждении Всемирной Декларации прав человека. Или учебное занятие, которое Мария Монтессори проводила с детьми. Или отдельный этап работы Била Гейтса в процессе создания MS/DOS. Что бы это ни было, ваша задача состоит в том, чтобы представить себе вполне определенные действия, являющиеся конкретным воплощением миссии вашего героя и реализующиеся в достижении определенного результата. Представьте себе короткий тридцатисекундный фильм об этом результате. Расположите экран достаточно близко, сделайте цвета яркими и сочными и просмотрите фильм полностью. Наполните его внутренним смыслом и энергией. После просмотра отмотайте пленку в самое начало и поставьте на «паузу».

3. Войдите в роль. Станьте героем своего фильма и сыграйте ту роль, которую он исполняет в этом эпизоде. Находясь в этом образе, подумайте о своих ценностях, целях, принципах и о своей миссии. Отожмите кнопку «Пауза» на своем воображаемом видеомagneтoфoнe и включите фильм, в котором вы сами будете играть главную роль. Сыграйте этот эпизод, находясь на этот раз внутри сцены. Ощутите те чувства, которые овладевают вами, когда вы сами движетесь к выбранной цели.

4. Задайте себе вопрос. Оставаясь в этой роли, задайте себе следующие вопросы: Какие мотивы руководят мной? Почему я предпринял эти действия на пути к своей цели? Как эта цель встраивается в общую структуру моей миссии? С какими ощущениями связано стремление к этой цели?

5. Снова станьте самим собой. Подумайте о том, какие дополнительные ресурсы открываются перед вами, когда вы превращаетесь в своего героя на пути к поставленной цели в рамках своей миссии. Главный урок этого упражнения заключается в том, чтобы лучше понять, как вами будут восприниматься ориентированные на миссию цели, когда вы будете предпринимать реальные усилия для их достижения.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ УПРАЖНЕНИЕ «ЛЮБИМЫЙ ГЕРОЙ», ЧИТАЯ КНИГИ О ЖИЗНИ ВЫДАЮЩИХСЯ ЛЮДЕЙ

Многие преуспевающие люди в свое время зачитывались биографиями своих героев. Юинг Кауфман в 12 лет прочитал биографии всех президентов и крупнейших промышленников США. Он строил свою жизнь, следуя в своих фантазиях миссии продавца, предпринимателя, руководителя фармацевтической фирмы, общественного деятеля, владельца бейсбольной команды, сына, отца, мужа и филантропа.

Вы тоже можете делать предыдущее упражнение, читая биографии выдающихся людей. Его регулярное выполнение поможет выявить собственные внутренние ресурсы, которые пригодятся вам при исполнении своих жизненных ролей. Со стороны это выглядит так, как будто вы просто читаете и размышляете. А на самом деле это серьезная внутренняя работа, которая изменит ваше отношение к собственным ролям. Проявив настойчивость, вы заметите, как по мере достижения все новых и новых результатов на пути к вашей миссии растут ваши способности.

ПОЧЕМУ РОЛИ СТОЛЬ ВАЖНЫ?

Мы много говорили о ролях. Так почему же они столь существенны? Чем больше вы узнаете нового о том, как создавать свои роли, тем больше появляется у вас возможностей строить свою жизнь по собственному усмотрению. Роли являются ключевыми элементами системы убеждений личности. Их структура может быть самой разнооб-

разной. Начиная следовать новой миссии, вы обязательно начинаете играть в своей жизни новые роли. Миссия определяет роли, а роли в свою очередь определяют цели и результаты.

Пусть, например, человек любит много читать. Но если он не считает себя писателем, чтение вряд ли поможет ему научиться писать книги. Тот, кто твердо верит: «Я писатель», — читает совсем не так, как человек, не относящий себя к этой категории людей. Человек в роли писателя замечает совсем другие вещи. Писатель читает не только для того, чтобы извлечь информацию, но и чтобы совершенствовать свои писательские способности.

Если чья-то миссия заключается в том, чтобы стать отличным автомехаником и проявлять мастерство в своем деле, оставаясь при этом любящим мужем и отцом, поддерживая добрые отношения с друзьями и приветливые — со своими клиентами, то для этой миссии потребуется множество ролей. В данном случае это могут быть роли бухгалтера, художника, брата, программиста, отца, мужа, изобретателя, решателя проблем, сына, дяди и рабочего. У каждой такой роли есть свой набор целей. И то, как вы воспринимаете каждую свою роль, решающим образом определяет вашу способность ее исполнять.

ВЫБОР РОЛИ В ПРОЦЕССЕ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Рассмотрим некоторые из тех ролей, которые вам приходится исполнять в своей жизни. В этой главе мы разделили все жизненные роли на четыре основные группы: индивидуальные, профессиональные, личные и семейные, а также социальные роли. И хотя некоторые из этих групп пересекаются и существует множество других способов систематизации ролей, главное в том, что вы сами определяете роли, которые имеют непосредственное отношение к вашей миссии.

Ваши индивидуальные роли

Ваши индивидуальные роли создают фундамент для всех остальных ролей. Индивидуальных ролей достаточно много. Вот далеко, не полный их список с реальными примерами из жизни.

<i>Индивидуальные роли</i>	<i>Примеры знаменитых личностей</i>
ХУДОЖНИК	Пикассо, Микеланджело
СПОРТСМЕН	Майкл Джордан, Мартина Навратилова
ТВОРЕЦ	Томас Джефферсон, Амори Лавинс
ИССЛЕДОВАТЕЛЬ	Николай Коперник, Исаак Ньютон
ШУТ	Стив Мартин, шут короля Лира
ДРУГ САМОМУ СЕБЕ	Хью Пратер
ГЕРОЙ	Мартин Лютер Кинг, Сьюзен Б. Энтони
ОХОТНИК	Том Браун старший
ЛИДЕР	Махатма Ганди, Уинстон Черчилль
УЧЕНый	Альберт Эйнштейн
ВОЛШЕБНИК	Мерлин
СВЯЩЕННОСЛУЖИТЕЛЬ	Папа Иоанн Павел II
МУДРЕЦ	Иисус, Будда, Конфуций
СВЯТОЙ	Иоанн Креститель, Мать Тереза
ВОЕННЫЙ	Генерал Норман Шварцкопф

Для осуществления вашей миссии потребуется очень много ролей. Чтобы помочь

вам представить себе соответствующую роль, в приведенном выше списке в качестве примеров приведены имена знаменитых личностей. При этом следует иметь в виду, что все эти личности — так же как и вы, — следуя своей миссии, исполняли в своей жизни (или продолжают исполнять) множество других ролей. Роли могут быть либо реальными, либо метафорическими. Например, если вы решили, что частью вашей миссии будет роль мудреца, это вовсе не означает, что вы должны поверить в то, что вы Христос или Будда, отречься от мирских забот или начать молиться денно и нощно. Скорее роль мудреца может быть использована в качестве одной из глубинных частей вашей личности.

Вы можете сказать: «Я мудрец. Как же мне сейчас сыграть эту роль, проявляя любовь, сострадание и мудрость?» Вхождение в роль мудреца могло бы проявляться в том, что вы начинаете представлять себе, как будете обдумывать каждое свое действие, прежде чем его совершить, или будете систематически читать литературу духовного характера. Эти и другие действия станут вашими целями в рамках индивидуальной роли мудреца. И помните одну из основных Предпосылок НЛП: **Тому, что может сделать один человек, может научиться любой другой.** Другими словами, вы становитесь тем, во что верите.

Чтобы вызвать эти роли к жизни, необходимо отобрать те из них, которые действительно соответствуют вашей миссии. Если же вы пока не вполне уверены в том, какой будет ваша миссия, вернитесь к четвертой главе и воспользуйтесь описанным в ней процессом, чтобы открыть свою миссию. Помните; открыть свою миссию — значит найти цель своей жизни. И ради этого стоит потратить время и силы.

Давайте начнем с одной из основных индивидуальных ролей — быть другом самому себе. Каждый из нас нуждается в этой роли. Здесь мы имеем в виду прежде всего то, как вы общаетесь с самим собой. Ваше физическое и эмоциональное здоровье, ваше душевное состояние определяется тем, как происходит это общение. Относитесь ли вы к себе как к лучшему другу? Разговариваете ли вы регулярно с самим собой, стоя перед зеркалом и проявляя по отношению к себе дружеские чувства, симпатию и заинтересованность? Если вы не дали утвердительных ответов на эти вопросы, то, вероятно, вам следует подумать о том, как стать более близким другом самому себе.

Можно не только разговаривать со своим отражением в зеркале, — ведь нам доступно нечто гораздо большее. Многие даже не подозревают о том, что можно обратиться непосредственно к самым могущественным и мудрым частям своей личности. Эмоциональным результатом такого общения может стать проявление тепла, любви и заботы по отношению к самому себе. Более подробно мы остановимся на этом в девятой главе. Общение со своими многочисленными внутренними частями — очень интересный и увлекательный процесс. У вас наверняка есть такая часть личности, которая стремится к безопасности, другой необходимы хорошие отношения с окружающими людьми. Ваша личность исключительно многогранна, и через каждую такую грань проявляются самые разнообразные желания, потребности и приоритеты. Ваши отношения с самим собой могут заметно улучшиться, если вы научитесь эффективно взаимодействовать со всеми этими гранями. Одни люди хорошо понимают себя и относятся к себе с любовью. Другие постоянно ворчат, критикуют и спорят сами с собой. Если вы склонны к последнему, то не пора ли вам подумать о том, чтобы произвести некоторые изменения в этой области.

Для этого вы можете выбрать подходящую роль и провести воображаемый образ себя через «Процесс достижения цели», актуализируя свои сильные стороны. После этого перед вами откроются разнообразные возможности построить новые внутренние отношения и стать лучшим другом самому себе. Вы сможете устанавливать те ценно-

сти, которые в своих отношениях с собой вы хотели бы вывести на передний план, и понять, какие изменения для этого необходимо совершить. Такие ценности, как уважение, доверие, любовь, внутренняя гармония, внутреннее сотрудничество и полная сосредоточенность на поставленной цели, всегда доступны и могут быть использованы вами. Это относится и ко всем остальным индивидуальным ролям, жизненно связанным с вашей миссией.

А сейчас можете воспользоваться следующим упражнением, чтобы отобрать роли, которые вы будете использовать для достижения своих целей.

УПРАЖНЕНИЕ 14: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РОЛЕЙ ДЛЯ СВОЕЙ МИССИИ

1. Просмотрите список индивидуальных ролей и задайте себе вопрос: «Насколько важно для моей миссии быть превосходным (превосходной) _____?»
 2. На отдельном листе бумаги выпишите роли, которые вы считаете наиболее существенными для выполнения своей миссии.
 3. Предположим, что все же остались какие-то привлекающие вас роли, не имеющие непосредственного отношения к вашей миссии в том виде, как вы ее сформулировали раньше. Если вы считаете, что эти роли имеют большое значение для вашей жизни, то вам следует изменить или дополнить формулировку своей миссии таким образом, чтобы включить в нее и эти роли. Добавьте эти роли в свой список.
-

Профессиональные роли: служба и обслуживание

Профессиональные роли, их суть и характер, в настоящее время претерпевают драматические изменения, и это происходит уже достаточно давно. Профессиональная деятельность во все большей степени ориентирует нас на самосовершенствование. Глядя на свою карьеру, работу и финансовое положение, вы, вероятно, испытываете желание что-то изменить. Обратите внимание на те образы и слова, которые мелькают в вашем сознании, и оцените их важность для себя и своей миссии. Подумайте, какие профессиональные и финансовые успехи могли бы способствовать вашей миссии. И подобно Юингу Кауфману испытайте радость от возможности делиться с людьми тем, что у вас есть.

Профессиональные роли обычно отнимают у нас столько же времени и сил и так же обязывают нас учиться, как и любые другие роли, которые нам приходится исполнять в своей жизни. Порой они требуют даже большего. Представив себе, насколько впечатляющими могли бы быть изменения, касающиеся вашей профессиональной деятельности, просмотрите приведенный ниже список профессиональных ролей.

Профессиональные роли

ХУДОЖНИК	НАЧАЛЬНИК
ВЛИЯТЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК	ДОКТОР
КОЛЛЕГА	УЧИТЕЛЬ
МЕЛКАЯ СОШКА	ТУНЕЯДЕЦ
ТРЕНЕР	МЕЧТАТЕЛЬ
РАБОТНИК	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ	РАБ ДЕНЕГ
СОСЛУЖИВЕЦ	ЮРИСТ
СТУДЕНТ	РАБОЧИЙ
СОТРУДНИК	ЛИДЕР
ПОДЧИНЕННЫЙ	ПИСАТЕЛЬ
КЛИЕНТ	

Подумайте о тех профессиональных ролях, которые вам приходится исполнять в настоящее время. Если вы юрист, то можете выбирать что-нибудь из таких ролей, как влиятельный человек, посредник, учитель, защитник слабых, защитник справедливости, или, быть может, вы хотели бы накопить побольше денег. Любая профессия представляет собой сцену для воплощения самых разных ролей. Какие профессиональные роли вам приходится исполнять в настоящее время? Кто вы — раб денег, нарушитель спокойствия, влиятельный человек, лидер, ведомый, «шишка», советник, помощник, оператор, «доставала» или предприниматель?

Запишите свои профессиональные роли на листе бумаги. Нравятся ли вам они? Соответствуют ли они вашей миссии? Не забудьте о том, что для осуществления своей миссии вы можете, не меняя своей нынешней профессии, исполнять и массу других ролей.

Если даже исполняемые вами в настоящее время профессиональные роли полностью соответствуют вашей миссии, то не исключено, что вам захочется, чтобы ваши действия в каких-то из этих ролей стали более совершенными и эффективными. Если же какая-нибудь из ваших ролей вам определенно не нравится — измените ее, и сделайте это прежде всего мысленно. Представляя себе свою миссию, еще раз подумайте о своих профессиональных ролях. Будете ли вы связывать их с той организацией, в которой работаете сейчас, или вам будет легче вообразить для себя новое место работы? Поразмышляйте о тех ролях, которые вы хотели бы дополнительно связать со своей миссией.

УПРАЖНЕНИЕ 15: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РОЛЕЙ ДЛЯ СВОЕЙ МИССИИ

1. Просмотрите список профессиональных ролей и задайте себе вопрос; «Насколько важно для моей миссии быть превосходным (превосходной)_____?»
 2. На отдельном листе бумаги выпишите роли, которые вы считаете наиболее существенными для осуществления своей миссии.
 3. Если есть такие профессиональные роли, которые, по вашему мнению, имеют большое значение для вашей жизни, но не имеют непосредственного отношения к вашей миссии в том виде, как вы ее сформулировали раньше, то вам следует изменить формулировку своей миссии, чтобы включить в нее и эти роли. Добавьте эти роли в свой список.
-

Ваши личные и семейные роли

Какое место в рамках своей миссии вы отводите построению превосходных семейных отношений и отношений с другими людьми? Взаимоотношения с окружающими людьми обогащают жизнь любого человека. Люди, достигшие успеха, вспоминая свою жизнь, нередко начинали понимать, что их усилия, направленные на продвижение по служебной лестнице, серьезным образом мешали установлению близких отношений с друзьями и родственниками. Осознав это, бывший шеф Ай-Би-Эм Томас Дж. Ватсон-старший сказал, что руководитель, у которого нет времени для личной жизни, плохой руководитель.

Подумайте о нынешних и будущих отношениях с членами своей семьи: с супругой и детьми, с родителями, братьями и сестрами. Кто из них занимает наиболее важное место в вашей жизни? Одним из способов получить ответ на этот вопрос является «тест донорской почки». Если бы ваша жизнь зависела от донорской почки, кто из них отдал бы вам свою?

ТЕТЯ
ТЕЩА
БРАТ
ПЛЕМЯННИК
ЗЯТЬ
ПЛЕМЯННИЦА
КУЗЕН
СЕСТРА
ДОЧЬ

СЫН
ОТЕЦ
ОТЧИМ
ТЕСТЬ
МАЧЕХА
ДРУГ
ДЯДЯ
МАТЬ

Выберите достаточно важную роль — личную или семейную, быть может, такую, которую вы исполняете не так хорошо, как хотелось бы. Подумайте о том, какими вы хотели бы сделать эти отношения. Как бы вы смогли узнать, что вы уже построили превосходные отношения, соответствующие вашей миссии и тому человеку, с которым вы их устанавливаете?

УПРАЖНЕНИЕ 16: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНЫХ И СЕМЕЙНЫХ РОЛЕЙ ДЛЯ СВОЕЙ МИССИИ

1. Просмотрите список личных и семейных ролей и задайте себе вопрос: «Насколько важно для моей миссии быть превосходным (превосходной) _____?»
2. На отдельном листе бумаги выпишите роли, которые вы считаете наиболее важными для осуществления своей миссии.
3. Если есть такие личные и семейные роли, которые, по вашему мнению, имеют большое значение для вашей жизни, но не имеют непосредственного отношения к вашей миссии в том виде, как вы ее сформулировали раньше, то вам следует изменить формулировку своей миссии, чтобы включить в нее и эти роли. Добавьте эти роли в свой список.

Социальные роли: взаимоотношения с обществом и природой

Взгляните на свою жизнь и профессиональную деятельность с более общей точки зрения, которая включает сообщество людей, с которыми связаны ваши гражданские интересы, город или страну, в которой вы живете. Вы можете даже представить себе всю планету в целом. Быть может, существует какая-нибудь социальная проблема, требующая изменений, которые вы хотели бы совершить, исполняя роль гражданина. Исполняли ли ваши любимые герои какие-нибудь социальные роли? Включает ли ваша миссия какие-то социальные роли?

Чтобы сделать окружающий мир лучше, люди вынуждены брать на себя личную ответственность. Одни реализуют себя на работе и исполняют роль родителей. Безусловно, роли отца и матери следует относить к разряду социальных ролей. Некоторые люди исполняют социальные роли в дополнение к ролям профессиональным и семейным. Другие превращают свои профессиональные роли в социальные. Доктор Мартин Лютер Кинг не проводил границу между ролью министра и ролью общественного деятеля. В этой роли он выступал за применение ненасильственных методов в борьбе с несправедливостью расизма и сегрегации в 50-60-х годах двадцатого века. Каждому из нас необходимо ощущение связи того, что происходит вокруг нас, с тем, что происходит внутри нашей личности. Моррис Берман очень точно описал эту потребность в своих работах по истории культуры:

Плоть моего тела неотделима от плоти земли. Познать свою собственную плоть, познать скрытые в ней радости и боли — значит прикоснуться к чему-то более значительному — нечто очевидное постоянно ускользает из поля зрения на-

шей цивилизации. Это какая-то сущность, заключающая в себе взаимоотношения между природой и духом, и если мы хотим выжить как вид, то просто обязаны понять эту сущность²⁶.

Если вы любите бывать на открытом воздухе, если вы любите природу, возможно, вам близки будут роли, имеющие отношение к окружающей среде. Быть может, вас волнует чистота воздуха, недостаток велосипедных дорожек и слишком интенсивное движение на дорогах. Вы можете выбрать еще более масштабную и долговременную проблему, касающуюся, например, взаимосвязи человеческого рода в целом и всего живого и неживого на нашей планете. Такие масштабы нередко оказываются неотъемлемой чертой миссий многих людей — не забывайте о том, что и вы можете изменить мир. Именно отдельные личности и группы людей всегда были двигателями прогресса. Как говорила Маргарет Мид, величайший из современных антропологов: «Не сомневайтесь в том, что небольшие группы увлеченных людей способны изменить мир. По сути дела только этим путем и возникали все изменения в нашем мире». А изменения в мире начинаются с изменения нашего общества. Так они и распространяются: от человека к человеку, от фирмы к фирме, от семьи к семье, от проблемы к проблеме, от одной цели к другой.

Ниже приведены некоторые примеры, которые, возможно, помогут вам отобрать социальные роли, которые вы будете использовать в «Процессе достижения цели».

Социальные роли

АДВОКАТ	ЛЮБИТЕЛЬ ПРИРОДЫ
УКРАШАТЕЛЬ	СОСЕД
ИНСТРУКТОР	ЧИНОВНИК
ИНИЦИАТОР	ИЗМЕНЕНИЙ
ОРГАНИЗАТОР	ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ
ФИЛАНТРОП ЧЛЕН	СОВЕТА
РЕВОЛЮЦИОНЕР	БОРЕЦ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ
ДОБРОВОЛЕЦ	СТАРЕЙШИНА
ЛЮБИТЕЛЬ ПИСАТЬ ПИСЬМА В ВЫШЕСТОЯЩИЕ ИНСТАНЦИИ	
ИЗБИРАТЕЛЬ	

УПРАЖНЕНИЕ 17: ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РОЛЕЙ ДЛЯ СВОЕЙ МИССИИ

1. Просмотрите список социальных ролей и задайте себе вопрос: «Насколько важно для моей миссии быть превосходным (превосходной) _____?»
2. На отдельном листе бумаги выпишите роли, которые вы считаете наиболее важными для осуществления своей миссии.
3. Если есть такие социальные роли, которые, по вашему мнению, имеют большое значение для вашей жизни, но не имеют непосредственного отношения к вашей миссии в том виде, как вы ее сформулировали раньше, то вам следует изменить формулировку своей миссии, чтобы включить в нее и эти роли. Добавьте эти роли в свой список.

ОБЩИЙ СПИСОК РОЛЕЙ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВАШЕЙ МИССИИ

Ниже приведен общий список ролей, которые обычно исполняют люди, чтобы осуществить свою миссию. Просмотрев весь список, отметьте такие роли, которые вы считаете необходимыми для реализации вашей миссии. Если понадобится, дополните

²⁶ Morris Berman, *Coming to Our Senses* (New York: Simon & Schuster, 1989).

этот список теми ролями, которых по вашему мнению в нем не хватает.

ОБЩИЙ СПИСОК РОЛЕЙ

Индивидуальные роли

ХУДОЖНИК
АКТЕР
СПОРТСМЕН
ТВОРЕЦ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬ
ШУТ
ДРУГ САМОМУ СЕБЕ
ГЕРОЙ
ОХОТНИК
ЛИДЕР
УЧЕНЫЙ
ВОЛШЕБНИК
СВЯЩЕННОСЛУЖИТЕЛЬ
МУДРЕЦ
СВЯТОЙ
ВОЕННЫЙ

Профессиональные роли

МАСТЕР СВОЕГО ДЕЛА
ВЛИЯТЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК
КОЛЛЕГА
МЕЛКАЯ СОШКА
НАСТАВНИК
РАБОТНИК СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ
СОСЛУЖИВЕЦ
СТУДЕНТ
СОТРУДНИК
ПОДЧИНЕННЫЙ
КЛИЕНТ
НАЧАЛЬНИК
ДОКТОР
УЧИТЕЛЬ
ТУНЕЯДЕЦ
МЕЧТАТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
РАБ ДЕНЕГ
ЮРИСТ
РАБОЧИЙ
ЛИДЕР
ПИСАТЕЛЬ

Личные и семейные роли

ТЕТЯ
ТЕЩА
БРАТ
ПЛЕМЯННИК
ЗЯТЬ
ПЛЕМЯННИЦА
КУЗЕН
СЕСТРА
ДОЧЬ
СЫН
ОТЕЦ
ОТЧИМ
ТЕСТЬ
МАЧЕХА
ДРУГ
ДЯДЯ
МАТЬ

Социальные роли

АДВОКАТ
ЛЮБИТЕЛЬ ПРИРОДЫ
УКРАШАТЕЛЬ
СОСЕД
ИНСТРУКТОР
ЧИНОВНИК
ИНИЦИАТОР ИЗМЕНЕНИЙ
ОРГАНИЗАТОР
ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ
ФИЛАНТРОП
ЧЛЕН СОВЕТА
РЕВОЛЮЦИОНЕР
БОРЕЦ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ
ДОБРОВОЛЕЦ
СТАРЕЙШИНА
ИЗБИРАТЕЛЬ
ЛЮБИТЕЛЬ ПИСАТЬ ПИСЬМА В ВЫШЕ-
СТОЯЩИЕ ИНСТАНЦИИ

РОЛИ И ЦЕННОСТИ

Каждая роль в нашей жизни образует некую сферу для достижения определенных целей. Эти цели подразумевают определенные действия, которые изменяют окружающий нас мир. Это способ провозглашения своих ценностей. И осуществление миссии опирается на достижение целей в каждой из тех многочисленных ролей, которые вы исполняете в своей жизни.

Рассмотрим те роли, которые определяются вашей миссией: брат, сестра, доктор, рабочий, революционер, интеллектуал, друг, ученик и т. п. В отношении каждой роли вы можете задать следующий вопрос: «Что является доказательством того, что я явля-

юсь превосходным (превосходной) _____?» Безусловно, ваш ответ на этот вопрос будет отражать ваши ценности. Важно понимать, что для того, чтобы ваша миссия каждый день могла продвигаться вперед, необходимо, чтобы она возникала из ваших самых глубинных ценностей. В упражнении 10 вы составили список своих глубинных ценностей. Чтобы убедиться в том, что ваши роли соответствуют вашим ценностям, внесите их в «Таблицу оценки ролей».

Поскольку вы теперь знаете все свои ценности и каждой из них дали свое название, то вы не только имеете возможность обращаться с ними сознательно, но можете использовать их как набор стандартов для оценки своих действий при исполнении каждой из выбранных вами ролей.

КАК ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СВОИХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ РОЛИ

Предположим, что в выполнении вашей миссии принимают участие десять основных ролей. Это отец, брат, дядя, друг, сотрудник, руководитель, революционер, творец, друг самому себе и общественный деятель районного масштаба. Далее, пусть четыре ваши основные глубинные ценности называются так: исполнительность, радость, любовь и смелость. Таблица, которую вы видите ниже, представляет один из способов оценки того, в какой степени исполняемые вами роли отражают ваши ценности. Воспользуйтесь этой таблицей, чтобы оценить свои роли в соответствии с тем, как ваши ценности проявляются в каждой из них. В качестве оценок можете использовать буквы от А до F. Вот пример такой оценки:

ПРИМЕР ТАБЛИЦЫ ОЦЕНКИ РОЛЕЙ

ГЛУБИННЫЕ ЦЕННОСТИ

	Самореализация	Радость	Любовь	Смелость
БРАТ	В	В	А	В
СОТРУДНИК	С	С	С	С
ТВОРЕЦ	В	В	В	С
ОТЕЦ	А	С	А	А
ДРУГ САМОМУ СЕБЕ	Д	Д	Д	С
ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ РАЙОННОГО МАСШТАБА ...	А	А	А	А
РЕВОЛЮЦИОНЕР	А	В	С	В
РУКОВОДИТЕЛЬ	С	С	С	А
ДЯДЯ	В	В	А	В

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТАБЛИЦЕЙ

Данная таблица представляет собой способ организации системы оценочных вопросов. Базовый вопрос звучит так: «В какой степени реализуется ценность _____ в моей роли _____?» Если начать с левой верхней части таблицы, то вопрос может быть сформулирован так: «В какой степени реализуется исполнительность в моей роли брата?» Посмотрев на пример «Таблицы оценки ролей», вы можете заметить такие пары «роль - ценность», в которых нет согласованности. Наиболее обделенной в этом примере таблицы оказалась роль «друг самому себе». В ответ на вопрос: «В какой сте-

пени реализуются исполнительность, радость, любовь и смелость в моей роли «друг самому себе?» не было получено ни одной высокой оценки. Скопируйте незаполненную таблицу и заполните ее, чтобы оценить свои роли.

Если вы можете для данной роли поставить себе оценку А, переходите к следующей. Если все ваши роли оказались отмеченными оценкой А, добавьте в таблицу новые ценности и новые роли. Суть заключается в том, чтобы инициировать бесконечный процесс самосовершенствования. Исследовательский процесс всегда связан с подъемами и падениями. Рост вашего мастерства в исполнении той или иной роли, нацеленной на осуществление вашей миссии, станет вкладом в процесс совершенствования этой миссии и еще одним шагом на пути к жизни, наполненной радостью, смыслом, а также трудными и интересными задачами.

МОЯ ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ РОЛЕЙ ЦЕННОСТИ

Роли					

СКОНЦЕНТРИРУЙТЕ СВОИ УСИЛИЯ НА КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ

Чтобы прожить жизнь в соответствии со своей миссией, важно выбрать конкретную цель. Приходя в новый ресторан, вы с интересом рассматриваете меню. Вы читаете по очереди название каждого блюда и думаете о нем, рисуете его в своем воображении и мысленно представляете его вкус. Аналогичным образом вы можете поступить и с основными ролями своей жизни. Возьмите одну из своих ролей и выполните в отношении нее четыре шага «Процесса достижения цели». Представьте себе, что вы просматриваете меню с великолепными закусками и после этого вам останется только выбрать конкретную роль для достижения поставленной цели.

Подумайте и выберите такую из ваших ролей, в которой вам больше всего хотелось бы что-нибудь изменить или, опираясь на нее, достичь новых целей. Если бы представленная выше ТАБЛИЦА ОЦЕНКИ РОЛЕЙ была составлена вами, то в этом конкретном случае разумнее всего было бы выбрать роль «друг самому себе», потому что в ней в меньшей степени, чем в других, реализуются ваши ценности. Выбирайте по очереди одну за другой роли из своего списка, чтобы поработать со своими целями. Каждый раз, когда вы будете читать эту главу, вы можете выбирать новую роль, необходимую для осуществления вашей миссии. Основанием для этого может служить следующее утверждение: «Ничто никогда не происходит в общем виде, все всегда происходит конкретным образом». Предлагаемая процедура поможет вам научиться мыслить более конкретно и детально, исследуя свою жизнь и стараясь внести в нее изменения, которые в полной мере отражали бы ваше стремление исполнить свою миссию.

Поскольку ваше желание жить в соответствии со своей миссией становится все сильнее, пора приступить к действиям. По мере того как ваша миссия представляется

вам все более отчетливо, роли, которые вам предстоит исполнять, становятся более естественными и очевидными. После того, как вы используете описанный далее «Процесс достижения цели», ваши роли получают новую жизнь. Те из них, которые вам уже приходилось исполнять, неожиданно приобретут новые оттенки и гораздо более совершенные формы, а ваши новые роли будут возникать и распускаться, как цветы, каждый день. Так что возьмите ту роль, которую вам хотелось бы усовершенствовать, и пройдите с ней «Процесс достижения цели». Роли — это не просто области для постановки целей, все вместе — ваши роли и ваше исполнение этих ролей — определяет то, кем вы являетесь в этой жизни.

ПРОЦЕСС ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

С точки зрения НЛП одна из основных задач — это знать то, чего вы хотите. Но столь же важной задачей является необходимость быть уверенным, что ваша цель стоит того, чтобы к ней стремиться, — чтобы, достигнув ее, испытать не разочарование, а настоящее удовлетворение. Вероятно, вам покажется полезным получить ответы на серию приведенных ниже вопросов, чтобы сформировать такую цель, к которой стоило бы стремиться и которая полностью соответствовала бы образу того человека, которым вы хотите стать. Эти вопросы известны в НЛП под названием «Условий хорошо сформулированного результата».

Выбор конкретной цели

Прежде всего вы должны определить, чего вы хотите. Выберите одну цель или желание из тех, над которыми вы работали в этой главе. Если вы подумали о нескольких целях одновременно, то проверьте, не являются ли они в чем-то похожими между собой? Например, если вы хотите завершить работу над своими проектами в срок, выполнить определенное задание и начать заниматься утренней гимнастикой, то все эти цели связаны с необходимостью иметь мотивацию. Если же вам в голову пришла мысль о нескольких целях, совершенно не связанных между собой, выберите для начала одну из них.

Исследователи НЛП обнаружили, что огромное значение для достижения цели имеет то, как вы думаете о своей цели. Об одной и той же цели вы можете думать и так, чтобы путь к ее достижению был легким и непринужденным, и так, чтобы сделать ее практически недостижимой. Следующие вопросы помогут вам проверить, думаете ли вы о своей цели тем способом, который делает ее достижение легким.

Убедитесь в том, что ваша цель сформулирована в терминах, говорящих о том, чего вы хотите, а не о том, чего вы не хотите. Например, если ваша цель звучит так: «Я хочу, чтобы мой напарник перестал скулить», или «Я хочу перестать расстраиваться по поводу того, что моими предложениями пренебрегли», или «Я не хочу говорить так быстро во время выступления», — то вы думаете о том, чего вы не хотите.

Вы можете легко заменить эти высказывания теми, в которых будет сформулирована мысль о том, чего вы хотите. «Я хочу, чтобы мой напарник взял ответственность за свою работу на себя». «Я хочу воспринимать обратную связь как возможность сделать свои предложения более приемлемыми и усилить убедительность своих выступлений». «Я хочу научиться осознавать темп своего голоса во время выступления и управлять им по своему желанию».

Когда люди думают о том, чего они не хотят, или о том, чего хотели бы избежать, они нередко именно к этому в результате и приходят, потому что на этих вещах сосредоточены все их мысли. Это еще один пример того, к каким результатам могут привести

попытки формулировать свои мысли в негативной форме. Изменение способа выражения своих мыслей — замена формулировок, в которых вы говорите о том, чего не хотите, формулировками, в которых вы говорите о том, чего хотите, — это простое изменение, которое может привести к весьма серьезным переменам в вашей жизни.

Убедитесь в том, что ваша цель сформулирована таким образом, чтобы вы могли достичь ее самостоятельно, независимо от других людей. Если ваша цель требует изменения других людей, даже если в этом изменении нет ничего плохого, это ставит вас в более уязвимую и зависимую позицию. Это просто означает, что вы не получите того, к чему стремитесь, до тех пор, пока не добьетесь того, чтобы изменились другие люди. И хотя мы всегда хотим чего-то от других людей или делаем что-то для них, тем не менее важно научиться формулировать свои цели в той форме, которая позволяла бы нам достигать их независимо от того, что происходит с другими людьми.

На первый взгляд это может показаться невозможным или эгоистичным, поэтому давайте рассмотрим несколько примеров. Ведь гораздо приятнее осознавать, что вы можете действовать независимо. Пусть ваша цель звучит так «Я хочу, чтобы мой начальник прекратил критиковать меня». Поскольку такая цель требует того, чтобы изменился ваш начальник, значит, вы не сможете в полной мере управлять процессом достижения этой цели. Такая формулировка ставит вас в уязвимую позицию — в зависимость от того, изменится ли ваш начальник.

Если же вы сформулируете свою цель так: «Что я могу сделать или пережить внутри себя, чтобы оставаться в ресурсном состоянии независимо от того, что думает мой начальник?» — то в этом случае вы сами руководите ситуацией и отвечаете за достижение цели. Такая формулировка цели придаст вам уверенности в своей способности действовать даже в том случае, если ваш начальник будет продолжать критиковать вас. Быть может, вам хотелось бы чувствовать себя более уверенными в себе, выслушивая критику начальства, и при этом сохранять способность трезво оценивать, с какой частью критики вы могли бы согласиться, а с какой готовы были бы поспорить. Такая формулировка ставит вас в более сильную позицию, потому что вы можете получить то, что хотите, сохраняя при этом чувство уверенности и силы даже в том случае, если ваш начальник не оставит свои попытки подвергать ваши действия критике.

Возьмем другой пример. Пусть ваша проблема звучит так: «От меня ушла моя лучшая работница, и я хочу, чтобы она вернулась». Поскольку возможность ее возвращения зависит не только от вас, вы можете спросить себя: «Что могло бы дать мне ее возвращение?» Возможно, вы ценили сложившиеся при ней служебные отношения. А может быть, вам нравилось ее трудолюбие и ее способность прояснить ситуацию всякий раз, когда ваши указания были не вполне ясными. Или вы со спокойной душой могли поручить ей любое дело, будучи уверенным в том, что все будет сделано как следует.

На этот раз у вас есть список целей, достижение которых находится в вашей власти. Вы можете найти другие способы улучшить отношения между вашими подчиненными. Вы можете найти другие способы давать поручения своим коллегам и при этом быть уверенным в результате. И вы можете делать все это независимо от того, вернется ваша работница или нет.

Итак, внесите необходимые изменения в формулировку своей цели. Убедитесь в том, что она сформулирована в позитивной форме и так, что вы сможете справиться с ней самостоятельно.

Как узнать, что ваша цель достигнута

Как вы узнаете о том, что ваша цель достигнута? У некоторых людей вообще нет никаких способов узнать, достигли они своей цели или нет. А все потому, что они не

умеют замечать, приближают их ежедневно совершаемые действия к выбранной цели или нет. Им никогда не удастся испытать удовольствия от достижения. Например, одной из ваших целей может быть желание быть успешным. Если у вас нет способа проверки того, что означает для вас быть «успешным», такого способа, который опирался бы на ваши чувства, — иначе говоря, если вы не представляете себе, что вы увидите, услышите и почувствуете, когда достигнете этого состояния, то можете всю жизнь провести в попытках стать более успешным и даже достичь серьезных результатов, так ни разу и не испытав ощущения успеха. Вы можете определить успех как умение рассмешить кого-нибудь, устроиться на определенную работу, добиться повышения оклада или еще каким-то способом, но если вы не определите его достаточно конкретно, вы никогда его и не достигнете.

Вспомните цель, на которой вы остановили свой выбор в предыдущем разделе. Насколько точно соответствует этой цели выбранный вами критерий того, что она достигнута? Убедитесь, что ваш способ проверки обеспечивает вас доброкачественной и правдивой обратной связью. Пусть ваша цель — стать эффективным менеджером, а подтверждение своей эффективности вы ищете в том, будете ли вы чувствовать себя хорошо в конце рабочего дня. Испытывать хорошие ощущения в конце рабочего дня — это здорово, но едва ли эти ощущения имеют непосредственное отношение к эффективности вашей работы. Более подходящим подтверждением могло бы служить то, что ваши подчиненные стали лучше, чем прежде, справляться с поставленными перед ними задачами.

Предположим, ваша цель состоит в том, чтобы стать хорошим руководителем, и вы чувствуете себя хорошим руководителем всякий раз, когда вас хвалят ваши работники. И снова это далеко не самый лучший способ проверки достижения цели. Если вы хотите, чтобы ваши подчиненные говорили вам: «Вы прекрасно работаете», — то скорее всего вы станете слишком снисходительным к своим работникам и не сможете эффективно следить за повышением качества их труда. И на этот раз лучшим способом проверки вашего профессионального роста могло бы стать наблюдение за ростом производительности и качества труда ваших подчиненных.

Еще одно типичное затруднение, нередко возникающее при выборе способа проверки того, что цель достигнута, заключается в том, что эту проверку отодвигают в далекое будущее. Слишком многие будущие администраторы ставят возможность обретения счастья напрямую зависимость оттого, что они приобретут хороший дом, у них будет замечательная супруга, и они будут получать высокую заработную плату. Все это замечательно, но настолько ли важны все эти вещи, что вы должны были бы отказываться от счастья и всяких удовольствий до момента их приобретения? Многие находят гораздо больше приятного в том, чтобы получать небольшие вознаграждения по мере продвижения к своей цели. При этом большая цель может быть разбита на цепочку более мелких, а следовательно, легче достижимых целей. В конце концов, если вам предстоит завершить работу над отчетом, составить новые предложения, закрыть дело, открыть новый счет, уничтожить старые записи, подготовиться к сдаче экзамена на повышение, то вы можете поощрить себя уже за составление отчета. Скорее всего, в вашей жизни отчетов будет гораздо больше, чем повышений, и чем больше удовольствия вы будете получать от отчетов, тем легче вы будете с ними справляться и, следовательно, тем раньше придет очередное повышение.

Итак, убедитесь в том, что удовольствие от достижения выбранной вами цели ожидает вас не в слишком отдаленном будущем, и внесите все необходимые корректировки, чтобы сделать свою цель более привлекательной. Рассмотрите возможность разбиения этой цели на последовательность меньших шагов.

Выберите, когда, где и с кем вы хотите достичь своей цели

Очень важно понять, когда вы хотели бы прийти к своей цели, а в какое время это было бы нежелательным. Например, если ваша цель — приобрести уверенность в себе, то хотели бы вы быть уверенным в себе постоянно? Хотели бы вы уверенно сесть за штурвал самолета, не пройдя курс необходимой подготовки, или уверенно пройти по канату, натянутому на высоте нескольких десятков метров над землей? Нередко люди стремятся испытывать некоторое чувство постоянно, хотя они могут быть не вполне уверенными в том, что они вообще способны его испытать. Необходимые умения и подготовка делают вашу уверенность более обоснованной и уместной. Кроме того, вы можете попробовать бесчисленное множество других чувств, таких как любопытство, желание, соперничество, сочувствие, чувствительность, доверие, упорство, любовь и многие другие.

Гораздо легче достичь поставленной цели, когда вы тщательно продумали, где, когда и с кем было бы уместнее всего прийти к ней. Если вы хотите, чтобы то, к чему вы стремитесь, проникло во все уголки вашей жизни, найдите ту область, в которой достижение цели могло бы вызвать наиболее существенные изменения, и начните с этой области. Какие моменты из того, что вы увидите, услышите и почувствуете, помогут вам понять, что настало время для реализации вашей цели? Например: «Когда я увижу возможность X, мне понадобится мотивация для ее реализации».

Итак, найдите для своей цели то место и время в своей жизни и тех людей, с которыми вы хотели бы связать ее достижение.

Проверка цели на экологичность

Порой, слишком увлекаясь погоней за своей целью, мы забываем обо всем на свете. К этой ситуации подходит выражение «любой ценой». Те, кто достигает своей цели «любой ценой», обычно отличаются весьма своеобразным жизненным опытом. Их прошлое чаще всего представляет собой цепочку распавшихся браков, разорванных дружеских связей и остывших отношений с детьми. Когда же, наконец, их посещает успех, у них практически не остается никаких сил, чтобы порадоваться ему, потому что вся их жизнь была посвящена исключительно работе. Цель упражнений в главе 4 заключалась в том, чтобы помочь вам сформировать более широкий взгляд на собственную жизнь и на свое место в этом мире, научиться получать удовольствие на своем жизненном пути и радоваться тем подаркам, которые дарит вам жизнь. Настало время уделить внимание людям, которые вас окружают. Как повлияет на них то, что вы достигнете своей цели? Рассмотрите как положительные, так и отрицательные последствия. Отвлечет ли это вас от других дел? Изменит ли это ваши отношения с сотрудниками, коллегами, друзьями и членами вашей семьи? Подумайте о тех препятствиях, которые могут возникнуть в результате осуществления вашей мечты, но не для того, чтобы разочароваться в ней, а, наоборот, чтобы заранее подготовиться к их появлению. Как можно расширить и скорректировать вашу цель, чтобы возможные негативные последствия превратить в позитивные возможности? Зачастую сделать это столь же просто, как и учесть интересы окружающих вас людей. Ведь каждому человеку приятно находиться в атмосфере успеха. Выполните все эти настройки и корректировки цели сейчас, чтобы потом, когда вы уже достигнете своей цели, вам осталось бы только порадоваться тому, что вы все сделали вовремя и правильно.

Мы предлагаем четыре упражнения, которые помогут вам пройти «Процесс достижения цели». Первое из них — упражнение 18 — имеет отношение к тем целям, которым вы посвятите всю свою жизнь.

УПРАЖНЕНИЕ 18: СОЗДАНИЕ ОБРАЗА ЗАХВАТЫВАЮЩЕГО БУДУЩЕГО

1. Подготовка ситуативной сцены. Подумайте о том, где вы будете завтра, представьте себе это в виде картинке. Внимательно рассмотрите все, что есть на этой картинке, обратите внимание на цвета и подробно прорисуйте детали. Этот образ будущего возник в определенном месте вашего внутреннего пространства, там, где находится ваш внутренний театр.

Некоторое время понаблюдайте за тем, как разворачивается действие в трехмерном пространстве вашего внутреннего театра. Вы даже можете поместить себя на подмости и принять участие в спектакле.

2. Рассмотрите себя в выбранной вами роли в будущем. А теперь рассмотрите себя в этом внутреннем театре в будущем, но все должно быть очень ярко и живо. Вглядитесь в сцену, где вы достигаете поставленной перед собой цели. Как будто все происходит прямо сейчас, как будто будущее приблизилось, стало ярким и красочным. Как будто сквозь разрыв во времени вы видите самого себя, движущегося к своей цели. Присмотритесь и прислушайтесь ко всем деталям раскрывающейся перед вами картины, наполняющей вас приятными ощущениями.

3. Выполните условия, которым должен удовлетворять хорошо сформированный результат. Наблюдая за самим собой, исполняющим выбранную вами роль каким-то необычным способом, просмотрите приведенный ниже список утверждений, чтобы убедиться, что ваша цель удовлетворяет условиям хорошо сформулированного результата.

- Цель, которую вы видите перед собой, сформулирована в позитивных терминах — говорит о том, что следует делать, а не о том, чего следует избегать.
- Вы хотите достичь этой цели. Именно «хотите», а не «должны».
- Именно вы стремитесь к этой цели, а не кто-то другой.
- Вы можете достичь ее, ваша цель не относится к разряду невозможного.
- Ваша цель конкретна, а не что-то «вообще».
- Ваша цель удовлетворяет требованию экологичности: вы можете предвидеть последствия осуществления этой цели и можете гарантировать, что эти последствия будут иметь позитивный характер для всех, на кого может повлиять достижение вашей цели.

4. Сделайте образ самого себя привлекательным. Воспользуйтесь различными оптическими эффектами, представляя в своем воображении самого себя в будущем уже достигшим поставленной перед собой цели. Можете воспользоваться чем-то вроде рентгеновских лучей, чтобы мысленно увидеть, какая внутренняя работа происходит в теле и уме вашего образа в будущем. Можете использовать различные цвета, чтобы выделить эмоциональные состояния, которые ваш образ переживает в будущем. Вы можете увеличить количество внутренних экранов, чтобы представить себе различные ситуации и различные моменты времени, связанные с вашей целью. Ваша цель должна выглядеть ярко и живо, а вся картина обязательно должна быть трехмерной, объемной. Когда вы добьетесь того, что образ достижения цели станет большим и близким, волнующим и захватывающим, обратите внимание на ощущения, которые вы испытываете в своем теле. Не торопитесь и насладитесь созерцанием этой картины — этого шедевра, который вы сами создаете и корректируете и которым постепенно становитесь.

5. Обратите внимание на путь, ведущий к цели. Посмотрите на то, чего вы достигли,

и оцените привлекательность созданного вами образа, оцените, насколько сильно он притягивает вас к себе. А сейчас обратите внимание на то, что существует вполне определенный путь, связывающий между собой настоящий момент и нарисованное вами будущее. Это путь, ведущий вас сквозь время.

Теперь вы способны видеть, слышать и чувствовать это захватывающее будущее — цель для выбранной вами роли. Эта притягивающая вас к себе цель согласована с вашей миссией. И к ней ведет вполне определенный путь.

Недостаточно знать дату, когда вы хотели бы научиться исполнять свою роль в совершенстве. Необходимо также знать путь, ведущий к этому событию, и знать, как по этому пути пройти. Разработка реально осуществимого плана — вот что отличает людей, которые доводят свои мечты до реального воплощения, от пассивных мечтателей. Воспользовавшись следующим упражнением, вы можете сделать еще один шаг на пути к тому, чтобы научиться мысленно прокладывать путь к своей цели.

УПРАЖНЕНИЕ 19: РАЗРАБОТКА ПЛАНА

1. «Сходите в гости» к своей цели. Вернитесь в тот момент времени в будущем, когда вы только что достигли своей цели в выбранной вами роли. Оставайтесь в этом будущем и насладитесь своим достижением. Глядя вокруг себя, обратите внимание на свои ощущения. Прислушайтесь к своим мыслям. Ведь вы празднуете победу, потому что цель достигнута. Ощутите время, когда все это происходит. Осознайте, сколько удовольствия вам доставит завершение очередного этапа на пути к осуществлению своей миссии. Почувствуйте сладкий вкус свершения.

2. Посмотрите в будущее. Теперь, когда вы переживаете момент времени, связанный с достижением цели, сделайте следующий шаг и посмотрите дальше в еще более далекое будущее. Посмотрите, как происходит дальнейшее развитие процесса осуществления вашей миссии.

3. Оглянитесь в прошлое. А теперь повернитесь и посмотрите на свое прошлое. Бросьте взгляд на тот путь, который привел вас сюда. Посмотрите на тот момент в прошлом, в котором «более ранний вы» читал эту книгу тогда и там. Рассмотрите внимательно тот «прошлый» образ самого себя и тот путь, который оттуда привел вас в тот момент, в котором вы находитесь теперь.

4. Вернитесь назад, идя вдоль пути, проложенного в будущее. Исследуйте путь, который вы прошли к своей цели. Прodelайте по этому пути путешествие назад во времени, но при этом не отрывайте от него взгляда и все время оставайтесь рядом с ним. Мудрость, заключенная в вашем подсознании, может продемонстрировать вам основные детали того, что пришлось вам выполнить на этом пути. Вы сможете увидеть и услышать то, что привело вас к достижению своей цели. Быть может, вам помогали какие-то люди. Возможно, вам пришлось чему-то научиться и что-то понять. Просто с удовольствием слушайте и наблюдайте за теми действиями, которые привели вас к цели. Вам пришлось предпринять определенные действия и шаги. Вероятно, вы сможете увидеть вполне отчетливо только некоторые из них. А может быть, вам удастся увидеть почти все. Если же некоторые шаги оказались не столь очевидными, значит, вам, по всей видимости, необходима дополнительная информация.

5. Отметьте конкретные шаги на пути к цели. Глядя на пройденный путь, вы заметите много конкретных шагов. Спросите себя: «Каким образом мне удалось мобилизовать свои способности и как я действовал, чтобы прийти к этому моменту времени, когда цель уже достигнута?»

Используя зрение и слух, оцените те ресурсы, способности, действия, контакты с другими людьми — все те элементы, которые шаг за шагом вели и привели вас к цели. Уделите этому столько времени, сколько потребуется. Порадуйтесь, наблюдая за тем, что вы делали, чтобы достичь своей цели. Отметьте, что произошло после какого-нибудь конкретного действия. Рассмотрите много разных действий и заметьте, как у вас появляются новые ресурсы и новые способности. Прodelывая эти шаги, посмотрите, как они становятся частью вашей миссии. Двигаясь вдоль пути и наблюдая за конкретными действиями и способностями, которые привели вас сюда, отметьте цепочку событий и время, которое потребовалось для выполнения этих шагов.

6. Вернитесь в настоящее. По-новому понимая те шаги, которые привели вас к цели, вернитесь в настоящий момент времени.

7. Оцените цель. Глядя вперед на свою цель, обратите внимание на то, какой она стала прекрасной и привлекательной. Если же вы хотите уделить еще немного времени тому, чтобы сделать эту цель еще более захватывающей и волнующей, то не останавливайтесь на этом и продолжите свои исследования.

Выполняя это упражнение в первый раз, вы можете столкнуться с некоторыми трудностями. Обычно эти трудности указывают на необходимость собрать дополнительную информацию, обращаясь к некоторым внешним ее источникам. Это могут быть книги, друзья, консультанты. Они помогут вам завершить отдельные шаги. Если вы сделаете так, то после получения необходимой информации снова вернитесь к началу упражнения и повторите его. Самое важное заключается в том, что вся эта последовательность шагов в результате повторения со временем станет вашей автоматической мыслительной программой. Эти первые два упражнения должны закрепиться в вашем мозгу, подобно программе управления проектами NASA. Их можно выполнять каждое утро или в любое другое время.

Когда вы совершали путешествие вдоль того пути, который привел вас к желанной цели, ваша подсознательная мудрость открыла наиболее важные шаги, которые вам предстоит совершить на этом пути. Чтобы еще лучше усвоить ту последовательность шагов, которая в рамках данной роли приведет вас к цели, важно несколько раз пройти по этому пути, но теперь уже в прямом направлении, чтобы мысленно отрепетировать эти действия в той последовательности, в которой вам предстоит их выполнять в реальной жизни.

УПРАЖНЕНИЕ 20: ПОВТОРЕНИЕ В УСКОРЕННОМ ТЕМПЕ

1. Войдите в роль. Скажите: «В роли отличного (отличной) _____ я хочу реализовать в моих действиях свои глубинные ценности». Посмотрите в будущее на ту цель, которая соответствует выбранной вами роли.

2. Пройдите путь вперед. Посмотрите на тот путь, по которому вам придется пройти, чтобы достичь своей цели. Пройдите по нему вперед во времени достаточно быстро, чтобы мысленно повторить всю последовательность шагов на этом пути.

3. «Со скоростью света» вернитесь назад. Когда вы доберетесь до своей цели, отметьте момент завершения пути. После этого очень быстро вернитесь в настоящее время.

К этому моменту вы построили захватывающее будущее для одной из наиболее важных своих ролей, вы совершили путешествие во времени, чтобы побывать в гостях у своей цели, вы осмотрели тот путь, по которому вам предстоит идти к ней, и вы мыс-

ленно прошли по этому пути несколько раз в прямом направлении. Воображение — великая сила! Но пришло время действовать. И эти действия должны возникнуть из образа, созданного в вашем воображении. И если вы хотите активно использовать свое воображение, а не оказаться пассивным мечтателем, то вам предстоит совершить еще один шаг.

УПРАЖНЕНИЕ 21: НАЧИНАЕМ ДЕЙСТВОВАТЬ

1. Назначьте реалистичную дату завершения. Посмотрите в календарь и отметьте приблизительную дату, когда вы собираетесь праздновать достижение цели.

2. Составьте план своих действий. Определите оптимальные сроки выполнения каждого шага на пути к цели. Отметьте соответствующие даты в календаре.

3. Не выпускайте из поля зрения свою миссию. Теперь обратите внимание на то, что ваша миссия всегда остается в поле вашего зрения, создавая фон, на котором разворачиваются события. Она обладает той притягательной силой, которая дает вам энергию и ведет вас вперед. Посмотрите еще раз на свою роль и на свою цель, и на то, как вы двигаетесь по направлению к ним. Вы можете оценить эту картину с различных точек зрения. Вы можете посмотреть на нее из настоящего или из будущего, или из любой точки, расположенной на самом пути. Вы можете перескочить в будущее и посмотреть назад, чтобы увидеть, как вы оказались в этом будущем. Вы также можете пройти вдоль пути и посмотреть на все, что вам предстоит сделать, с точки зрения постороннего наблюдателя.

4. Действуйте. А теперь, если подошла отмеченная вами дата в календаре, приступайте к выполнению намеченных шагов своего плана, осознавая при этом, что вы двигаетесь по направлению к своему блестящему будущему и в то же время получаете удовольствие и радость от настоящего. Пришла пора приступать к действию, мобилизовав все необходимые ресурсы самого талантливого и способного существа на свете — человеческого существа, которым являетесь ВЫ.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

Различие между праздным мечтателем и тем, кто превращает свою мечту в реальность, заключается в следующем: не все мечтатели реализуют свою мечту, но все, кто достигает поставленных перед собой задач, обязательно умеют мечтать. С помощью действий они наполняют свои мечты энергией. Удача приходит к тем, кто мечтает и делает все необходимое для того, чтобы сделать свою мечту реальностью. Вот наиболее важные идеи, с которыми мы познакомились и которые исследовали в этой главе:

МИССИЯ — определение цели всей жизни;

РОЛЬ — одна из ваших многочисленных индивидуальностей, которые вы используете для осуществления своей мечты;

ЦЕННОСТИ — то, что является важным для вас и проявляется в вашем эмоциональном отношении к тому, как вы исполняете свои роли;

ЦЕЛИ — конкретные результаты, к которым вы стремитесь, чтобы исполнить свою роль наилучшим образом в соответствии со своей миссией и ценностями.

Не забывайте о том, что использование следующих шагов «Процесса достижения цели» поможет вам в осуществлении своей миссии:

- правильно сформулируйте результат;

- создайте образ захватывающего будущего;
- разработайте план;
- повторите все в быстром темпе;
- переходите к действиям.

По мере того, как вы будете возвращаться к этим шагам снова и снова, процесс формирования вашей миссии и необходимых для ее достижения целей начнет протекать со все возрастающей скоростью.

По мере того как в исполняемых вами ролях будет все отчетливее проявляться ваша личность, ваша способность концентрироваться на цели будет увеличиваться. Вы можете слышать свой внутренний голос и осознавать принципы, которые руководят вами на пути к миссии. Вы можете почувствовать все эти внутренние сигналы, указывающие вам на важность выбранной цели и ваши глубинные ценности.

Когда ваши повседневные цели освещаются более значительной целью всей вашей жизни — вашей миссией, они приобретают особый смысл. Вам придают силы две вещи: то значение, которое эти цели имеют для вас, и то удовольствие, с которым вы будете двигаться к ним. Цели, согласованные с миссией, берут свое начало из самых глубин вашей личности. Это не просто список вещей, которые необходимо сделать. Они возникают естественным образом по мере того, как вы, придерживаясь своих ценностей, следуете собственной миссии. Подобно своим любимым героям, вы испытываете особенное чувство внутренней цельности и гармонии, уверенно продвигаясь вперед по тому пути, по которому вас ведет ваша миссия.

ГЛАВА ШЕСТАЯ

КАК УСТАНАВЛИВАТЬ РАППОРТ И СОЗДАВАТЬ ПРОЧНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

ЗНАЧЕНИЕ ХОРОШИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Большинство профессионалов, достигших успеха, интуитивно понимает, насколько важную роль играют в их жизни и карьере окружающие их люди. Не будет преувеличением сказать, что люди являются нашим самым ценным ресурсом. И поскольку отношения играют в нашей жизни столь существенную роль, а большинство мастеров своего дела стараются построить прочные и длительные отношения с другими людьми, важно знать, как им это удается.

Многие тренинги личностного роста пытаются подойти к решению этой проблемы, предлагая описания людей, достигших в своей жизни успеха. Лучшие из таких тренингов заходят так далеко, что даже объясняют, что вам следует делать. Каждый, кто когда-либо в своей жизни пытался овладеть каким-нибудь физическим навыком, например занимался каким-то видом спорта, знает, какие при этом возникают проблемы. Одно дело — знать, что делать, и совсем другое дело — знать, как это делать. Вам же обычно говорят, чего не следует делать.

Если вы пытались когда-либо играть в гольф и старались ударить битой по мячу, то наверняка вам кто-нибудь советовал стараться не давить на биту введомой рукой. Это пример того, чего делать не следует. Об этом вам может сказать каждый, кто хоть раз в жизни играл в гольф. Но полезнее было бы знать, что следует делать. Например, «Ведите битую ведущей рукой». И тем не менее лишь очень немногие люди могут сказать вам, как на самом деле выполнить это не слишком сложное требование. Если же вы хотите полностью овладеть каким-нибудь набором навыков, вам необходимо узнать и что для этого придется сделать, и как это сделать. В этой главе вы научитесь определенным приемам, тем самым «как», которые помогут вам подняться на тот уровень успеха, на какой вы пожелаете сами.

Исследования показывают, что в основе 83% всех торговых сделок лежат добрые отношения между покупателем и продавцом. Большинство людей отдает предпочтение той работе, на которой их любят и ценят, в ущерб той, на которой больше платят. Такие авторы выдающихся достижений, как Ли Якокка и Мэри Кэй, знают цену взаимоотношениям. Якокке обычно приписывают такие черты, как открытость и непосредственность. Он старается наладить отношения с каждым человеком, его любят и ему доверяют. Людям нравится быть рядом с ним. Необыкновенный успех Мэри Кэй непосредственно связан с ее основным интересом в бизнесе — с людьми. Спросите ее о системе управления, и вы услышите рассказ о ее людях. Она любит повторять: «Обращайтесь с людьми так, как вы хотели бы, чтобы обращались с вами, — и на работе, и дома. Проявляйте внимание к интересам других людей и демонстрируйте им, что вы их цените». Исследования, проведенные в рамках НЛП, показали, что творцы выдающихся результатов умеют очень быстро создать атмосферу, в которой вы чувствуете любовь и собственную ценность. Они умеют совершенно естественным образом заставить окружающих людей чувствовать себя комфортно, проявляя интерес к их ценностям. Те же, кого удача и неудача обходят стороной, обычно утрачивают такую способность.

Большинство систем обучения технологиям продаж и упражнения признает важ-

ность раппорта. Часто полагают, что построение раппорта заключается в том, чтобы надеть соответствующую одежду или найти круг общих интересов. Так, если вашему собеседнику нравится бейсбол, вы тоже стараетесь полюбить бейсбол. Такой прием будет работать в течение какого-то времени. Но некоторые люди умеют построить прочные взаимоотношения даже в том случае, когда трудно найти предмет общих интересов, подобный бейсболу.

Мы используем слово *взаимоотношения* вместо слова «раппорт» по вполне определенной причине. Раппорт — лишь один из наиболее важных элементов любых взаимоотношений. А поскольку построение и поддержание раппорта играет столь важную роль, необходимо освоить некоторые приемы, которые помогут вам успешно справляться с этой задачей. В настоящее время стало модным обучать приемам построения раппорта — иногда его называют «мгновенным раппортом». Однако большинство взаимоотношений длится гораздо дольше. Если вы не собираетесь постоянно менять своих подчиненных или клиентов и если на вашей фирме не любят получать рекламации, то вам следует задуматься о том, как построенные вами отношения будут меняться со временем. Люди, умеющие добиваться успеха, умеют строить устойчивые, длительные взаимоотношения.

КАК СТРОИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Если вы занимаетесь бизнесом профессионально, то вам будет полезно задать себе вопрос: «Каким бизнесом я занимаюсь?» Некоторые люди думают, что если они продают какие-то вещи, значит, их бизнес — торговля. Это далеко не так. На самом деле их бизнес — построение взаимоотношений, потому что именно этим они занимаются, когда продают вещи. Те, кто управляет людьми, тоже занимаются построением взаимоотношений, потому что только таким образом они могут добиваться выполнения тех или иных задач.

Наиболее успешно действующие корпорации (а также работающие в них люди) понимают, как важно различать эти вещи. Макдональдсы продают быстро приготовленную пищу. Тем не менее их бизнес заключается в том, чтобы построить отношения со своими клиентами, повышая качество блюд и обслуживания в своих ресторанах. Ай-Би-Эм торгует компьютерами, но их доминирующее положение на рынке определяется качеством обслуживания клиентов. Большинство популярных и полезных руководств по управлению в бизнесе уделяет большое внимание обслуживанию клиентов. И поскольку такой подход приводит к успеху целые организации, то и отдельные творцы этого успеха научились ценить взаимоотношения во всех своих делах.

В том, как наиболее успешно действующие профессионалы строят взаимоотношения, можно выделить три основных шага:

1. Определить удовлетворяющие обе стороны цели.
2. Построить и поддерживать невербальный раппорт.
3. Вызывать положительные чувства у других людей.

Шаг 1: Определение целей, удовлетворяющих обе стороны

Первый шаг на пути построения каких бы то ни было отношений — определить, зачем вам нужны эти отношения. Какие взаимоотношения вам хотелось бы построить? Слишком часто люди не имеют никакого представления о том, чего они хотят от отношений с другими людьми, и это делает такие отношения уязвимыми.

Вспомните свое первое собеседование при поступлении на работу. Наверное, вы были очень заинтересованы в получении этой работы. И вы думали тогда, что единст-

венное, для чего вы пришли на это собеседование, — это устройство на работу. Ваша главная цель на самом деле заключалась в том, чтобы понравиться представителю кадрового агентства или, по крайней мере, чтобы он увидел в вас ценного работника. Если на собеседовании вы достигнете этой цели, ваши шансы получить работу значительно возрастут.

Одна женщина, агент по торговле недвижимостью, преуспевшая в своем деле, понимала важность этого принципа очень хорошо. Всякий раз, когда она встречалась с человеком в первый раз, чтобы выяснить возможность совместной работы над тем или иным проектом, она ставила себе вполне определенную цель. Она шла на первую встречу, спланировав построить раппорт со своим потенциальным партнером, чтобы оставить у него приятное впечатление о себе и чтобы оно помогло ему согласиться прийти на вторую встречу.

Построение отношений, способствующих вашему успеху, означает умение понимать те цели, которым служат эти отношения в вашей жизни. Возможно, в вашей жизни уже есть свои высокие цели. Когда вы думаете об этих целях, включаете ли вы в свои представления тех людей, от которых зависит их достижение? Полезно, например, иметь вполне определенные коммерческие задачи. Но если, размышляя о них, вы представляете себе только те товары и услуги, которыми собираетесь торговать, то вы не учитываете при этом нечто гораздо более важное. Когда люди задумываются о своих целях, они держат их прямо перед глазами, тогда как те коллеги, помощь которых понадобится им для достижения этих целей, оказываются расположенными на их внутреннем экране гораздо дальше, как будто роль этих коллег весьма незначительна. Вряд ли такое отношение к людям принесет вам пользу.

Если бы такие мастера построения отношений, как Ли Якокка и Мэри Кэй, захотели осознавать те процессы, которые происходят в их мозгу, когда они о чем-то думают, они могли бы порассказать вам о своих секретах. Они посоветовали бы вам приблизить образы ваших коллег в своем воображении и сделать их более живыми и яркими, потому что именно отношения с этими людьми делают ваши цели достижимыми.

Харви Маккей — автор бестселлера «Как плавать рядом с акулами, не опасаясь быть съеденным заживо» (Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive) и преуспевающий руководитель большой компании — знает цену хорошим отношениям с клиентами. То внимание, с которым он относится к налаживанию отношений с потенциальными покупателями продукции его компании, стало легендой. Он учит своих продавцов до мельчайших подробностей знать своих клиентов. Каждый продавец должен знать ответы на шестьдесят шесть вопросов, касающихся личной и профессиональной жизни каждого из своих клиентов: где он проводит отпуск, как он развлекается, что нравится лично ему, какие качества он ценит в продавцах и т. п. Их учат посылать клиентам поздравительные открытки, благодарственные письма или информацию, которая может быть им интересной или полезной. Конечно, Харви Маккей понимает, что не все его работники смогут собрать полный набор сведений о каждом потенциальном покупателе, но он исходит из того, что, собирая все эти данные, его персонал получает массу возможностей для построения надежных отношений с клиентами. Харви Маккей достиг успеха в бизнесе, потому что знал, что успех зависит от отношений.

УПРАЖНЕНИЕ 22: СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ ОТНОШЕНИЯ С ЛЮДЬМИ И САМИ ЛЮДИ СТАЛИ ЧАСТЬЮ ВАШЕЙ ЦЕЛИ

1. Выберите цель. Выберите какую-нибудь конкретную цель, которой вам хотелось бы достичь. Вы можете выбрать такую цель, с которой уже работали, или же, подумав немного, найти какую-нибудь новую. В любом случае не забудьте воспользоваться «Про-

цессом достижения цели», о котором вы узнали в четвертой главе.

2. Поработайте с образом цели. Обратите внимание на то, как вы зрительно представляете себе эту цель. Какие образы приходят вам в голову, когда вы начинаете думать об этой цели? Какие звуки появляются при этом, и что вы говорите внутри себя, размышляя о ней? Какие ощущения вы испытываете, представляя себе эту цель?

3. Решите, каких людей следует привлечь к вашему делу. Теперь подумайте о тех людях, которые будут играть существенную роль в процессе осуществления этой цели. Являются ли они частью ваших зрительных, слуховых и чувственных образов? Если они не входят в ваши представления о цели, включите их в свой образный ряд. С кем из них вы хотите, и даже испытываете необходимость, построить отношения, чтобы достичь своей цели? Убедитесь в том, что зрительные образы и звуки в ваших представлениях об этих людях вполне соответствуют той роли, которую они будут играть, помогая вам в осуществлении вашей цели.

4. Определите, как эти люди связаны с вашей целью. Теперь разберитесь с тем, какая связь между этими людьми и вашей целью. На каком плане в вашем образе находятся эти люди: на переднем или на заднем? Образ этих людей черно-белый или цветной? Как их размер соотносится с размером всего того, что их окружает? Возможно, вам захочется, чтобы яркие и живые образы этих людей вышли на передний план и стали частью вашей цели, потому что исключительно благодаря связи между вами и ними вы сможете достичь того, к чему каждый из вас стремится. Внесите поправки в свое представление о цели таким образом, чтобы ваши отношения с этими людьми стали очевидно необходимыми для достижения ваших целей.

5. Планирование будущего. Подумайте о том времени в будущем, когда вы действительно приступите к осуществлению своей цели. Мысленно проигрывая эту ситуацию, напряженно думайте о своей цели, подчеркивая особую важность связанных с вами людей и ваших с ними отношений.

ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЮТ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

Познакомившись с эффективными способами достижения цели, вы можете зайти слишком далеко и полностью сосредоточиться только на своих целях. Всем известно, как бывает неприятно, когда другой человек достигает своих целей за наш счет, использует нас. В противоположность сказанному выше, в наших исследованиях было установлено, что существует весьма важная личная причина, по которой полезно уделять внимание целям других людей — благодаря этому вы сами становитесь более успешным человеком.

Крупные фирмы, успешно действующие на рынке, в отношениях со своими клиентами руководствуются вполне определенным «Золотым Правилom». Пользующийся всеобщим уважением Институт Стратегического Планирования разработал базу данных под названием PIMS, в которой отражается зависимость прибыли более чем 3000 фирм, ведущих свою деятельность в самых различных отраслях экономики, от той стратегии, которую они используют на рынке. Это огромный источник информации для менеджеров, на который ссылаются Петерс и Уотерман в своей книге об эффективных стратегиях в бизнесе. В соответствии с этой базой данных, компании, занимающие ведущие позиции по качеству выпускаемой продукции и расположенные в верхней трети соответствующего списка (а это означает, что они заботятся о целях клиентов как о своих собственных), получают в среднем около 30% прибыли на вложенный капитал, а те компании, которые располагаются в нижней трети этого списка получают, при прочих равных

условиях, всего лишь 5%! А мораль сей басни такова: в бизнесе и отношениях с другими людьми успех приходит к тому, кто думает о целях своих клиентов как о своих собственных.

Огромное количество данных указывает на важность перспективного мышления в бизнесе. Продавцу, который думает только о следующей торговой сделке, будет в значительно меньшей степени сопутствовать успех, чем тому продавцу, который смотрит в будущее, думая не столько о ближайшей сделке, сколько о тех отношениях, которые естественным образом приведут ко множеству других сделок, к появлению новых возможностей и к развитию бизнеса в будущем.

Когда ваши цели подразумевают участие других людей, вам приходится принимать в расчет точки зрения этих людей. Мы все хорошо усвоили «Золотое Правило» (но не ту его версию, которую пришлось услышать на недавно прошедшем совещании: «У кого больше золота, тот и устанавливает правила»), и есть надежда, что мы будем пользоваться этим правилом, думая о целях наших отношений. «Подходит ли то, чего хочу я, для других людей так же, как для меня?» Если нет, то вам следует изменить свою цель, чтобы учесть то, что могло бы быть полезным для других. Люди, не принимающие в расчет интересы своих друзей, сотрудников или клиентов, добиваются меньшего успеха, чем те, кто ценит эти интересы.

Подумайте о том, где и когда это может оказаться полезным. При каких обстоятельствах вы хотели бы реализовать свою цель? Один весьма преуспевающий агент по торговле недвижимостью очень хорошо знал, чего он хотел для себя и для своих клиентов. Конечно же, он хотел, чтобы они жили счастливо в приобретенном с его помощью доме, но он также хотел, чтобы они вспоминали о нем, демонстрируя свой новый дом своим друзьям и знакомым, особенно в том случае, если те тоже собирались купить или продать дом. В разговоре с клиентами он был очень нетороплив и осторожен, стараясь вызвать их расположение. Одна из вещей, которую он практиковал, состояла в том, что он фотографировал своих клиентов в тот момент, когда они со счастливыми улыбками на лице стояли на пороге своего дома, принимая ключи из его рук. Пару таких фотографий большого формата в красивых рамках он посылал своим клиентам, и те обычно вешали их на стену у себя дома.

УПРАЖНЕНИЕ 23: ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧЕГО ВЫ ЖДЕТЕ ОТ СВОИХ ОТНОШЕНИЙ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

1. Определите, с кем вы хотели бы установить отношения. Прежде всего, подумайте о конкретном человеке, с которым вы уже поддерживаете какие-то отношения, или о таком человеке, с которым только собираетесь познакомиться. Чего вы хотите от отношений с этим человеком? Продолжайте думать об этом человеке, потому что ваши совместные цели могут отличаться от ваших личных.

2. Воспользуйтесь «Процессом достижения цели». Сформулированную на первом шаге цель теперь нужно провести через «Процесс достижения цели», с которым вы познакомились в четвертой главе. Заметьте, как в этой процедуре повторяются уже знакомые вам основные элементы. Если вы хотите добиться успеха в конкретном деле, то вам будет необходимо проверить приведенные ниже пять условий, которым должен удовлетворять хорошо сформулированный результат.

3. Проверьте условия хорошо сформулированного результата.

А. Чего вы хотите? Чего вы хотите от этих отношений? Какова их цель? Подумайте о своем желании в позитивной форме. Не забудьте, что ваша цель должна звучать «я хочу», а не «я не хочу»: «Я хочу, чтобы у меня появились новые клиенты» или «Я хочу

подружиться с этим человеком» (но ни в коем случае не «Я не хочу пустых разговоров» или «Я не хочу оставаться в одиночестве»).

Б. Действия. Что вы можете сделать для осуществления этой цели? Если то, что вы хотите получить от этих отношений, не поддается вашему контролю, это может легко вывести вас из себя. Например, поскольку во время конфликта вы не вполне можете управлять поведением другого человека, следовательно, нет никаких оснований надеяться на то, что он будет вести себя так, как вам хотелось бы. Вместо этого вы могли бы определить более полезную цель — оставаться в ресурсном состоянии и сохранять спокойствие, чтобы суметь задать необходимые вопросы и выяснить, чего же на самом деле хочет этот человек. Эту вещь вы как раз способны контролировать.

В. Подтверждение. Какое подтверждение позволит вам понять, что вы уже достигли своей цели? Что в том, что вы увидите, услышите и почувствуете, укажет вам на то, что цель уже достигнута? Постарайтесь быть как можно более конкретным и реалистичным.

Г. Обстоятельства. Подумайте о том, когда и где эта цель может оказаться полезной. При каких конкретных обстоятельствах вы хотели иметь то, к чему стремитесь?

Д. Последствия. Если вы успешно достигнете своей цели в этих отношениях, какое влияние это окажет на вас? И что не менее важно: какое влияние это окажет на другого человека, связанного этими отношениями? Размышляя над последствиями достижения цели в этих конкретных отношениях, подумайте о том, какие результаты вы ожидаете получить немедленно? Каких результатов вы ждете через шесть месяцев или через год? А еще позже? Сделайте все необходимые настройки.

А теперь давайте рассмотрим простой и эффективный способ построения отношений, который поможет вам достичь еще большего успеха.

Всякий раз, когда вы будете размышлять о каких-нибудь отношениях с конкретными людьми, имеющих для вас определенное значение, ответьте на следующие вопросы. Первый: Что я хочу получить от этих отношений (выразить в позитивной форме)? Второй: Что я могу сделать, чтобы это произошло? Третий: Что в том, что я увижу, услышу и почувствую, поможет мне понять, что я уже достиг своей цели? Четвертый: Где, когда, с кем и при каких обстоятельствах я хотел бы получить то, к чему стремлюсь? Пятый: Каковы последствия достижения этой цели, как по отношению ко мне, так и по отношению к другим участникам этих отношений, — близкие, долгосрочные и еще более отдаленные результаты?

В любых взаимоотношениях старайтесь построить цели, удовлетворяющие пяти перечисленным условиям. А затем, по мере развития этих отношений, не забывайте удерживать в своем уме определенные вами цели на переднем плане, чтобы помочь себе и другим людям получить то, к чему стремится каждый из вас.

Шаг 2: Установление и поддержание невербального раппорта

Попробуйте провести небольшой эксперимент, чтобы понять важность раппорта. Вспомните такую ситуацию, когда вы, общаясь с другим человеком, никак не могли добиться того, чего хотели, — будь то конфликт или простое недоразумение. А сейчас подумайте о другой ситуации, в которой вы добились того, к чему стремились, когда и вы, и ваш партнер остались удовлетворенными результатами взаимодействия. Сравните эти две ситуации с точки зрения наличия или отсутствия в них раппорта. Выполнив такое сравнение неоднократно, многие люди замечают, что их успех в общении непосред-

венно связан с раппортом, а неудачи — с его отсутствием. Раппорт является необходимым условием любого эффективного общения. Если вы не построили раппорт, ваше взаимодействие с другими людьми окажется просто неэффективным.

Раппорт — естественная человеческая способность. Мы естественным образом строим раппорт в самых разных ситуациях своей жизни. Если мужчина и женщина прожили вместе достаточно долго, многие начинают находить в них черты сходства, и они действительно становятся похожими друг на друга. Некоторые люди становятся похожими на своих учителей, перенимая их манеру одеваться, повторяя их фразы и воспроизводя их интонации. Представители бизнеса стараются в своей одежде подчеркнуть свою принадлежность к определенной корпоративной культуре. Стремление подстраиваться является одной из фундаментальных потребностей человека. Каждый из нас может вспомнить множество примеров, когда мы подстраивались к другим людям, потому что мы делаем это постоянно. Подстройка проявляется в желании быть похожим, знакомым или соответствующим другому человеку. Когда мы находим возможности быть похожим на другого человека, это уменьшает различия между нами, и тем самым мы находим общее основание для построения взаимоотношений.

Вы оказываетесь в состоянии раппорта по сотне раз на день, даже не замечая этого. Но бывали и такие моменты, когда раппорт нарушался. Очень важно уметь распознавать моменты, когда вы находитесь в раппорте, а когда нет. Если вы не замечаете то, что раппорт нарушился, вряд ли вы сможете поправить положение.

Как же вы различаете эти два состояния? Чтобы найти ответ на этот вопрос, как только представится удобный случай, проведите следующий эксперимент. Выберите ситуацию, в которой вы сможете установить раппорт с другом или товарищем по работе, ситуацию в достаточной мере случайную, в которой не должно произойти ничего особенно важного, — например, это может быть обыкновенная встреча. После того как вы поговорите в течение некоторого времени, а ваш разговор будет протекать гладко и сам собой возникнет раппорт, попробуйте сделать следующее. Займите позу, резко отличающуюся от той, в которой находится ваш собеседник. Вы можете также попробовать начать двигаться по-другому или изменить громкость и темп голоса. Заметьте, как это изменит ваше взаимодействие.

Вероятно, ваша беседа станет сбивчивой. Возможно, ваш собеседник может задать вам вопрос о том, что случилось. Обратите внимание, что при этом происходит с вашими ощущениями. Возникновение ощущения дискомфорта покажет вам, что раппорт нарушен. Слово дискомфорт часто используется людьми при описании того состояния, которое подсказывает им, что они вышли из раппорта. Уделите некоторое время тому, чтобы понять, что вы переживаете, когда состояние раппорта разрушается. В будущем вы сможете использовать это ощущение в качестве сигнала, который будет указывать вам на необходимость предпринять усилия для восстановления раппорта.

Это ощущение может служить вам своеобразным предупредительным сигналом о нарушении состояния раппорта. Цель данного упражнения заключается в том, чтобы научиться распознавать этот сигнал тревоги и затем принимать меры к восстановлению раппорта. Если вам удалось успешно нарушить раппорт со своим собеседником, пожалуйста, потратьте еще немного времени на то, чтобы быстро построить его вновь, воспользовавшись при этом одним из приемов, описанных далее.

Существуют два способа управления состоянием раппорта. Первый состоит в том, чтобы специально строить раппорт всякий раз, когда вы начинаете взаимодействовать с человеком, собираясь добиться каких-то результатов. Второй подход — предположить, что у вас уже построен раппорт с вашим партнером, и настроить свой внутренний детектор, улавливающий утрату раппорта, таким образом, чтобы он чутко реагировал на

самые незначительные признаки нарушения раппорта. Может оказаться полезным использовать оба подхода, особенно в самом начале, пока вы только еще осваиваете основные приемы построения раппорта.

Какой бы подход вы ни освоили первым, будьте внимательны к показаниям своего внутреннего детектора раппорта. Например, при продаже какой-нибудь достаточно дорогой вещи взаимодействие продавца и покупателя может длиться несколько недель и даже месяцев. И хотя их отношения могут начинаться на высоком уровне раппорта, нередко бывает так, что раппорт пропадает еще до завершения всех дел, в особенности, если возникают какие-нибудь неожиданные трудности. Если это происходит, продавцу важно уметь вовремя заметить, что состояние раппорта нарушилось, и знать, как его быстро восстановить. Если этого не сделать, клиент просто уйдет. Пример из области торговли может показаться слишком очевидным, но то же самое можно отнести к любому бизнесу и к любым отношениям.

Если вы хотя бы некоторое время были замужем или женаты, то, по-видимому, убедились в том, что супружеские отношения начинались — и мы надеемся, до сих пор продолжают — на высоком уровне раппорта. По большей части мы предпочитаем строить комфортные, плавно протекающие отношения, основанные на раппорте. Но даже в самых лучших отношениях бывают времена, когда раппорт нарушается и необходимо приложить некоторые усилия, чтобы его восстановить. Используйте приемы построения раппорта для воссоздания общей основы для взаимоотношений — того фундамента, опираясь на который вы сможете развивать свой бизнес, строить супружеские отношения или просто быть хорошим другом.

КАК УСТАНОВИТЬ РАППОРТ

Когда в ваших отношениях с другим человеком нет раппорта, то вы и ведете себя не так, как он. Чтобы восстановить раппорт, станьте более похожим на него. Лучшие мастера общения устанавливают раппорт, подстраиваясь к невербальному поведению, что обычно называют подстройкой, отражением или присоединением²⁷. Например, если вас пригласили в офис, и хозяин офиса предложил вам сесть напротив него, даже в этом случае вы можете построить раппорт. Один из способов, который позволит вам обоим чувствовать себя более комфортно, состоит в том, чтобы подстроиться к позе собеседника.

Сидя рядом, обратите внимание, в какой позе находится ваш собеседник, и начните постепенно менять свою позу, чтобы она больше соответствовала положению его тела. Как он держит спину? Он сидит строго выпрямленным или слегка наклонился вперед, а может быть, в сторону? Как он держит голову — прямо или с наклоном? Если вы внезапно поменяете свою позу и сядете так же, как и он, это может быть воспринято как передразнивание и раппорт будет нарушен. Ваша задача заключается в том, чтобы медленно и незаметно приблизиться к позе собеседника. Это не новый прием. Вы несомненно замечали, что если у вас с другом все складывается действительно хорошо, то во время непосредственного общения вы скорее всего занимаете очень похожие позы.

Подстройка происходит сама собой, когда два человека уже находятся в раппорте. Но та же самая подстройка может быть использована и сознательно для установления и углубления раппорта. Вы можете подстраиваться практически к любому наблюдаемому поведению. Поза, выражение лица, частота дыхания, тон голоса, темп речи, высота голоса — все это предоставляет вам возможность эффективной подстройки. Все эти шаги, помогая вам подстроиться к собеседнику, все глубже вводят вас в его внутренний

²⁷ Richard Bandler and John Grinder, *Frogs into Princes* (Moab, Utah: Real People Press, 1979).

мир, потому что все эти элементы невербального поведения являются внешним выражением его внутреннего состояния.

Подстройка — вовсе не хитрая уловка, позволяющая контролировать поведение других людей, это вполне конкретный способ настройки собственного поведения, направленный на то, чтобы «синхронизироваться» с другим человеком. Подстройка может вам почувствовать и понять, на что это похоже — быть в данный момент на месте собеседника, а это не только поможет установить раппорт, но и облегчит ваше общение и взаимопонимание в целом. Совершая подстройку сознательно с целью построения раппорта, вы сможете установить те отношения, которые возникли бы естественным образом, не будь ваш собеседник так смущен, озадачен посторонними мыслями или просто рассеян.

Подстройка к интонации и темпу голоса

Иногда у вас нет возможности подстроиться к позе и выражению лица своего собеседника. Если вы разговариваете по телефону, то наверняка не сможете сделать ни того, ни другого. При личной встрече и при телефонном разговоре один из наиболее эффективных способов построения раппорта заключается в том, чтобы подстроиться к интонации, темпу и ритму голоса своего собеседника. Отвечая своему собеседнику, просто постарайтесь воспроизвести интонацию, скорость и темп его речи. Тем самым вы подстроитесь к тому, как озвучиваются его мысли, настроитесь на его волну. Когда в минуту чрезвычайного возбуждения ваши мысли, если можно использовать здесь сравнение, уносили вас вдаль со скоростью авиалайнера, а ваш собеседник даже не успевал вскочить на подножку трамвая, вы едва ли могли найти с ним что-то общее.

Простейший способ не упустить из виду построение раппорта — следить за различными проявлениями ритма у собеседника. Его речь может быть быстрой или медленной. Некоторые люди чаще делают паузы. Другие же говорят почти без перерыва, не давая себе возможности сделать нормальный вдох. Заметив такую особенность, вы можете сделать свою речь похожей на речь собеседника. Когда кто-нибудь говорит, что этот прием не работает, то в девяти случаях из десяти это означает, что автор этого заявления в действительности не подстраивал свою речь под речь собеседника — он просто думал, что делает это. Очень важно уделить какое-то время тому, чтобы понаблюдать за тонкими изменениями, которые можно вызвать, изменяя свою речь, и получить некоторую практику подстройки своей речи к речи собеседника.

Наиболее яркий пример влияния, которое может оказать темп речи, имел место в национальной телефонной компании в Денвере (штат Колорадо). Работница отдела обслуживания клиентов по имени Мэри должна была перевести номер нового клиента из Нового Орлеана, где он работал прежде, в Денвер, куда он переехал сейчас. В процессе перевода Мэри позвонила другой работнице Джейн, чтобы обсудить с ней, какие записи следует переводить. Хотя Мэри и Джейн никогда ранее не общались и, следовательно, не знали друг друга, по разговору было заметно, что у них все прошло гладко, и они легко справились с задачей. Каждому, кто слышал обеих женщин, было очевидно, что они говорили с очень похожими интонациями и почти в одинаковом, довольно быстром темпе.

Через несколько минут после разговора с Джейн, Мэри еще раз позвонила в Новый Орлеан, чтобы осуществить передачу служебных записей. Люсиль из Нового Орлеана говорила в гораздо более медленном темпе, более низким и мягким тоном, чем Мэри, которая продолжала говорить быстро и более высоким голосом. В этом случае Мэри и Люсиль также не были знакомы друг с другом и не обсуждали ничего, кроме дела, но в их разговоре, буквально через несколько минут после его начала, неожиданно возникло

напряжение. Разногласия между ними, очевидно, проявлялись только в их голосе, а разговор закончился тем, что обе женщины были окончательно расстроены. Единственной разумной причиной этого могло быть только значительное различие в ритме и тоне голоса.

Еще один пример влияния подстройки голоса связан с Компанией Белла и с тем временем, когда она еще состояла из отдельных региональных компаний. У одной из этих компаний бы самый низкий рейтинг по качеству обслуживания. Жителям этого региона свойственно говорить в нос высоким голосом и довольно монотонно. После того как консультант рассказал им о влиянии голосовой подстройки, они научили всех своих операторов подстраиваться к темпу и тону голоса клиента. Через девять месяцев обучения эта региональная компания повысила свой рейтинг в обслуживании клиентов и с последнего места поднялась в общем списке до второго. Единственным существенным изменением было обучение операторов подстройке к голосу.

Хотя мы учим вас быть чувствительными по отношению к невербальным сигналам, которые могут указывать на нарушение раппорта, вы можете также попросить своего собеседника рассказать о том, как он чувствовал себя на различных этапах проводимого вами эксперимента. Скорее всего, он мог заметить, когда разговор протекал гладко, а когда нет, не отдавая при этом себе отчета в том, почему это происходило.

УПРАЖНЕНИЕ 24: ПОДСТРОЙКА К ГОЛОСУ

1. Выберите нейтральную ситуацию. Выберите ситуацию, не связанную ни с чем серьезным, например случайную встречу с товарищем или с незнакомым человеком в публичном месте. В качестве альтернативы вы можете предложить своему другу выполнить это упражнение вместе с вами, сидя спиной к спине. Результат этого упражнения будет более убедительным, если ваш партнер не будет знать заранее о том, что вы собираетесь делать.

2. Попробуйте подстроиться. Разговаривая со своим партнером, обратите внимание на темп и тон его речи. Отвечая ему, постарайтесь постепенно приблизить темп и тон своего голоса к соответствующим характеристикам голоса собеседника и сделайте их как можно более похожими. Оцените, как протекает ваше общение, легко ли передается информация? Возникает ли у вас ощущение раппорта?

3. Попробуйте отстроиться. После нескольких минут такой плавной беседы измените свой голос, чтобы по темпу и по тону он стал сильно отличаться от голоса собеседника. Оцените, какое влияние оказало это изменение на качество вашей беседы.

4. Восстановите подстройку. Снова подстройтесь к голосу своего собеседника и отметьте, как быстро вам удастся восстановить раппорт, обеспечивающий плавное течение беседы.

Вы можете также подстроиться к ритму движений партнера. Как и у речи, у физических движений каждого человека есть свои особенности. Одни люди двигаются больше, другие — меньше. У одних жесты широкие и плавные, у других — менее размашистые и более отрывистые. Совершая тонкую подстройку к ритму движений собеседника, вы сможете значительно расширить базу для построения прочных отношений. Вы можете воспользоваться упражнением, аналогичным упражнению 24, чтобы научиться производить подстройку к особенностям движений партнера.

Выполнив эти упражнения, вы сможете развить в себе умение быстро — буквально в считанные минуты — строить раппорт и так же быстро его восстанавливать, если он

был по какой-то причине утрачен. Следующий шаг посвящен тому, чтобы научиться поддерживать раппорт на протяжении длительного времени. Выработка чувства, позволяющего вам поддерживать состояние взаимного раппорта, — вот чем отличается так называемый «мгновенный» раппорт от длительных и прочных взаимоотношений.

Умение подстраиваться физически

Одна из тех вещей, которые делают люди, находящиеся в раппорте, состоит в том, что они стараются соответствовать своему собеседнику. Простой эксперимент может продемонстрировать вам это. Если вы оказались в группе людей, собравшихся где-нибудь в комнате, последите за тем, что будет происходить в первые несколько минут, пока они будут знакомиться или возобновлять отношения между собой. Вы заметите, что, устанавливая друг с другом раппорт, они естественным образом начинают воспроизводить позы и жесты своих собеседников. Соответствие может возникать на нескольких уровнях — так, люди становятся ближе друг к другу, когда находят общие интересы. Если, например, во время полета в самолете вы заговорили со случайным попутчиком и обнаружили, что он родом из того же города, что и вы, то у вас может возникнуть достаточное количество общих тем, чтобы обсуждать их в течение всего оставшегося полета.

Более эффективным способом подстройки является порядок использования окружающего вас физического пространства. Если вы со своим собеседником находитесь в вашей гостиной и собираетесь показать ему альбом с фотографиями или книгу, то чаще всего вы садитесь рядом с ним. Такая позиция естественным образом вызывает чувство общности и соучастия. Когда представители бизнеса встречаются со своими коллегами за столом, то чаще всего занимают места напротив друг друга. Некоторые садятся за стол с той же стороны, что и партнер. Вы можете понаблюдать, как в содержании их разговора будут отражаться различия в занимаемых позициях.

Можно ли о вас сказать, что вы предпочитаете «быть начеку» в отношениях с другими людьми? Мы помним, что происходило на Диком Западе, когда люди держались настороже по отношению к своим соседям! Или же вы хотели бы «мирно делить пространство»? Если вы расположите свое тело таким образом, что вы и ваш партнер будете, в буквальном смысле слова, смотреть в одном направлении, то у вас появится больше возможностей увидеть вещи с одинаковой точки зрения, настроиться на одну волну и почувствовать синхронность в том, что вы делаете. Если вы сидите или стоите одинаково, вы при этом как будто разделяете одно и то же пространство и устремлены в одном направлении. И вы, и ваш собеседник будете естественным образом делать жесты так, что они будут направлены в сторону этого совместного пространства. Если вы находитесь в согласии и вас объединяют общие интересы, то легко почувствовать и физическую согласованность. Если же вы находитесь в конфликте друг с другом или же только еще строите область общих интересов, то взаимная физическая подстройка поможет ускорить процесс вашего объединения.

Одна преуспевающая руководительница небольшой компании, действующей в сфере услуг, успешно применяет этот принцип в своей работе. Ее рабочее место выглядит весьма традиционно: кресло за столом и два стула перед столом. Когда она хочет сохранить дистанцию в отношениях с сотрудником или провести беседу «на должном уровне», чтобы сообщить не совсем приятные новости или высказать критические замечания, она предлагает ему занять место напротив. Когда же она хочет построить раппорт или укрепить уже существующие взаимоотношения, она выходит из-за своего стола и переставляет стулья так, чтобы угол между ними составлял примерно 90 градусов. В таком положении между нею и ее собеседником возникает общее пространство, и они

чувствуют больше согласованности в своих действиях.

Еще об одном примере эффективного использования подстройки впервые сообщили некоторые японские компании. Во многих компаниях Японии работники перед началом рабочего дня собираются вместе и выполняют упражнения ритмической гимнастики. В этих компаниях наблюдается рост производительности труда, а работники получают от своей работы большее удовлетворение. А самые последние и удивительные исследования показывают, что возможно даже снижение количества производственных травм. И все это является следствием раппорта, который возникает между рабочими, когда они начинают рабочий день с упражнений, которые содействуют совместной физической подстройке и согласованности.

Физическая согласованность с другим человеком — это замечательная метафора, которая подскажет вам, что следует делать, если вы хотите построить общее основание для развития взаимоотношений. Вы можете достичь согласованности с помощью общих интересов, одинаковой направленности в пространстве или сходного эмоционального состояния.

Построение эмоционального раппорта

С людьми, чем-то расстроенными, можно построить раппорт, подстроившись к их эмоциональному состоянию. Некоторые психологи рекомендуют прямо противоположное, заявляя, что если человек расстроен или — того хуже — разозлен, то вам следует сохранять в его присутствии полное спокойствие. Так, если человек кричит: «Я зол на тебя, как черт! Я просто не понимаю, зачем ты сделал это!» — вы можете реагировать спокойно и неторопливо: «Так в чем же проблема?» Успокоит ли это его? Почувствует ли он себя лучше от того, что человек рядом с ним спокоен, как слон, в то время как сам он взбешен? Обычно так не бывает. Чаще все как раз наоборот — это сделает его еще более злым.

Если человек выведен из эмоционального равновесия, гораздо более эффективным было бы подстроиться к его эмоциональному состоянию, которое он демонстрирует в словах и поведении. Это вовсе не означает, что вы соглашаетесь с тем, что он говорит, скорее вы понимаете и принимаете то, что он несомненно чувствует. Принимая это эмоциональное состояние как вербально, так и невербально, вы можете подстроиться к нему, даже ничего не зная о том, как ваш собеседник оказался в этом состоянии.

Так, если вам говорят; «Я зол на тебя, как черт!» — вы можете ответить: «Ты действительно рассержен на меня. Меня это на самом деле волнует». Конечно же, очень важно при этом говорить искренне, чтобы ваш голос звучал в унисон вашим словам. Заметив и прореагировав на эмоциональное состояние собеседника как вербально, так и невербально, вы сообщаете ему, что принимаете его таким, какой он есть. Лучший подарок, который вы можете предложить любому человеку, это принять его безо всякой критики.

Следующий шаг заключается в том, чтобы проверить, действительно ли ваш собеседник услышал то, что вы его принимаете. Обычно при этом человек слегка расслабляется и становится заметно менее раздраженным. Поскольку большинство людей выходит из себя, когда они чувствуют, что их не слышат или просто не обращают внимания, то выражение притяжения обычно уменьшает чувство раздражения.

После того, как вы убедитесь в том, что ваш собеседник реагирует на ваше заявление, вы можете приступить к разрешению проблемы. «Давайте присядем на минутку и обсудим, что могло так расстроить вас, поскольку я уверен в том, что причина, по которой вы хотите поговорить со мной, заключается в том, чтобы разрешить возникшее недоразумение и попытаться сохранить; наши отношения. Не так ли?» Скорее всего, с

этим трудно не согласиться, и это поможет вашему собеседнику почувствовать, что вы действительно слышите и понимаете его.

Такой ответ предполагает, что за криком, с которым на вас набросился ваш партнер, скрывается позитивное намерение, то есть что настоящая причина, которая вынудила этого человека заговорить с вами, состоит в том, чтобы разрешить возникшую проблему и сохранить ваши отношения. Если вы учтете эту идею, отвечая партнеру, то это поможет вам и вашему собеседнику вспомнить о том, что намерения любого человека всегда позитивны, хотя на первый взгляд могут таковыми и не показаться. Большая часть технологий НЛП опирается именно на эту идею. Верно или не верно то, что намерения людей всегда позитивны, но если вы строите свое поведение, исходя из того, что это предположение верно, это наверняка приведет к улучшению не только вашего общения с другими людьми, но и всей вашей жизни в целом! Если вы будете говорить и поступать, опираясь на то, что это предположение верно, вы сможете разрешать даже самые серьезные конфликтные ситуации.

Как вызвать положительные чувства у собеседника

Третий момент в построении отношений состоит в признании того факта, что каждый из нас играет какую-то роль в жизни других людей. Вопрос лишь в том, какую роль хотели бы играть вы. Вы могли бы также решить для себя, с чем бы вы хотели, чтобы эта роль ассоциировалась, поскольку она все равно будет с чем-то ассоциироваться. Возможно, вы хотели бы вызывать у людей только положительные ассоциации, хотя конкретная реакция, которую вы хотели бы получить, может зависеть от ситуации, в которой развиваются ваши взаимоотношения. Было бы полезно проверить, как люди реагируют на вас в настоящий момент. Когда вы входите в комнату, где кто-то находится, или встречаете знакомого, в особенности если эта встреча неожиданна, обратите внимание на реакцию другого человека. Как люди реагируют, когда видят вас? Их глаза загораются энтузиазмом или они безнадежно гаснут? По их лицу пробегает улыбка или хмурая тень? Возникает выражение заинтересованности или напряжения? Этот тест — хорошая проверка, которая может показать, как вас воспринимает другой человек даже до того, как началось собственно общение.

Один менеджер среднего звена по имени Боб, прошедший обучение по системе УПОР — или «управление путем обхода рабочих мест» (manage by walking around), — был переведен в другой отдел компании. Он понимал, как важно быть доступным для тех людей, которые хотели к нему обратиться, как важно знать, чем они занимаются и чем он может быть им полезен. В задачу «обхода рабочих мест» в первый день его работы входило установление раппорта.

Боб не знал, что его новые подчиненные не привыкли к таким обходам, и появление Боба, несмотря на то, что он старался излучать тепло и дружелюбие, вызывало у них замешательство. Как вы уже, наверное, догадались, предшественник Боба был мощным источником таких ощущений. Боб вскоре понял, что происходит, потому что внимательно наблюдал за реакциями своих подчиненных. На следующий день, совершая утренний обход, Боб угощал всех горячими пирожками — свежими, только что из печи. И пока собеседники ели, он пользовался моментом поговорить с ними об их работе и о том, что их волнует. После нескольких таких обходов с пирожками он заметил, что стал вызывать совершенно иную реакцию. Ему удалось изменить то, как его воспринимали работавшие с ним люди.

Стратегия, которая поможет вам стать источником приятных ощущений для других людей, проста по своей сути. Определите, с какими ощущениями или эмоциональными состояниями вы хотели бы ассоциироваться в восприятии других людей. А затем стань-

те ярким примером такого состояния и пусть ваше поведение станет источником такого же состояния для окружающих. При этом очень важно быть искренним, потому что любая неуверенность тут же проявляется в невербальном поведении. Огромное количество исследований последних лет показало, как важно, чтобы ваше невербальное поведение соответствовало вербальному. Работники, за которыми проводилось наблюдение, оказывались в явном замешательстве, когда вербальные и невербальные сообщения их руководителя не соответствовали друг другу. Они сообщали о том, что, сталкиваясь с таким несоответствием, они почти всегда реагировали на невербальную часть полученного сообщения — тон голоса или выражение лица, — а не на слова.

Даже маленький ребенок может научиться врать на словах, но поскольку контролировать свое невербальное поведение ему значительно сложнее, оно почти всегда его выдает. Вот почему большинство из нас склонно доверять невербальным сообщениям гораздо больше, чем вербальным, если между ними нет согласованности. Если вы хотите, чтобы ваша речь была убедительной, постарайтесь, чтобы ваше лицо и голос отражали и поддерживали то, что вы хотите сообщить словами. Самый простой способ достичь этого — быть искренним, потому что в этом случае все ваше поведение будет естественным образом конгруэнтным — все его части будут передавать одно и то же сообщение.

Чтобы научиться вызывать у людей приятные ассоциации, вам понадобится еще один элемент — компетентность. Ставя перед собой четкие и хорошо сформулированные цели, подстраиваясь к поведению собеседника (в особенности к невербальному) и связывая со своим присутствием приятные ощущения, вы построите фундамент для прочных отношений. Вы сможете за считанные секунды добиться благоприятной реакции со стороны собеседника, используя только приемы построения раппорта. Но для того, чтобы ваши отношения носили длительный характер, вам необходимо быть компетентным и «оправдывать надежды». Если этого не будет, то никакое количество пирожков с кофе не компенсирует отсутствие способности выполнять свою работу.

Президент одной маленькой компании, работающей в области высоких технологий, постоянно поражал свой коллектив своей способностью налаживать с людьми контакты. Но когда выяснилось, что он не способен руководить людьми и фирме стало угрожать банкротство, его сотрудники почувствовали себя обманутыми и были этим крайне возмущены.

В бизнесе компетентность является валютой долговременного раппорта — и то же самое относится к личным взаимоотношениям, поскольку компетентность обеспечивает реализацию всех ваших договоренностей и обещаний. Клиенты, коллеги, руководители и друзья, осознают они это или нет, приходят к нам со своими проблемами и целями. Ваша индивидуальность, способности и навыки обеспечивают их тем, что они хотят от вас получить, и это то, что в конечном счете определяет, насколько они будут удовлетворены своими отношениями с вами. Если установленный вами раппорт вызывает лишь приятные ощущения, но вы не можете при этом обеспечить нужный людям результат, то они покинут вас с чувством неудовлетворенности отношениями с вами и в конце концов вами лично тоже. Умение строить взаимоотношения в значительной степени дополняет вашу компетентность, но ни в коем случае не может служить ей заменой.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

В этой главе обсуждались технологии и важность построения раппорта во всех ваших взаимоотношениях. Личный контакт, в котором обе стороны чувствуют, что их ценят и слышат, делает любые взаимоотношения более гладкими и приятными. Вот три

основных момента, которые здесь следует выделить:

- Научитесь рассматривать ваши отношения с людьми с точки зрения своего партнера. Определите цели, которые будут удовлетворять и вас, и вашего партнера. Обратите внимание на чувства и реакции партнера при взаимодействии с вами и примите их такими, как есть. Убедитесь в том, что вас услышали. Исходите из того, что в основе поведения партнера лежат положительные намерения. Начинайте двигаться в направлении разрешения проблемы. Чтобы разобраться, каковы ваши цели в отношениях с партнером, воспользуйтесь «Процессом достижения цели».
- Постройте и поддерживайте невербальный раппорт, подстраиваясь к позиции партнера. Это в буквальном смысле слова поможет вам увидеть мир с его точки зрения. Подстройка к тону голоса и присоединение создают раппорт, в котором максимально сокращается коммуникативная дистанция между собеседниками. Подстройка к эмоциональному состоянию человека служит той же цели.
- Вызывайте положительные ощущения у своих собеседников, превращаясь в яркое проявление того состояния, которое вы хотели бы стимулировать у своих собеседников по отношению к себе, и подавая им пример своим поведением.

Эти три технологических приема могут стать частью вашего обычного репертуара в общении с людьми и помочь вам достичь в своей жизни большего успеха, свободы, счастья и удовлетворения. Практикуйтесь, создавая взаимоотношения, которые будут поднимать вас и ваших партнеров на новый уровень. Каждый день начинайте с поиска такого человека, отношения с которым вас не вполне удовлетворяют, либо такого человека, с которым вы хотели бы установить новые отношения, и используйте свои новые умения для построения раппорта.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

ЧУДЕСА СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ

МИФЫ ОБ ИСКУССТВЕ УБЕЖДАТЬ

Один из мифов о людях, владеющих искусством убеждать, сводится к тому, что они такими родились. Однако давайте отнесемся к этому без предубеждения, и тогда станет ясно, что никто из нас при рождении не умел говорить, а тем более убеждать. Это навыки, которым мы учимся, как и многим другим вещам. У каждого из нас есть предрасположенность к тем или иным вещам, но еще ни один человек не овладел умениями без соответствующего обучения. Выдающиеся коммуникаторы скажут вам, что в свое время целиком посвящали себя поиску знаний и многому учились, потому что знали, что без этого невозможно стать мастером. Есть непосредственная связь между обучением и доходами. Чем больше вы учитесь, тем больше вы приобретаете — как в личном плане, так и в финансовом.

Второй миф о людях, умеющих убеждать, гласит, что все они — прекрасные ораторы. Некоторые — да. Но гораздо важнее, что они умеют слушать и в этом заключается тот самый секрет, который удалось открыть многим успешным консультантам и ораторам. Умение слушать имеет жизненно важное значение, по крайней мере по двум причинам. Во-первых, люди лучше себя чувствуют, когда знают, что их действительно слушают. В большинстве торговых сделок, да и в обычных ежедневных наших беседах, люди обычно нас не слышат. Лишь в очень редких случаях мы достаиваемся того, что нас слушают. Быть услышанным — очень важное и редкое переживание, которое нам нравится, и к которому мы обычно стремимся.

Во-вторых, умение слушать является тонким инструментом, пользуясь которым можно узнать, что волнует конкретного человека. Эта информация позволит вам понять, нуждается ли человек в том, что вы хотите ему предложить. Если вы знаете, чего человек хочет или в чем он нуждается, то вам легче будет ответить на вопрос, удовлетворяют ли ваши товары или услуги его потребностям.

Если да, то у вас есть необходимая информация, чтобы продемонстрировать человеку, что ваше предложение на самом деле соответствует его требованиям. Если же нет, то вы можете просто заявить об этом прямо и непринужденно перейти к следующему предложению, оберегая себя и своего собеседника от ненужного раздражения и от бессмысленной траты времени. Один весьма успешно действующий брокер, занимающийся недвижимостью, когда не может найти ничего общего между желаниями покупателя и имеющимися предложениями на рынке, часто говорит своему клиенту следующие слова:

Вы описали дом, который ищете, и я показал вам три варианта, которые ближе всего подходят к вашему описанию из имеющихся в настоящий момент. Просто сейчас на рынке нет ничего, что удовлетворяло бы вашим потребностям. Я не хочу попусту тратить ваше и свое время, пытаюсь продать вам то, что вас не удовлетворит. Ваша визитная карточка останется в моем активе, и, как только на рынке появится то, что вам нужно, я немедленно сообщу вам об этом.

На многих тренингах, обучающих приемам торговли и общения, говорят, что вам якобы следует научиться так мотивировать людей, чтобы они делали то, чего вы от них

хотите, даже если на самом деле они этого не хотят. Есть два крупных недостатка в том, чтобы заставлять людей делать вещи, которые им не подходят. Во-первых, вам потребуется много времени и сил, чтобы убедить человека в необходимости того, в чем он не нуждается. И во-вторых, даже если он не почувствует, что им манипулируют, то в конечном счете останется неудовлетворенным. А поскольку повторяющиеся личные и деловые контакты являются фундаментом большинства торговых сделок, то неудовлетворенный клиент оказывается гораздо большим злом, чем клиент, которого обслужили на высоком уровне, но при этом в уважительной форме сообщили, что имеющийся товар не отвечает его запросам. Кстати, к упомянутому выше брокеру чаще всего обращались люди по рекомендации тех его клиентов, которым он так и не продал дом.

Прекрасной иллюстрацией преимуществ такого подхода может служить старый фильм «Чудо с 34-й улицы». Санта Клаус в торговом доме советует многим посетителям сделать покупки в других магазинах, в которых качество соответствующего товара выше либо цена ниже. Когда об этом услышал директор, он был просто взбешен и готов был уже уволить несчастного Клауса, как вдруг к нему сплошным потоком пошли покупатели, выражая благодарность за то, что он держит в своем торговом доме такого услужливого и честного Санта Клауса, и обещая в будущем ходить за всеми покупками только в его магазин.

Искусство убеждения — это умение предлагать то, что необходимо другим. Ключевой момент в этом определении состоит в том, что ваше предложение необходимо не вам, а тем людям, которым оно сделано. Ведь они реагируют на собственные ценности. Люди, умеющие убеждать, — это такие люди, которые умеют увидеть и услышать, как их собеседники выражают свои ценности, и которые умеют задавать ключевые вопросы, позволяющие раскрыть эти ценности. Кроме того, они умеют продемонстрировать, каким образом то, что они предлагают, сможет удовлетворять этим ценностям и принести пользу.

Вы можете также относиться к процессу убеждения как к процессу формирования мотивации. Применяя подход, с которым мы познакомились во второй главе, когда говорили о мотивации, вы можете иметь в виду очень важное положение о том, что вы мотивируете других людей сделать то, что хотят они сами, что это делается в их интересах и соответствует их ценностям.

Многие замечательные коммуникаторы хорошо усвоили этот урок. Они стремятся выяснить, чего хотят их клиенты, коллеги и друзья. Они готовы оказать услугу своим клиентам, если у них есть то, что клиентам необходимо. Руководствуясь этим принципом, гораздо легче выделить своего потенциального покупателя, а затем убедить его сделать то, что в его лучших интересах. Чтобы использовать этот принцип, вам необходимо научиться быстро выяснять, чего хотят ваши клиенты, сотрудники или друзья. Это значит узнать, что они ценят.

ВЫЯВЛЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

Несколько простых методов могут помочь вам определить ценности других людей. Соответствующие подсказки вы можете найти в том, как они одеваются, какие вещи приобретают, в их привычках и манере общения. Такие особенности, как аккуратность, внимание к деталям, небрежность, теплые отношения с сотрудниками и потребность в уединении, — во всем этом проявляются ценности. И это довольно легко заметить.

Быть может, вам необходимо определить ценности, которыми руководствуется человек, принимая решение, касающееся покупки, особенностей работы, стиля управления, личных отношений или какой-то другой ситуации. Найти эти ценности не составляет труда. Просто спросите его: «Что для вас важно в телефонном аппарате?», или

«Что вы цените в своем работнике?», или «Какое значение для вашей компании имеют целеустремленные сотрудники?», или «Подумайте о своем лучшем руководителе. Благодаря каким особенностям вы выделяете его из числа других руководителей?».

Все эти вопросы относятся к ценностям, к тем внутренним стандартам, которыми руководствуются люди, чтобы принять решение. Это такие же вопросы, которые вы задавали самому себе, чтобы выяснить свою стратегию мотивации и научиться ею управлять.

Многие успешно действующие продавцы применяют следующий подход:

Я уверен в том, что наши товары (или услуги) имеют превосходное качество. Но я также понимаю, что они подходят только тем людям, которые нуждаются и ценят то, что в этих товарах (или услугах) имеется ценного для них. Некоторые люди думают обо мне как о продавце, но я думаю, что я консультант и работа моя заключается в том, чтобы выяснять, насколько ваши потребности соответствуют нашим товарам (услугам). И для этого мне необходимо знать, что вы цените в _____.

Пусть ваш предполагаемый клиент скажет вам, что он хочет купить. Если у вас это есть, он купит.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УБЕЖДЕНИЕМ И ЦЕННОСТЬЮ

Работая с клиентами, вы можете также заметить, что есть несколько разновидностей желаний и ценностей. В вашем случае полезно уметь различать два таких вида. Первый лучше всего назвать «материальные требования». Если вы задаете вопрос о том, что человек ценит в том или ином товаре или услуге, то можете получить вполне конкретный ответ. Ответ может состоять в том, что приобретенная вещь должна действовать при определенной температуре, иметь определенную мощность, подходить к определенному месту, иметь определенный цвет и т. п.

Если только товар или услуга соответствует или превосходит по своим свойствам предъявляемые материальные требования, вы приступаете к проверке второго типа ценностей под названием «критерии». Критерий — это способ определения более общего вида ценностей. Например, некоторая деталь должна иметь определенный размер, чтобы соответствовать материальным требованиям. И благодаря этому размеру она будет служить гораздо дольше (это первый критерий), потребует меньше ремонта (это еще один критерий) и сократит количество необходимых запчастей (это третий критерий). Все эти критерии приведут к увеличению прибыли, а это еще один более важный критерий. Процесс выделения критериев аналогичен тому, что вы делали ранее, когда формулировали свою жизненную миссию в третьей главе. Чем важнее критерий, к которому вы обращаетесь, тем он более масштабный и ценный. Если ваша деталь подходит по размеру, обычно это не так важно, как иметь деталь, которая может прослужить дольше, а это в свою очередь менее ценно, чем иметь деталь, которая повышает прибыль.

Если вы покупаете новые колеса для своего автомобиля, то они должны иметь соответствующий размер, и это материальное требование. Кроме того, вы естественно отдадите предпочтение колесам, которые служат дольше и стоят меньше, и в этом случае ваш критерий становится более обидам и менее конкретным. Однако ваша личная безопасность, вероятно, имеет еще большее значение. Большинство людей готовы заплатить больше за колеса, которые, быть может, служат и не так долго, но зато обеспечивают большую безопасность. Когда выпускающая автопокрышки компания Michelin заявляет: «Учтите, что колеса вашего автомобиля возят на себе не так уж мало — вас и вашу

семью», она обращается к критерию, который оказывается очень важным для большинства людей — безопасность их семьи.

Если вам известны наиболее важные критерии вашего клиента, торговать становится гораздо проще, и на это есть две причины. Во-первых, если ваш товар или услуга действительно удовлетворяет самым высоким критериям потенциального покупателя, у него появится сильная мотивация совершить покупку. И во-вторых, когда вы продаете безопасность, существует масса различных способов обеспечения безопасности, о которых покупатель мог и не подозревать. Например, пусть посетитель спрашивает вас о шинах вполне конкретного размера и типа. Если вам известно, что его больше всего волнует безопасность, и вы наверняка знаете, какой тип шин данного размера является наиболее безопасным в эксплуатации, то вы можете быть уверены в том, что такое предложение вызовет у покупателя повышенный интерес. Но вы можете пойти еще дальше, стараясь удовлетворить запросы своего клиента. Может так случиться, что применение колес другого размера позволит увеличить размер шин, а это еще больше повысит безопасность езды, и тогда вы, наверное, сможете продать колеса вместе с шинами. Вы могли бы продолжить, заметив, что, независимо от качества шин, антиблокировочная тормозная система будет еще большей гарантией безопасности его семьи. И тогда новый автомобиль в значительно большей степени удовлетворит его потребности в безопасности, чем первое предложение. Чем больше возможностей для совершения сделки, тем больше вероятность ее совершить.

За этим стоит простой, но очень важный принцип. Чем более важный и высокий критерий вы можете выявить у человека, тем больше у вас возможностей удовлетворить этому критерию. А чем больше возможностей оказывается в вашем распоряжении, тем с большей вероятностью вы сможете удовлетворить ценности своего клиента, предложив ему свой товар или оказав услугу. И помните: чем выше ценность, тем более убедительными будут ваши действия.

Чтобы найти более важные ценности, просто задайте вопрос: «Какую ценность имеет для вас _____?» (Вставьте вместо пропущенного слова название той ценности, которую вам назвали последней.) Каждый раз в ответ на ваш вопрос вам будут называть все более высокую ценность. При этом ваши действия (в данном примере — это осуществление пенсионного вклада) могут выглядеть примерно следующим образом:

Я хотел бы сделать пенсионный вклад

Критерий

Вопрос: «Что вы хотите получить в обмен на ваши деньги?»

Ответ: «Государственную облигацию или вексель»

Облигация или вексель

Вопрос: «Что даст вам обладание государственной облигацией?»

Ответ: «У них есть гарантии»

Гарантии

Вопрос: «Что дают вам гарантии?»

Ответ: «Моя пенсия будет надежно обеспечена»

Надежность

Вопрос: «Следовательно, самое важное для вас в этом

Вкладе то, что он надежно обеспечивает вашу пенсию?»

Ответ: «Я, конечно, хотел бы получить еще и неплохой процент, но это уже не так важно, как надежность. Я не хотел бы рисковать и потерять все, что имею».

Узнав, что наиболее важным критерием клиента является надежность, консультант

по финансовым вопросам сможет эффективнее помочь ему подобрать необходимый способ вложения денег. У него появляется гораздо больше возможностей, и некоторые из этих возможностей могут в гораздо большей степени соответствовать потребностям вкладчика, чем те билеты или облигации, о которых он спрашивал в начале беседы.

С опытом работы в своей области к вам приходит представление о том, с какими наиболее высокими критериями к вам обычно обращаются клиенты. Владея этой информацией, вам легче будет построить свой разговор с клиентом и максимально приспособить свой выбор товаров и услуг к его потребностям.

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ

Еще больше информации можно собрать, выяснив, каким образом люди думают о своих ценностях. Помните вторую главу, в которой обсуждались стратегии достижения и избегания? Сейчас мы собираемся разобраться в том, как проявляются эти стратегии у окружающих вас людей, на которых вам хотелось бы оказывать влияние. Если вы спросите человека: «Что вам это даст?» он ответит вам, ссылаясь на более высокую ценность, либо в его ответе вы услышите слова, определяющие направление его стратегии мотивации.

Например, многие клиенты, занимающиеся поиском нового дома, стремятся найти просторный дом. На вопрос брокера: «Что вам дает просторный дом?» — один клиент может ответить: «Такой дом даст мне возможность свободно перемещаться», — в то время как другой скажет: «Просторный дом избавит меня от ощущения сдавленности».

Эти два клиента являются примерами двух различных стратегий мотивации. Люди, ориентированные на достижение, употребляют в своей речи слова типа: «приобрести», «получить», «достичь», «вознаграждение». Те же, кто старается преимущественно избегать, пользуются словами: «избегать», «ослаблять», «снижать», «избавляться».

Это уже элементы лингвистического раздела нейролингвистического программирования. Вы действительно можете услышать все эти особенности в речи своих собеседников. Некоторые слова, обозначающие ценности, совершенно отчетливо указывают на направление мотивации. Например, развлечение представляет собой ценность, связанную с мотивационной стратегией достижения. Безопасность — это ценность, связанная со стратегией избегания. Свобода может быть связана с любой из них, поэтому необходимо вслед за первым вопросом задать второй: «Что даст вам свобода перемещений?» Если он ответит: «Избавит от ощущения тесноты», — вы поймете, что эта ценность связана с избеганием. Если же ответ будет таким: «Позволит жить полной жизнью», — эта ценность связана с достижением.

Многие говорят: «Я стремлюсь к успеху». Если вы спросите: «Что даст вам успех?» — некоторые ответят, что успех даст им возможность достичь чего-то в жизни: «Я смогу путешествовать», или: «Я смогу жениться», или: «Тогда я смогу купить ферму и начать разводить лошадей». Другие люди расскажут вам, от чего они смогут избавиться: «Я смогу бросить эту работу», или: «Я смогу рассчитаться с долгами», или: «Тогда я смогу развестись». Аналогичным образом деньги могут быть использованы и как ценность достижения, и как ценность избегания. Собрав информацию о мотивационной стратегии других людей, запомните, а еще лучше — запишите ее. Знание этой информации позволит вам внести необходимые изменения в свой стиль общения, чтобы стать более убедительным. Пытаясь мотивировать или убедить кого-то, убедитесь сами в том, что вы руководствуетесь мотивационной стратегией своего собеседника, используя ее в сочетании со словами, обозначающими его критерии. Если он преимущественно демонстрирует избегание в определенных ситуациях, то, желая убедить его что-то сделать, опишите ему, чего не произойдет, если он приобретет ваш товар. «Если вы купите

эту машину, это избавит вас (стратегия избегания) от дополнительных затрат на ремонт и обслуживание (критерий — затраты)». Если же в некоторой конкретной ситуации клиента лучше мотивируют слова, указывающие на достижение, опишите ему позитивные последствия, чтобы усилить его мотивацию. Приобретение этого автомобиля принесет вам восхищение и уважение людей, которые ценят машины с высокими эксплуатационными качествами (критерии — восхищение, уважение, высокие эксплуатационные качества)».

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЫШЛЕНИЯ

Использование особенностей мышления собеседника — еще один способ убеждения и управления мотивацией. Как узнать, к какой стратегии мышления следует прибегнуть? Глазные сигналы доступа и язык мышления в сенсорных модальностях представляют собой по-видимому наиболее известные разделы НЛП. Создатели НЛП Ричард Бендлер и Джон Гриндер вместе с тогдашним студентом университета Робертом Дилтсом обнаружили, что неосознанные движения глаз отражают внутренние мыслительные стратегии. Общее представление о движениях глаз и тела могут значительно усилить убедительность ваших презентаций, потому что, когда люди думают, они на какой-то промежуток времени оказываются в состоянии, соответствующем определенной сенсорной модальности. Как вы помните из второй главы у человека пять сенсорных систем, но наше мышление преимущественно использует три из них: визуальную, аудиальную и кинестетическую.

Вы можете сказать, что человек обрабатывает информацию визуально, когда он смотрит неосознанно вверх. То есть он не смотрит сознательно на какой-то предмет, находящийся в поле его зрения, а разглядывает что-то внутренним зрением. Дополнительным указанием на визуальную стратегию мышления может служить то, что человек указывает в пространство перед собой, как на экран, говорит быстро, порой бессвязно или употребляет слова, относящиеся к визуальной системе восприятия: картина, образ, кино. Если это продолжается в течение нескольких секунд, значит, человек обрабатывает информацию главным образом визуально.

В отличие от людей, использующих визуальный процесс обработки информации, те люди, которые смотрят вниз и влево, говорят «по пунктам», отмечая их ударами пальцев по столу, проговаривают про себя, говорят монотонно, часто касаясь и поглаживая свое лицо и употребляя слова, указывающие на то, что люди говорили, слышали или читали. Если они продолжают делать это на протяжении нескольких секунд, значит, они обрабатывают информацию главным образом с помощью звуков и слов, то есть аудиально.

Третий вид стратегий проявляется в том, что люди подолгу смотрят вниз направо, вздыхая и прикасаясь к области сердца или поглаживая свои руки или бедра. Порой, медленно произнося слова, они употребляют слова, описывающие, как они чувствуют, ухватывают или прикасаются к окружающему их миру. Если это продолжается в течение нескольких секунд, значит, они обрабатывают информацию с помощью кинестетических ощущений.

Каждый человек может — и все мы действительно делаем это — использовать все сенсорные модальности в своем мышлении. Часто мы быстро перескакиваем от одного способа внутреннего представления информации к другому и обратно по мере того, как изменяются наши переживания. Если вы замечаете, что кто-то чаще пользуется одной из этих модальностей, вы можете подстроиться к стилю мышления этого человека и усилить раппорт.

Общаясь с представителем преимущественно визуального стиля мышления, пред-

ложите описание картинки или кино: «Как я вижу, вы рассматриваете эту покупку...» Разговаривая с представителем аудиального стиля мышления, предлагайте слова, излагая мысли по пунктам: «Из того, что вы сказали мне, я услышал, что...» В беседе с приверженцем стиля мышления, построенного на кинестезии, стройте свои описания, опираясь на осязание: «Если я правильно ухватил то, что вы пытались мне передать, ваше ощущение ситуации состоит в том, что...» Если ваш клиент начинает улыбаться, осознав, что вы поняли его, вы можете быть уверены в том, что ваши слова легко воспринимаются и не затрудняют реакцию собеседника.

А ТЕПЕРЬ К СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ ДОБАВИМ СУБМОДАЛЬНОСТИ

В предыдущих главах вы узнали, как усилить мотивацию и привлекательность того или иного образа, делая его более живым с помощью субмодальностей. Вы можете сделать образ, который вас привлекает или от которого вы хотите избавиться, более интенсивным, уменьшая расстояние до образа, увеличивая его размеры, делая его более цветным и объемным. Профессионалы, умеющие убедительно говорить, дополняют свои выступления и предложения этим мощным средством, делая их еще более убедительными и мотивирующими. Вы можете научиться этому вполне осознанно. Например, вы можете сказать, обращаясь к потенциальному покупателю, который пользуется стратегией мотивации, ориентированной на избегание: «Вы говорили мне, что существуют определенные трудности, связанные с простоями, снижением производительности труда и завышением стоимости, и что вы хотели бы всего этого избежать, *прежде чем вы столкнетесь с ними вплотную* и окажется, что они *наступают вам на пятки*. Разрешите мне объяснить, каким образом то, что я предлагаю, может разрешить ситуацию».

Покупателю, ориентированному на достижение, можно сказать: «Я не знаю, насколько *цветным и ярким* вы хотите увидеть будущее этой компании. Давайте поговорим о том, насколько *велики* ваши планы и как мое участие поможет сделать их еще *больше* и добавить им новые *измерения*».

Когда вы используете слова описанным способом, добавляя субмодальную насыщенность и придавая живость ценностям и образам, на которые уже реагирует ваш потенциальный покупатель, клиент или работник, они начинают звучать весьма убедительно. Этот прием поможет сделать предлагаемые вами товар или услугу более привлекательными и ценными.

Самый легкий способ применения этого приема состоит в том, чтобы сделать ваши собственные внутренние образы и звуки более интенсивными и захватывающими, настроив соответствующим образом ваши собственные субмодальности. Если образ выглядит большим, привлекательным и впечатляющим в ваших собственных глазах, это естественным образом отразится в ваших действиях, словах, выражении лица, жестах и интонациях. Мыслите масштабно, пусть ваши мысли будут больше, чем в жизни. Действуйте как рассказчик о «делах давно минувших дней», воплощающий в жизнь свои идеи и мечты.

В конце концов, именно для этого проводят все эти грандиозные презентации с цветными слайдами и изощренной компьютерной графикой. Их задача — завладеть вниманием аудитории и помочь слушателям на собственном опыте оценить, что их самые высокие ценности будут удовлетворены тем, что вы демонстрируете им с помощью видеофильмов, графики, лазерной техники и музыки. Теперь вы можете производить все это со своими потенциальными покупателями, но уже в более индивидуальном порядке, более точно и более целенаправленно, чем любой самый сложный компьютер.

Когда мы слышим о чем-то, если даже это чужой разговор, мы не можем не воспроизводить соответствующие образы и звуки у себя в голове. Мастера убеждения пони-

мают это интуитивно. В НЛП этот процесс становится явным, и мы применяем его осознанно. **Вы не можете НЕ передавать информацию.** Мы передаем информацию постоянно. Вопрос лишь в том, «Насколько это тонко, изысканно, элегантно?» и «Насколько это убедительно и целенаправленно?».

Хотите ли вы, чтобы ваши предложения были просто лишь рассмотрены, или же вы хотите, чтобы люди пережили, как эти предложения освещают очень важные цели в их жизни, и осознали существование более масштабных и впечатляющих преимуществ? Тогда вы можете добавить эффективные схемы общения, применяя субмодальные слова, расцвечивая свою речь разнообразными цветами и добавляя к ней «искры и блески».

После небольшой практики вы обнаружите, как легко все эти несложные приемы убеждения встраиваются в любое важное для вас собеседование, любые деловые переговоры и любую дружескую встречу. Они приведут к серьезным изменениям в вашей профессиональной деятельности. И очень скоро умение оказывать влияние на других людей станет вашей второй натурой.

Помните: умение слушать позволяет сохранить хорошее настроение вашего потенциального покупателя и предоставляет вам возможность собрать необходимую информацию о потребностях и ценностях клиента. Ценности включают в себя как конкретные материальные требования (такие, как размер, цвет или мощность), как и более общие критерии (такие, как долговечность, полезность, безопасность). Чтобы определить ценности, задайте вопрос: «Что вы цените в _____?» Определите, какие из этих критериев являются наиболее важными для вашего клиента, поскольку они обладают наибольшей мотивирующей силой и предоставляют вам наиболее широкие возможности для удовлетворения потребностей клиента.

Чтобы выявить самые важные критерии, задайте вопрос: «Что важного для вас в _____?» Выяснив потребности и ценности своего клиента, вы легко сможете определить, существует ли соответствие между ними и предлагаемыми вами товарами и услугами. Знание направленности мотивационной стратегии — достижение или избегание — позволит вам описать свой товар таким способом, который будет ближе всего соответствовать способу мышления самого клиента. Достижение: «Этот товар принесет вам такую-то и такую-то пользу». Избегание: «С этим товаром вам удастся избавиться от таких-то и таких-то проблем». Знание о том, как ваш клиент обрабатывает информацию, позволит вам подстроиться к его способу восприятия, используя выражения типа «Я вижу, что вы имеете в виду» — с визуальным клиентом, «Я слышу, что вы говорите» — с аудиальным и «Я уловил, что вы пытаетесь донести до меня» — с клиентом, у которого ведущий канал — кинестетический.

Использование языка субмодальностей для описания качества вашего товара и той выгоды, которую он принесет, сделает ваше предложение больше и ярче, более цветным и привлекательным в представлениях покупателя.

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОЙ КОНГРУЭНТНОСТИ

Существует одно еще более эффективное средство, которым вам следует овладеть в настоящий момент, средство, которое лежит в основе всех технологий, описанных нами в предыдущих главах. Все они опираются на него как на мощный фундамент. Это не просто какой-то отдельный прием, это то, что заряжает энергией все, о чем мы говорили прежде. Это явление или состояние можно встретить под разными именами: возбуждение, вдохновение, энтузиазм, обаяние, сила духа. В НЛП это называется личной конгруэнтностью. Конгруэнтность означает, что все части вашей личности находятся в полном согласии с тем, что вы делаете в данный момент. Это значит, что вы устанавливаете та-

кой раппорт с самим собой, что все ваши слова исходят из самой глубины вашей души, и вы способны привлекать внимание и оказывать влияние на других людей еще до того, как начнете говорить.

Вероятно, лучшим способом проиллюстрировать, что такое конгруэнтность, будет описание неконгруэнтности. Если вам когда-либо приходилось выступать перед людьми, в то время как одна из частей вашей личности была обеспокоена неоплаченными счетами или школьными проблемами ваших детей, то вы представляете себе, что значит, когда внимание раздвоено между тем, что вы делаете в настоящий момент, и другими проблемами, о которых вам придется позаботиться позже. И вы, наверное, замечали, как мешало вашему выступлению такое раздвоение внимания.

Конгруэнтность — это полное сосредоточение на том, что вы делаете в настоящий момент. В ставшем уже классикой научно-фантастическом произведении Роберта А. Хайнлайна «Чужой в чужой стране» женщина так описывала умение Майкла Смита сосредоточиваться на своем занятии; «Когда он целует вас, он не делает ничего больше!»

Когда вы неконгруэнтны, определенные части вашей личности, не занятые той задачей, которой вы занимаетесь, обычно проявляют себя в невербальном поведении типа покачивания ног, желаний бездумно смотреть в окно, высоком и напряженно звучащем голосе и т. п. В лучшем случае это будет лишь отвлекать и смущать вашего клиента. В худшем случае клиент начнет интерпретировать эти сигналы как проявление вашей некомпетентности или неискренности. Многочисленные исследования показывают, что приблизительно 80% процесса общения происходит невербально. Эти исследования обнаружили также, что, когда человек сталкивается с вербальным сообщением, которое сопровождается неконгруэнтным ему невербальным сообщением (как, например, слова «Я вас уважаю», сказанные со смешком), он обычно реагирует на невербальное сообщение — даже в том случае, когда он этого сообщения не осознает! Поскольку люди так чувствительно реагируют на неконгруэнтность, она может сделать неопределенным или полностью разрушить ваше общение, даже если все остальное протекает нормально.

В предыдущей главе вы познакомились с различными приемами построения прочных взаимоотношений с другими людьми. Уж если вы решили, что люди, с которыми вас связывает бизнес, а также те, с которыми у вас установились отношения другого рода, заслуживают такого пристального внимания, то, по всей видимости, существует по крайней мере еще один человек, с которым необходимо уметь строить отношения, и этот человек — вы, включая все части вашей личности. Какой-то мудрец сказал: «Вы единственный человек, которого вы обязаны будить каждое утро, а поскольку вам предстоит делать это всю свою жизнь, то почему бы не сделать так чтобы это занятие вызывало у вас самые замечательные чувства и доставляло удовольствие?» В жизни мы обычно подталкиваем себя вперед, потому что нам необходим толчок, чтобы начать двигаться. Безусловно, время от времени нам действительно приходится преодолевать собственное сопротивление или подавлять в себе какие-то чувства. Но это очень утомительно. Вероятно, иногда возникают такие моменты, когда вам хочется просто позаботиться о самом себе. Мы предлагаем вам рассмотреть возможность оказания помощи самому себе, которая, может быть, окажется более эффективной, чем та, которую вы оказываете себе сейчас.

Когда дело доходит до отношений с самим собой, то в них мы чаще разрушаем раппорт, чем строим его. Подумайте тех моментах в своей жизни, когда вы игнорировали то, что вам подсказывала ваша интуиция, о тех минутах, когда вы не делали вещей, имевших для вас большое значение. Быть может, когда вы делали это в прошлом, все получалось не совсем так, как хотелось бы. Иногда, возможно, вы даже испытывали ощущение отсутствия раппорта с самим собой — когда одна часть вашей личности хо-

тела одного, а другая часть — совсем другого. Зачастую люди замечают эти ощущения лишь после того, как что-то случилось. «Вы знаете, у меня тогда было какое-то странное предчувствие». Первый шаг в работе с конгруэнтностью состоит в том, чтобы научиться точно определять самые первые признаки ее нарушения, чтобы успеть что-то сделать еще до того, когда уже будет поздно.

УПРАЖНЕНИЕ 25: ВЫЯВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ СИГНАЛОВ КОНГРУЭНТНОСТИ И НЕКОНГРУЭНТНОСТИ

1. Неконгруэнтность. Первый шаг на пути к восстановлению отношений с самим собой — понять, когда эти отношения нарушаются. Вспомните то время, когда у вас не было раппорта с самим собой. Вы были неконгруэнтны. Выберите такой момент времени, когда вы были не в ладу с собой. Когда вы вспомните, что значит оказаться в такой ситуации, восстановите в своей памяти, что вы видели тогда, кто находился рядом с вами, что происходило вокруг, что вы говорили вслух и что про себя, что делал в это время ваш собеседник.

2. Сигнал неконгруэнтности. А сейчас обратите внимание на свои ощущения. Пусть ваше сознание буквально просканирует все ваше тело, чтобы понять, каким образом вы определяете, что вы не в ладу с самим собой. Быть может, вы не сможете объяснить словами, как именно вы узнаете о том, что у вас возник внутренний конфликт, важно то, что вы можете заметить то ощущение, которое предупреждает вас о неконгруэнтности. Нередко сигнал неконгруэнтности проявляется в виде неприятного ощущения, говорящего, что «что-то не так», и возникающего где-то в груди или в области живота. Иногда люди отмечают, что левая половина этой области дает одно ощущение, а правая — совсем другое. На средней же линии, где эти два ощущения встречаются друг с другом, возникает ощущение несоответствия, которое обычно воспринимается как дискомфорт. Где конкретно в своем теле вы ощущаете сигнал неконгруэнтности и каковы особенности этого ощущения? Запомните это ощущение. Запомнив его во всех деталях, вы сможете воспользоваться им в будущем, чтобы проверять, когда вы бываете неконгруэнтны. А теперь ненадолго расслабьтесь.

3. Конгруэнтность. Следующий шаг состоит в том, чтобы выбрать в своих воспоминаниях ситуацию, в которой вы были полностью конгруэнтны, и воссоздать ее в своем воображении. Что вы видели? Что слышали? Что происходило вокруг вас?

4. Сигнал конгруэнтности. Что вы ощущаете? Какое ощущение служит для вас сигналом того, что вы находитесь в полном согласии с самим собой? Обычно такой сигнал конгруэнтности оказывается приятным ощущением возбуждения или готовности, распространяющимся по всему телу. Люди самыми разнообразными словами описывают это ощущение конгруэнтности. Одни говорят: «Я не могу описать его, я просто его знаю. Это интуиция». Некоторые слышат, как уверенный голос внутри говорит: «О'кей, начнем!» Почти все сообщают о некотором физическом чувстве, сопровождающем их ощущения, что-то вроде «вперед!». Часто в теле возникает чувство общей симметрии и внутреннего согласия. Нередко, обычно в области груди, появляется чувство открытости. Или же ощущение, тоже в той же области, что вас тянет вперед.

Отметьте, в какой части тела вы ощущаете сигнал конгруэнтности. Найдите слова, чтобы описать особенности этого чувства, и запомните как само чувство, так и описывающие его слова. В будущем это чувство послужит вам в качестве сигнала конгруэнтности, когда все части вашей личности будут действовать как одно целое.

5. Сравните ощущения. А теперь сравните ощущение конгруэнтности, которое вы испытали только что, с исследованным до этого ощущением неконгруэнтности и найдите,

чем они отличаются. Сравнение делает каждое из них более отчетливым. Если эти ощущения возникают в различных частях вашего тела, то вы сможете сравнивать их, воспроизводя оба эти чувства одновременно. Но обычно людям проще выполнять такое сравнение, воспроизводя их по очереди и быстро переходя от одного к другому.

Детальное изучение различий между этими ощущениями поможет вам в будущем в любой момент оценить свое состояние и определить, насколько вы конгруэнтны, а также использовать эту оценку в качестве мгновенной обратной связи. Если же у вас возникли какие-то трудности при определении различий между конгруэнтностью и неконгруэнтностью, вы, вероятно, просто не уделили достаточное количество времени тому, чтобы во всех подробностях вспомнить ситуации, относящиеся к первому и второму состоянию. И вам необходимо действительно мысленно вернуться в эти две ситуации, чтобы воспроизвести все связанные с ними ощущения и впечатления, а затем сравнить их между собой.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РАППОРТА С САМИМ СОБОЙ

И вот сейчас, когда вы можете с уверенностью сказать, когда вы находитесь в раппорте с самим собой, а когда нет, вам необходимо знать, что делать в тех случаях, когда вы неконгруэнтны. На многих тренингах по искусству общения и личностного роста говорят о необходимости сделать «прорыв» или «преодолеть» собственное сопротивление. Мы иногда стараемся временно игнорировать или подавить одну или несколько частей своей личности, чтобы получить возможность что-то сделать. Но большинство людей утверждает, что если существует внутри что-то сопротивляющееся и вы пытаетесь преодолеть это сопротивление, то оно начинает сопротивляться еще упорнее. Если у вас возник конфликт с другом или коллегой по бизнесу, и он старается «преодолеть» ваши возражения, вероятно, вы не придете от этого в восторг. Большинство людей при этом чувствуют, что их игнорируют, стараются затоптать и считают хуже других, и точно такие же ощущения возникают во внутренних частях вашей личности. Вам необходим более эффективный подход к разрешению внутренних конфликтов.

Предположим, вы сели писать отчет, и вдруг через некоторое время обнаруживаете, что просто сидите и смотрите на солнечные лучи, проникающие в комнату через окно. Ваши мысли уносят вас в лес или на берег озера. Если вы попытаетесь прекратить эти отвлечения, то скорее всего эти мысли будут снова возвращаться, как только вы оставите попытку подавить их. Внутренний конфликт такого рода неприятен и может нанести вред в любом сколько-нибудь рискованном деле. Это аналогично попытке вести машину в одну сторону, в то время как тягач тянет ее в другую. Некоторые люди приходят к мысли, что возникновение конфликтующих частей личности свидетельствует о том, что они чем-то расстроены. Но это не так. То, что существуют столь непохожие друг на друга и порой конфликтующие друг с другом части нашей личности, лишь свидетельствует о том, что наше поведение складывается из широкого спектра поступков, и это делает нас сложными, уникальными и своеобразными личностями. Верно и то, что сокращение количества внутренних конфликтов способствует улучшению душевного, как, впрочем, и физического здоровья.

В то время как развитие самодисциплины является эффективным средством личностного развития, игнорирование и подавление отдельных частей личности не имеет с этим ничего общего. Если вам удалось преодолеть «сопротивление» какой-нибудь части своей личности, то, скорее всего, эта часть снова заявит о себе, и еще более решительно. В некоторых таких частях сосредоточено достаточно много энергии, которая время от времени будет проявлять себя, как бы вы ни старались ее подавить.

Парадоксально, но вы сможете лучше управлять своими блуждающими мыслями,

если будете осознавать их и уделять им больше внимания. Сосредоточившись на мыслях о прогулке в лес или на берег озера, вы сможете осознать, что эти мысли выражают важную для вас потребность, которую вы игнорировали слишком долго, и что одна из ваших частей понимает, как сильно вы нуждаетесь в отдыхе, развлечении, возможности остаться наедине с самим собой и получить заряд физической энергии, которые лес и озеро могли бы предложить вам.

Осознав, что отвлекающая вас часть хочет сделать для вас что-то очень важное, вы можете твердо пообещать ей, что пойдете в лес или отправитесь на берег озера в ближайшие выходные, а может быть, сегодня вечером. Если вы дадите такое обещание, то отвлекающая часть, скорее всего, согласится подождать до выходных, будучи уверенной в том, что вы выполните свое обещание, и перестанет вмешиваться в ваши занятия. В этом случае вся энергия, сосредоточенная в этой части, превратится из врага вашего союзника. Как люди становятся вашими соратниками, превращаясь в ваш главный ресурс, и вы делаете для этого все необходимое, точно так же все части вашей личности способны стать вашими союзниками, объединив свои усилия на ваше благо. Иметь союзников внутри не менее важно, чем снаружи.

Даже если вы не переживаете внутреннего конфликта, вам наверняка захотелось бы построить как можно более прочные взаимоотношения с самым главным человеком в вашей жизни — с самим собой. Чтобы укрепить эти отношения, вы можете воспользоваться теми же самыми приемами, которыми вы научились пользоваться в предыдущей главе. Как и при построении отношений с другими людьми, на первом шаге следует сформулировать цель, которая удовлетворяла бы все стороны этих отношений. Какую цель вы ставите перед отношениями с самим собой?

Следующий шаг состоит в том, чтобы вывести другие части своей личности на передний план в зрительном образе своей цели, чтобы придать им большее значение, так что вы сможете лучше осознать их и использовать в дальнейшем более эффективно. Если, например, вы начнете уделять больше внимания веселой части своей личности, то это добавит искру веселья во все ваши дела.

Затем вы можете сформировать цель отношений с этой частью с помощью «Процесса достижения цели» точно так же, как вы делали это в случае отношений с другим человеком. Включите следующие шаги в процесс формирования своих внутренних отношений: подумайте о том, чего вы хотите, в позитивных терминах; представьте себе, что вы сможете сделать, чтобы это осуществить; подумайте о том, какое подтверждение укажет вам на то, что вы достигли успеха, что у вас получилось; спланируйте, в какое время и в каком месте вы хотели бы осуществить свою цель; осознайте все преимущества и последствия и произведите все необходимые настройки.

Если мы добиваемся большей внутренней гармонии, мы можем решать, какая из частей лучше всего проявит себя в той или иной ситуации, но чаще всего мы рассуждаем не о конкретных ситуациях, а о всей жизни в целом. Чтобы наладить отношения со всеми частями своей личности, необходимо ясно представлять себе, что вы собираетесь сделать со своей жизнью и со своей миссией. Заметьте, какие слова вы говорите себе, чтобы почувствовать полную собранность и нацеленность на достижение. Спросите себя, что значит для вас жить на этой земле. Представьте себя человеком, который просто движется в направлении осуществления своей миссии.

ПОДСТРОЙКА К СВОЕМУ ВНУТРЕННЕМУ ГОЛОСУ

В предыдущей главе вы научились подстраиваться к другому человеку физически, чтобы достичь состояния раппорта. Вы можете воспользоваться аналогичным процессом внутренней подстройки, чтобы наладить отношения с самим собой. Весь процесс в

целом был разработан Коннирой Андреас и получил название «Согласование позиций восприятия». Здесь вы познакомитесь с одним очень важным шагом этого процесса — с подстройкой к своему внутреннему голосу.

У многих из нас есть критический внутренний голос. Время от времени мы говорим себе «Как глупо!», или «Я просто поверить не могу, что ты снова сделал это!», или «Тебе следовало бы постараться сделать лучше!». Обычно голос, произносящий эти фразы, звучит громко и быстро или же имеет грубый или насмешливый оттенок.

Некоторым из нас внутренний голос доставляет неудобства по-другому. Такой голос может, например, постоянно высказывать осуждения, обвинения и критику в адрес других людей. «Если бы он не был таким ничтожеством?» Отдельные голоса стараются увеличить дистанцию, отделяющую нас от окружающих, подвергая все анализу. «А на самом деле сейчас происходит то-то и то-то». Порой какой-нибудь голос начинает неустанно предсказывать печальное будущее: «Я никогда не смогу научиться доводить все до конца».

Если мы действительно прислушаемся к этим голосам, то сможем обнаружить кое-что интересное. Источник этих голосов почти никогда не располагается там, откуда обычно звучит наш собственный голос — из груди, горла или рта. Эти голоса почти всегда звучат из других мест, и чаще всего такой голос звучит по направлению к нам, а не от нас. Источник такого голоса обычно располагается за пределами нашего тела, например сверху, справа или слева. Даже если он расположен внутри нашего тела, типичным его расположением может быть право или левое ухо, затылок или лоб. Если бы эти голоса находились в полном согласии с нами, они звучали бы точно так же, как звучит наш собственный голос, когда мы говорим: на выдохе через горло, с участием нашего рта и губ. Внутренние голоса; почти никогда не устроены подобным образом, и если мы уделим некоторое внимание тому, чтобы настроить их по-другому, многие положительные изменения произойдут сами собой. Голоса при этом обычно становятся более мягкими и приятными на слух, из критиков и злопыхателей превращаясь в дружественные нам части личности. Следующее упражнение поможет вам выполнить такую внутреннюю настройку.

УПРАЖНЕНИЕ 26: ДОСТИЖЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО СОГЛАСИЯ

1. Локализация беспокоящего голоса. Вспомните ситуацию, в которой какой-нибудь внутренний голос критиковал вас или каким-то другим способом доставлял вам беспокойство, и мысленно вернитесь в эту ситуацию. Сделав это, прислушайтесь к этому голосу и к тому, что он говорит, как он звучит, где располагается его источник и куда он направлен.

2. Переместите источник голоса в область горла. Теперь позвольте этому голосу медленно переместиться в ту область своего тела, откуда звучит ваш собственный голос, когда вы говорите. Обратите внимание, какие изменения при этом происходят с вашим голосом по мере того, как его источник перемещается все ближе и ближе, начиная звучать из вашей груди или горла. Вероятнее всего, слова, которые произносит этот голос, его интонация и громкость каким-то образом изменятся.

3. Обратите внимание на происшедшие изменения. Когда источник голоса полностью переместится в область вашего горла, в то место, из которого обычно звучит ваш собственный голос, обратите внимание на то, как он при этом изменится. Обычно голос становится мягче, а интонация — более дружественной. Порой на смену критическим словам приходит простая констатация фактов и полезные советы. Осуждающие замечания могут превратиться в ясные утверждения о том, что вы чувствуете, о чем вы думаете.

те или чего хотите.

4. Проверьте употребляемые местоимения: Я — Ты. Беспокоящие голоса обычно начинают свои предложения с местоимения «ты», за которым следует суждение, например; «Ты тупой _____». Таким голосом я говорю с самим собой, как будто я говорю с другим человеком: я говорю «ты» вместо «я». Когда такие голоса перемещаются в ваше тело, они обычно сами собой переключаются на простые предложения, начинающиеся с местоимения «я», за которым следуют слова «чувствую», «вижу», «слышу», «думаю» _____. «Мне не нравится, что произошло». «Я хотел бы получить от тебя другую реакцию». Если ваш голос еще не совершил таких изменений, предложите ему сделать это и обратите внимание, как при этом изменятся ваши переживания. Предложите своему голосу начинать предложения с местоимения «Я»: «Я думаю _____».

5. Планирование будущего. Сейчас подумайте о тех будущих ситуациях, в которых вам потребуется такая внутренняя согласованность. Представьте себе одну из таких ситуаций и быстро повторите четыре описанных выше шага, отмечая, как эта согласованность усиливает ваше ощущение внутренней целостности и упрощает саму ситуацию.

Большинство людей чувствует себя гораздо лучше, достигнув согласия со своим внутренним голосом. Люди часто сообщают о том, что начинают лучше понимать свои мысли и чувства, и такая ясность помогает им быстрее находить наиболее подходящие действия. Другие начинают испытывать ощущения расслабленной открытости и внутренней целостности, которые приходят на смену замешательству, расстройству и напряжению.

Отдельные люди, тем не менее, говорят о том, что выполнение этого упражнения оставляет им ощущение дискомфорта. Если и с вами произошло то же самое, это является указателем на то, что вам необходимо пройти полный курс «Согласования позиций восприятия»²⁸. А в данный момент вы можете лишь вернуть этот голос обратно в то место, где вы его обнаружили.

ВАЖНОСТЬ ГЛУБОКОЙ ЛИЧНОЙ КОНГРУЭНТНОСТИ

Чем больше мы изучаем приемы, позволяющие нам достичь большего успеха и эффективности, тем яснее осознаем, что первостепенное значение в этих вопросах имеет личная конгруэнтность. Часто нас сдерживает не отсутствие умения или способности, а мы сами. Если нас есть мечта, но мы не считаем ее достаточно ценной, то, вероятно, мы будем сами удерживать себя от выполнения тех вещей, которые необходимы для осуществления этой мечты. На нашем пути могут возникать препятствия в виде сильных эмоциональных реакций. Могут появиться страхи, которые будут мешать выполнению необходимых действий. Такие чувства, как опасение, ревность, самодовольство или неуверенность, — лишь часть эмоций, которые могут стать помехой на выбранном нами пути. Иногда это легче заметить у других людей. Вероятно, вы догадываетесь о том, что мешает некоторым вашим партнерам по бизнесу взаимодействовать с вами и другими коллегами. Если же вы научитесь замечать эти препятствия у себя, это принесет вам огромную пользу.

Большинству из нас приходилось преодолевать «сопротивление» каких-то частей своей личности. Мы уже знаем, что попытки отставить в сторону страх, гнев или неуверенность ни к каким результатам не приводят. У нас есть возможность достичь не-

²⁸ Connirae Andreas, *Aligning Perceptual Positions* (Boulder, Colo.: NLP Comprehensive, 1991), videocassette.

обыкновенного успеха, но лишь в том случае, если мы будем относиться ко всем частям своей личности с уважением и предложим им объединиться в единое целое.

Методы, с которыми мы познакомили вас в этой главе, могут помочь вам достичь более глубокой согласованности, если вы наладите более гармоничные отношения с самим собой. Если же вы захотите пойти еще дальше в достижении внутренней гармонии, в этом вам окажут неоценимую помощь методы, разработанные в последнее время одним из создателей центра «NLP Comprehensive» Коннирой Андреас²⁹. Созданный ею «Процесс глубинных преобразований» (Core Transformation Process) был назван вершиной НЛП и может помочь вам прийти к глубокой личной конгруэнтности. И те части вашей личности, которые вы считали своими недостатками, превратятся в ценных друзей. Когда вы достигнете внутренней целостности, все части вашей личности смогут сформировать основные цели вашей жизни.

ДОСТИЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КОНГРУЭНТНОСТИ

Настройка внутреннего голоса является мощным инструментом усиления личной конгруэнтности. Аналогичным образом, настройка своего поведения, обеспечивающая его соответствие вашим ценностям, приведет к еще более глубокому раппорту в отношениях с самим собой и внутренней гармонии. Люди часто говорят, что стремятся к «хорошей жизни» и ради этого готовы пойти на все. Если эта готовность означает, что время от времени вам придется делать вещи, которые можно отнести к разряду трудных или в возможность выполнить которые у вас отсутствует уверенность, то, вероятно, все это действительно необходимо пережить, если вы хотите достичь в чем-то успеха.

Однако если вы думаете, что ради успеха вам придется проигнорировать или поступиться значительной частью своих ценностей, то лучше было бы изменить свое мнение. Некоторые люди жертвуют своими отношениями с супругом и со своими детьми или собственным здоровьем во имя успеха. Если вы действительно ни во что не ставите своих близких и собственное здоровье, то можете проигнорировать их и оставаться при своем мнении. Но если в вашей душе еще сохранились какие-то ценности, то вы наверняка будете стремиться держаться за них, уделять им свое время, стараться как можно полнее включить их в свою жизнь.

Продемонстрируйте, насколько уважительно вы относитесь к собственным ценностям, стараясь при этом достичь внутренней согласованности. Уделите время реализации этих ценностей. Если ваше тело представляет для вас какую-то ценность, позаботьтесь о нем. Если вы цените минуты, проведенные с детьми, найдите время для занятий с детьми. Если вы хотите интимности в отношениях с супругом, создайте ее. Вы должны знать, признавать и уважать то, что считаете важным для себя, прежде чем что-то с этим сделать.

Не существует приемов, позволяющих быстро достичь такой согласованности с самим собой. Это скорее вопрос понимания: необходимо научиться понимать, в чем состоят ваши главные цели и ценности, и действовать, стремясь достичь согласованности с ними. Как только вы научитесь этому, вслед за этим встанет вопрос о построении доверительных отношений с самим собой. Если же вам приходилось слишком часто нарушать раппорт с самим собой, то полное доверие, по-видимому, придется сначала заслужить, как доверие друга после того, как вы это доверие серьезно подорвали. Это требует времени и терпения, но результат стоит того.

²⁹ Connkae Andreas with Tamara Andreas, *Core Transformation: Reaching the Wellspring Within* (Moab, Utah: Real People Press, 1979).

НАУЧИТЕСЬ ХОРОШО ОТНОСИТЬСЯ К СЕБЕ И СОЗДАВАТЬ ХОРОШЕЕ САМОЧУВСТВИЕ

Третий момент формирования устойчивого состояния внутренней конгруэнтности — это налаживание хорошего отношения к самому себе. Именно на это направлено согласование внутреннего голоса и поведения со своими ценностями. Плюс ко всему, было бы очень полезно хорошо с собой обращаться. Подумайте о том, что вы можете сделать для этого уже сегодня, сейчас. Хорошие кроссовки, минеральная вода или плитка шоколада стоят немного по сравнению с тем, что они уже сейчас могут продемонстрировать вам, что вы цените самого себя. Массаж, поездки за город или кинофильм — все это может служить проявлением вашего внимания и уважения к собственной личности. И дело здесь не в том, что вы тратите на себя деньги, что покупаете вещь, потому что так нужно, или делаете это, потому что все поступают также. Если это не вещь, которая действительно нужна вам, значит, в ней нет никакой ценности. Цель этих действий состоит в том, чтобы найти такие вещи и действия, выполнение которых служило бы вам напоминанием о том, как вы заботитесь о себе и обо всех частях своей личности.

Уделяя внимание тем ценностям и целям, которые вы ставите перед собой, достигая согласованности со своими глубинными потребностями и желаниями, разговаривая с собой как с лучшим другом, оказывая себе большие и маленькие знаки внимания, приносящие вам приятные ощущения, вы можете достичь глубокой внутренней конгруэнтности, которая будет сопровождать вас всю жизнь. В этом состоянии вы будете уверены в том, что все ваши начинания будут пользоваться поддержкой всех без исключения частей вашей личности. И такое состояние будет передаваться другим людям еще до того, как вы начнете, говорить, и станет залогом и основой вашего личного успеха.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

В этой главе вы узнали о некоторых секретах искусства убеждения. Умение слушать своего собеседника обеспечит вас конкретной информацией, которая поможет вам предложить своему собеседнику такие ценности, от которых он не сможет отказаться, а это ключ к успеху в любом общении. Вы узнали и научились следующему:

- методам убеждения, которые мотивируют людей делать то, что хотят они сами;
- как связаны между собой убеждение и ценности;
- как, задавая вопросы, узнать ценности своего собеседника;
- как работать с субмодальностями и использовать их в стратегиях мотивации и мышления при убеждении других людей;
- какую важную роль играет личная конгруэнтность в процессе убеждения и как восстановить раппорт с самим собой.

Не существует магических слов или выражений, которые могли бы сделать вас мастером убеждения. Простое умение слушать собеседника обычно оказывается самой главной стороной процесса убеждения. Помните о том, что, собирая информацию, открывающую перед вами возможность подстроиться под ценности своего клиента и согласовать с ними свое предложение, вы сможете значительно усилить свое влияние на потенциального покупателя. Такая информация поможет вам решить, окажется ли ваше предложение полезным вашему клиенту. И самое главное, это, конечно же, ваша внутренняя конгруэнтность, ваше согласие с самим собой. Это является не только самой надежной основой вашей способности оказывать влияние на других людей, но и фундаментом, на котором будет разворачиваться вся ваша жизнь в целом и осуществляться ваша миссия.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СТРАХОВ И ФОБИЙ

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СОСТОЯНИЯ ДИССОЦИИРОВАННОСТИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Страх — вещь нормальная. Акулы, подводные течения у берега, страшного вида ночные попутчики, злые собаки, сборища бандитов, ядерные боеголовки могут практически в каждом из нас вызвать страх или вполне разумное опасение. Мы интуитивно догадываемся о скрытой во всем этом опасности, и чувство страха предостерегает нас от неразумного риска или подталкивает предпринять какие-нибудь действия.

Но иногда людей пугают такие вещи и ситуации, которые сами по себе не представляют ничего опасного. В таких случаях часто говорят о фобиях. Фобия — в переводе с греческого «страх» — любое сильное стремление избежать столкновения с чем-то неприятным. Примерами таких неприятных вещей могут служить публичные выступления, большая высота, буря, гроза, шторм, поход к врачу, полет на самолете, скоростные автомагистрали, встреча с начальником, собеседование при приеме на работу, разговор с родственниками супруга или супруги. Подумайте о любой из этих ситуаций, и вы наверняка вспомните кого-нибудь из своих знакомых, кто в таких случаях испытывает страх. Это не обязательно «рациональный» страх. Если вы мысленно преувеличиваете опасность чего-либо или же вас одолевают дурные предчувствия в отношении ситуации, к которой другие относятся вполне спокойно, значит, у вас фобия или иррациональный страх. Психолог Джеральд Роузен писал в своей книге «Не бойтесь: программа преодоления собственных страхов и фобий»³⁰: «Исследования, проведенные в университете Вермонта, показали, что каждый десятый американец испытывает серьезный страх. А если учитывать и более слабые степени беспокойства, то этот показатель был бы еще выше». Согласно Роузену, исследователи университета изучали некоторые виды фобий на протяжении пяти лет, чтобы лучше понять, как развиваются эти заболевания. Они открыли, например, что большая часть детских фобий оказывается недолговечной и с возрастом исчезает без всякого терапевтического вмешательства. Если вам приходилось воспитывать детей, то вы, наверное, и сами замечали подобные закономерности. Один год ребенок может бояться темноты, на следующий — незнакомых людей, а на третий — собак.

В отличие от детских страхов, фобии у взрослых не исчезают сами собой. Для более чем половины взрослых людей, за которыми в течение пяти лет велись наблюдения в Вермонте, попытки достичь каких-то улучшений не увенчались успехом. У одной трети страхи лишь усилились. И хотя только один из десяти страдает от серьезных фобий, у каждого из нас есть страхи, которые мешают нам проявлять лучшие качества и сильные стороны своей личности — будь то страх публичных выступлений, опасение получить отказ, страх перед встречей или напряженным разговором, — страхи, непропорционально большие по сравнению с реальной опасностью, которую несет в себе та или иная ситуация.

Каждый человек может вспомнить в своей жизни такие моменты, когда он испыты-

³⁰ Gerald Rosen, *Don't Be Afraid: A Program for Overcoming Your Fears and Phobias* (Englewood Cliffs, N.J.: Spectrum Books/Prentice-Hall, 1976).

вал страх. Вероятно, и вам хорошо знакомы те чувства беспокойства, тревоги или дискомфорта, которыми обычно сопровождается это состояние. Но знаете ли вы, что существуют методы, позволяющие заменить не только сиюминутные страхи, но и более глубокую неуверенность в себе на способность действовать свободно и уверенно? Возможно, у вас уже есть такая способность, но вы еще не раскрыли ее должным образом.

Вспомните одну из базовых Предпосылок НЛП: **Карта — не территория**. Карта Нью-Йорка совсем не похожа на то, что вы видите, стоя в центре Манхэттена и созерцающая окружающие вас небоскребы. Ощущения, которые вы испытываете в той или иной ситуации, являются следствием того, как именно вы привыкли думать о людях, событиях, вещах или обстоятельствах, а не результатом непосредственного воздействия самих этих людей, событий, вещей и обстоятельств.

Коннира Андреас, тренер по НЛП и соавтор книги «Сердце мозга»³¹, однажды работала с женщиной, которую сама мысль о необходимости выступить перед публикой повергала в состояние оцепенения. Коннира попросила ее отметить, какие внутренние образы возникают у нее в голове, когда она испытывает страх. Женщина сообщила, что представляет себе, что вокруг сидят люди и слушают ее с критическим выражением в глазах и глаза эти кажутся ей неестественно большими и жуткими. Когда же Коннира предложила ей отстраниться и посмотреть на себя со стороны, весь ее страх исчез. Она смогла разглядеть, что вокруг нее обычные люди. Она, в буквальном смысле слова, поменяла свою точку зрения, и это изменило ее внутреннюю карту.

Методы, описанные в этой главе, помогут вам научиться находить новую точку зрения на свои воспоминания и переживания, ставшие причиной ваших страхов, фобий или тревог. В результате ваше поведение станет более уверенным, творческим и продуктивным.

ПОИСК НОВЫХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ

Люди веками говорили о «точках зрения», но большинство относится к этому выражению как к метафоре, не придавая значения ее буквальному смыслу. А ведь вы действительно можете посмотреть на любую вещь с различных точек пространства. И каждая такая новая точка зрения станет для вас источником новой информации и ощущений. Помните упражнение в первой главе, в котором вы пробовали смотреть на себя, сидящего в вагончике американских горок, со стороны и сравнивать такой взгляд с воспоминанием о том, как вы на самом деле скатывались в этом вагончике с очередной крутой горки? Когда вы смотрели на все вокруг со своей собственной точки зрения, мы называли это ассоциированностью. Когда же вы смотрели на себя со стороны, мы называли это диссоциированностью.

Состояние диссоциированности позволяет вам отстраниться от собственных ощущений, принимая точку зрения стороннего наблюдателя. Воспользовавшись упражнением 29 («Техника быстрого устранения фобии»), вы также сможете научиться быстро снижать степень страха, который, возможно, преследовал вас всю жизнь, и это могут быть такие страхи, как страх перед выступлением на совещании, страх серьезного разговора, страх публичного выступления или любой страх перед определенной личностью, который может служить вам серьезной помехой.

Когда люди боятся какой-нибудь вещи или ситуации, они обычно представляют себе пугающую ситуацию, входят в нее и переживают ее так, как будто она происходит снова в данный момент, то есть воспринимают ее ассоциированно. Если же они пред-

³¹ Connirae Andreas and Steven Andreas, *Heart of the Mind: Engaging Your Inner Power to Change with Neuro-Linguistic Programming* (Moab, Utah: Real People Press, 1989).

ставят себе ту же самую ситуацию, но уже глядя на себя со стороны, у них останутся лишь такие ощущения, которые обычно испытывает посторонний наблюдатель. Состояние диссоциированности позволяет вам видеть себя, испытывающего неприятные переживания, и смотреть на этот образ, не испытывая страха, и это продолжается в течение всего времени, когда вы остаетесь отстраненным наблюдателем.

ФИЗИОЛОГИЯ СОСТОЯНИЙ УМА

Когда вы работаете с диссоциированным образом, точка зрения наблюдателя — далеко не единственный элемент, позволяющий вам управлять состоянием своего ума. Ваша поза также играет немаловажную роль в состояниях ассоциированности и диссоциированности. Проведите небольшой эксперимент. И помните, что НЛП исследует опыт, а не знания. Поэтому выполнение упражнений представляет собой наиболее эффективный способ использования предлагаемой нами информации. Сядьте на стул с прямой спинкой так, чтобы от вашей спины до спинки стула оставалось примерно десять сантиметров. Откиньтесь свободно на спинку стула и почувствуйте, как расслабленно опустились ваши плечи. Сев удобно, расслабьте свои глаза и расфокусируйте взгляд. Пусть ваш подбородок слегка приподнимется и голова откинется назад. Почувствуйте, как ваше тело постепенно становится неподвижным и замирает. Обратите внимание, как эта поза и соответствующее ей физиологическое состояние начинают изменять ваш взгляд на вещи. Отметьте ощущение отстраненности, которое возникает вместе с этой позой. Это физиологическое состояние, соответствующее диссоциированности.

А теперь откиньтесь на спинку стула так, чтобы поясница касалась спинки, и даже наклонитесь слегка вперед. Посмотрев по сторонам, представьте себе, что бы вы сделали со своим телом, если бы необходимо было поймать брошенный вам мяч. Такое физиологическое состояние соответствует большей вовлеченности в ситуацию. Это физиологическое состояние, соответствующее ассоциированности.

Заметьте, что, когда люди переходят в состояние с такими физиологическими параметрами, они оказываются в большей степени вовлеченными в то, что происходит вокруг. Ваше физиологическое состояние во многом определяет вашу способность к ассоциированности или диссоциированности. При выполнении любого упражнения или приема, в котором используется ассоциированность или диссоциированность, вам следует на каждом шагу входить в соответствующее физиологическое состояние.

Очень полезно уметь отличать диссоциированность от ассоциированности во время общения. Когда люди находятся в состоянии диссоциированности, у них появляется склонность анализировать и размышлять о том, что происходит, вместо того, чтобы включиться в происходящее. Будучи в состоянии ассоциированности, они оказываются «внутри» ситуации и ощущают ее целиком и полностью.

КАК ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К СОСТОЯНИЯМ СВОЕГО УМА

Проведем еще один короткий эксперимент. Выберите два воспоминания: одно приятное, другое — неприятное. Уделите минуту тому, чтобы вновь мысленно пережить обе ситуации обычным для вас способом. Обратите внимание на то, как вы вспоминаете обе эти ситуации. Переживаете ли вы их мысленно вновь, то есть в состоянии ассоциированности, или же вы просто наблюдаете за собой со стороны, а следовательно, находитесь в состоянии диссоциированности и видите себя как будто на слайде или в кино на некотором отдалении.

Каким бы образом ни протекал естественный процесс воспоминания этих двух ситуаций, начните сначала и обратите этот процесс вспять. Если вы находились в состоя-

нии диссоциированности в связи с неприятным воспоминанием, войдите в соответствующий ей образ и заметьте, как это изменит ваши ощущения. Если же вы находились в состоянии ассоциированности, выйдите мысленно из своего тела и посмотрите на себя со стороны, и снова обратите внимание, как такой переход изменит ваши ощущения.

А теперь подумайте о том, как вы вспоминали приятную ситуацию. Если вы были при этом диссоциированы, войдите мысленно внутрь ситуации и переживите ее так, как будто она происходит прямо сейчас. Если же вы были ассоциированы в приятной ситуации, выйдите мысленно из нее и понаблюдайте за ней со стороны.

Когда вы ассоциированы в своем воспоминании, вы чаще всего испытываете все ощущения (либо приятные, либо неприятные), которые возникали у вас в той ситуации, к которой относится воспоминание. Когда вы диссоциированы, у вас обычно остаются лишь ощущения стороннего наблюдателя. После такого эксперимента становится понятно, какой прием лучше подходит для тех или иных воспоминаний. Скорее всего, вам захочется приятные ситуации вспоминать в состоянии ассоциированности, а неприятные — в состоянии диссоциированности.

Примером тому, как не следует использовать эти приемы, может служить случай, произошедший с одной женщиной на праздничном вечере накануне Нового Года. Это был прекрасный вечер, она веселилась, плясала, даже немного пела и, казалось, была самой веселой и счастливой среди присутствовавших. Примерно в два часа ночи, перед тем как все начали расходиться, кто-то, проходя мимо, нечаянно задел ее руку, в которой она держала чашку с кофе. В результате весь кофе оказался на ее белом платье. Она вскочила и в полном отчаянии проговорила: «Весь вечер испорчен!» Несколько месяцев спустя в магазине она встретила человека, который тоже был на том вечере. Когда он начал вспоминать о вечере, она раздраженно прервала его: «Пожалуйста, не надо напоминать мне о нем — это был ужасный вечер!»

Эта женщина в течение нескольких часов испытывала настоящую радость и удовольствие, а затем из-за одного неприятного момента разрушила все. Вместо того чтобы наслаждаться приятными воспоминаниями о вечере, она ассоциировалась с моментом, когда был пролит кофе, и диссоциировалась от нескольких часов радости. Это не самый удачный способ хранения в памяти воспоминаний о праздничных вечерах и не самый мудрый способ восприятия жизни.

Рассмотрим людей, которые впадают в депрессию. Зачастую это люди, которые диссоциируются от позитивных переживаний и ассоциируются с негативными. А теперь вспомните людей, отличающихся непостоянством настроения. Сейчас у них одно настроение, а через минуту уже другое. Это люди, которые ассоциируются почти с каждым своим переживанием — приятное оно или нет — и редко бывают в диссоциированном состоянии. Встречаются и любители рассматривать собственную жизнь преимущественно с позиции наблюдателя. Обычно их привлекают профессии, в которых требуется умение анализировать, это может быть наука, инженерное дело и программирование. Их обычно больше интересуют всевозможные концепции, информация и аналитические данные, но только не люди.

Если вы действительно хотите получать удовольствие от жизни, вам необходимо научиться ассоциироваться со своими приятными воспоминаниями, чтобы наслаждаться связанными с ними приятными ощущениями и пользоваться ими как положительными ресурсами, из которых в будущем будет формироваться положительная психологическая установка и готовность к достижению новых результатов.

Физиологические состояния, соответствующие приятным ощущениям, также оказываются гораздо более полезными для вашего здоровья, нежели напряженное физиологическое состояние, связанное с неприятными переживаниями. Обычно ваш орга-

низм реагирует на неприятности физиологическими состояниями, вроде «драться или убежать». Они бывают полезными в ситуациях, когда действительно требуется уйти от опасности, но в самых заурядных неприятных ситуациях такое физиологическое состояние приводит только к внутреннему напряжению, повышению кровяного давления и другим стрессовым реакциям. Нет ничего хорошего в том, что вам пришлось пережить все эти неприятные ощущения в той самой ситуации, когда это произошло в первый раз, так зачем же воспроизводить их снова и снова?

Когда вы диссоциируете от неприятного воспоминания, вы все равно сможете видеть себя в этой неприятной ситуации со стороны, так что вы не забудете, с какими ситуациями вам не следует сталкиваться в будущем. Вы не потеряете никакой сколько-нибудь ценной информации и сможете сохранить в своей памяти важный урок, который преподнесла вам эта ситуация. Вы потеряете только неприятные ощущения, способные сдерживать ваше мышление и творческое начало. Диссоциировавшись от неприятных воспоминаний, вы сможете укрепить свою способность мыслить творчески и находить решения в тех трудных ситуациях, которые преподносит вам жизнь. Умение ассоциироваться в одних случаях и диссоциироваться в других станет тем инструментом, пользуясь которым вы сможете существенным образом изменить свою жизнь. Следующий шаг состоит в том, чтобы научить ваше подсознание делать переход из одной точки восприятия в другую автоматически. Если вы уже умеете это делать, то выполнять следующее упражнение вам необязательно. В любом случае, это приятное упражнение может оказаться для вас весьма полезным.

УПРАЖНЕНИЕ 27: СОСТОЯНИЯ АССОЦИИРОВАННОСТИ И ДИССОЦИИРОВАННОСТИ

1. Состояние ассоциированности

1. Соответствующее ему физиологическое состояние. Воспроизведите физиологическое состояние, соответствующее ассоциированности. Наклонитесь слегка вперед, посмотрите по сторонам, ощутите свое тело и внутреннюю готовность к движению и готовность отреагировать на любое изменение, которое может произойти в окружающей обстановке в следующий момент.

2. Ассоциируйтесь с приятным воспоминанием. Теперь подумайте о каком-нибудь приятном воспоминании и потратьте некоторое время на то, чтобы полностью ассоциироваться с ним, вновь мысленно оказаться внутри той ситуации, глядя вокруг себя собственными глазами, видя то, что вы видели тогда, воспринимая вновь те же самые звуки и испытывая те же самые приятные ощущения, которые возникли в той ситуации.

3. Повторите шаг 2. Воспроизведите в своей памяти еще несколько приятных воспоминаний одно за другим, сохраняя при этом физиологическое состояние ассоциированности. Выберите приятные воспоминания из самых разных контекстов: работа, игра, дом, занятия спортом, что-нибудь чувственное, удовлетворение от полученных результатов, признание со стороны окружающих и т. п. Ассоциируйтесь с каждым из них как можно полнее, чтобы вновь получить удовольствие от тех приятных ощущений, которые вы испытывали тогда.

4. Покосите свое подсознание ассоциироваться только с позитивным. Закройте глаза и попросите свое подсознание накапливать в себе положительный опыт, автоматически ассоциируясь со всеми положительными воспоминаниями всякий раз, когда вы будете вызывать их у себя в памяти. Заметьте, что практически во всех случаях это будет мудрым решением, которое поможет вам взять от жизни гораздо больше и сделает вас более подготовленным к неизбежным встречам с многочисленными трудностями, кото-

рые готовит вам жизнь. Обязательно убедитесь в том, что ваша просьба услышана и на нее дан положительный ответ. Сделайте небольшой перерыв и расслабьтесь.

II. Диссоциированность

1. Физиологическое состояние, соответствующее диссоциированности. Воспроизведите физиологическое состояние, соответствующее диссоциированности. Откиньтесь на спинку стула и почувствуйте, как ваши плечи расслабленно опустились. Пусть ваш подбородок слегка приподнимется и голова откинется немного назад. Почувствуйте, как постепенно замирают все движения в вашем теле, и оно становится неподвижным.

2. Диссоциируйтесь от неприятного воспоминания. Подумайте об умеренно неприятном воспоминании и потратьте некоторое время на то, чтобы полностью диссоциироваться от него. Посмотрите на себя в этом воспоминании со стороны, как будто в кино или на экране телевизора. Может оказаться полезным сделать это кино черно-белым или отодвинуться от воображаемого телевизора подальше, а также сделать изображение не совсем отчетливым и слегка расплывчатым. Если у вас возникают какие-то трудности, представьте себе, что вы смотрите на этот образ сквозь толстую стенку из органического стекла. Насладитесь этим ощущением постороннего наблюдателя, сохраняющего при этом чувство заинтересованности и любопытства.

3. Повторите шаг 2. Вспомните еще несколько умеренно неприятных ситуаций, взяв их из самых различных областей: неприятные случаи на работе, дома, во время игры, когда вы наедине или в присутствии других людей, разочарования и досадные ошибки и т. п. Полностью диссоциируйтесь от каждого из этих воспоминаний по очереди, вновь возвращаясь к ощущениям заинтересованного и любопытного, но отстраненного наблюдателя.

4. Попросите свое подсознание ассоциироваться только с чем-то положительным. Закройте глаза и попросите свое подсознание научиться автоматически диссоциироваться от всех неприятных воспоминаний всякий раз, когда вы будете воспроизводить их в своей памяти. При этом осознавайте, что практически во всех случаях это будет мудрым решением, и оно поможет вам взять от жизни гораздо больше и сделает вас более подготовленным к неизбежным встречам с многочисленными трудностями, которые готовит вам жизнь. Обязательно убедитесь в том, что ваша просьба услышана и на нее дан положительный ответ.

Существует еще один способ обработки неприятных воспоминаний. Этот способ позволяет превратить неприятные воспоминания в положительный ресурс, и состоит он в том, чтобы прокрутить их в обратном направлении. Чтобы проверить эффективность этого приема, выполните следующее упражнение.

УПРАЖНЕНИЕ 28: ОБРАТНАЯ ПРОКРУТКА ФИЛЬМА

1. Неприятное воспоминание. Подумайте об умеренно неприятном воспоминании и превратите его в фильм, в котором все происходит прямо сейчас. Просматривая и прослушивая этот фильм, обратите внимание на возникающие при этом неприятные ощущения. Просмотрите этот фильм от начала до конца.

2. Прокрутите фильм в обратном направлении. Войдите в этот фильм в самом последнем его кадре и прокрутите весь фильм назад, сделав его цветным. Только сделать это необходимо очень быстро, буквально за полторы секунды. Это будет похоже на то, как будто вы оказались внутри сцены и время очень быстро побежало назад. Если потребуется, повторите это два или три раза.

3. Проверьте результат. Теперь снова просмотрите тот же самый фильм, который вы просматривали на шаге 1, и обратите внимание, какие ощущения он вызывает у вас сейчас.

У большинства людей те неприятные ощущения, которые возникали у них в начале, после такой обратной прокрутки нейтрализуются. Быстрое переживание ситуации в обратном порядке изменяет привычный порядок следования событий в вашей голове, и страх исчезает. Вы просто больше не сможете испытывать страх. Этот мысленный процесс как будто убирает страх из самой ситуации. Прокрутка ситуации в обратном порядке означает, что вы, в буквальном смысле слова, впрыгиваете в последний кадр фильма и представляете себе, что все начинает происходить в обратном порядке: вы все делаете в обратном порядке, все ходят задом наперед, все звуки звучат в обратном порядке, все движения происходят в противоположном направлении и весь процесс развивается от конца к началу. Как будто вы смотрите фильм на видеомagneтoфoнe, включив быструю перемотку видеоленты назад с просмотром видеоряда, и оказываетесь в самом начале ситуации, до того, как все случилось.

Если эта процедура не вызвала никаких изменений, значит, выполнявший ее человек просто прокручивал назад фильм, в котором видел себя со стороны, вместо того, чтобы войти внутрь ситуации и ощутить на себе движение в обратном направлении. Необходимо на самом деле прожить мысленно эту ситуацию в обратном направлении. В этом вам поможет представление о том, что вас с неистовой силой тянет назад огромная резиновая лента, с невероятной скоростью увлекая вас к самому началу ситуаций.

Объединение диссоциированности с прокруткой фильма в обратном направлении позволяет построить прием еще более мощный, чем каждый из рассмотренных двух в отдельности. Этот прием оказывается настолько мощным, что может нейтрализовать даже наиболее сильные фобии и травмирующие воспоминания. Он был разработан Ричардом Бендлером³², усовершенствовавшим прием, созданный им ранее совместно с Джоном Гриндером³³.

Один страховой агент сильно боялся лифтов. Если офис его клиента располагался выше третьего или четвертого этажа, ему приходилось подниматься по лестнице или вовсе отказываться от посещения клиента. Этот страх существенным образом снижал его доходы, хотя и доставлял ему немало возможностей совершать физические упражнения, которые доставлял ему подъем по лестнице. Когда его спросили, откуда у него мог появиться этот страх, он не мог найти точного ответа. Он не мог вспомнить самый первый случай возникновения этого страха. По его мнению, он всю свою жизнь боялся ездить на лифтах.

Однако позже он вспомнил, как будучи еще ребенком семи лет страшно испугался подниматься на лифте на седьмой этаж, где находился кабинет зубного врача, и ему ничего не оставалось делать, как подняться по лестнице. Он до сих пор вспоминал об этом с содроганием. Чтобы помочь ему преодолеть этот страх, его попросили мысленно увидеть себя в поднимающемся лифте, глядя на эту сцену с некоторого расстояния. Он просмотрел черно-белый фильм о том семилетнем ребенке в лифте, испытывающем панический ужас, но кроме того, что он видел себя в лифте, очень важно, что он мог слышать, как этот испуганный мальчик плакал и бился изо всех сил. Его внутренний диалог при этом соответствовал состоянию диссоциированности. Он, например, говорил: «Он там испуган, этот маленький мальчик боится».

³² Richard Bandler, *Using Your Brain — for a Change* (Moab, Utah: Real People Press, 1985).

³³ Richard Bandler and John Grinder, *Frogs into Princes* (Moab, Utah: Real People Press, 1979).

После того, как он просмотрел кадры фильма, в которых маленький мальчик (он сам в семилетнем возрасте) поднялся в лифте на седьмой этаж и вышел из лифта, снова оказавшись в безопасном месте, его попросили ассоциироваться с этим последним моментом времени. Он буквально впрыгнул в последнюю сцену и очень быстро прокрутил весь фильм назад от последнего кадра к самому первому. При этом он сделал фильм цветным и прокрутил его чрезвычайно быстро, потратив около полутора секунд на весь путь от последней сцены до самой первой.

После такой обратной прокрутки фильма он внезапно попал в тот момент времени, который предшествовал неприятной ситуации. С тех пор прошло более шести лет, и у этого человека все в полном порядке. Сразу после выполнения этого приема он проверил свой страх, поднявшись в лифте с прозрачными стенками в ресторан, расположенный на тринадцатом этаже, и в честь своего достижения выпил стакан вина.

ОСЛАБЛЕНИЕ ТРАВМИРУЮЩИХ ВОСПОМИНАНИЙ С ПОМОЩЬЮ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Тот же самый прием можно использовать в работе с любым травмирующим воспоминанием, даже если оно не достигло уровня фобии. У одного мужчины очень непросто сложилась жизнь. Однажды после работы он пришел домой раньше обычного, чтобы обрадовать жену приятной новостью о повышении, которое он неожиданно получил. Придя домой, он отправился на задний двор, где ожидал найти свою жену. К своему ужасу, он нашел ее мертвой. В тридцать пять лет она умерла от инфаркта.

Воспоминания об этом событии не оставляли его всю оставшуюся жизнь. Всякий раз, когда он думал о своей жене и о тех десяти годах, которые они прожили вместе, перед его глазами живо всплывала картинка, на которой он видел свою жену лежащей неподвижно на заднем дворе их дома, и он снова и снова переживал весь ужас этого события. Чтобы помочь ему изменить природу этого травмирующего воспоминания, его попросили посмотреть на ту же ситуацию, но с высоты тридцати метров, увидеть себя, входящего на задний двор своего дома и увидевшего свою жену мертвой.

Он увидел, как тот мужчина (то есть он сам) внизу присел рядом со своей женой и, закрыв лицо руками, просидел несколько минут в полной неподвижности, а затем как он плакал, когда приехала скорая помощь. В конце этого фильма он резко впрыгнул в последний кадр и представил себе, как его понесло в обратном направлении через весь фильм к его началу, как будто его всасывает гигантским пылесосом. Через полторы секунды он оказался перед началом этой ситуации. Эта процедура разорвала связь между страхом и этим воспоминанием, и у него появилась возможность вспоминать свою жизнь с женой с более легким чувством. Только после этого он смог ассоциироваться со всеми теми приятными моментами, которыми так богаты были годы их супружеской жизни.

Тот же самый прием эффективно справляется с так называемыми посттравматическими расстройствами, с которыми приходится иметь дело многим полицейским и ветеранам войны во Вьетнаме. И вообще этот прием оказывается очень полезным во всех случаях, когда человек испытывает внезапный страх или любое другое интенсивное переживание.

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ФОБИЯ?

Если у вас есть какой-нибудь страх, то вам следует помнить о двух вещах. Прежде всего, некоторые люди, страдающие фобией, думают, что с ними не все в порядке, что у них своего рода помешательство, или они считают, что просто глупо иметь фобию. На

самом деле если у вас возникла какая-нибудь реакция, похожая на фобию, то это означает, что ваш мозг способен очень быстро учиться. Фобия обычно оказывается результатом своеобразного одноразового обучения. Например, у одной женщины была устойчивая фобия на змей, потому что однажды в детстве другой ребенок бросил в нее змею. И с тех пор всякий раз, когда она видела или представляла себе змею, каким-то непостижимым для нее образом перед ее глазами снова возникал пугающий образ летящей на нее змеи. Тот единственный случай стал источником ее фобии, которая сопровождала ее на протяжении двадцати лет. После этого ее психика при виде змеи ни разу не забыла испугаться. Это является сильным аргументом в пользу того, что ее психика способна учиться очень быстро.

Вторая важная вещь, о которой не следует забывать, состоит в том, что, страх представляет собой некоторое сообщение, идущее от вашего подсознания. Оно пытается сообщить вам о том, что возникла опасность и вам следует проявлять осторожность.

В следующем упражнении, которое называется «Техника ускоренного устранения фобии», очень важно аккуратно выполнить каждый шаг. Вы обнаружите некоторое сходство между этим и двумя предыдущими упражнениями. После того, как вы ощутили на себе эффективность двух предыдущих упражнений, вы готовы к тому, чтобы объединить их в единый процесс. С помощью этого приема вы сможете превратить пугающее переживание в отстраненное воспоминание. Этот прием подходит для любых ситуаций, воспоминаний или событий, из которых вы хотите исключить сильные неприятные переживания. Его можно использовать и в случае менее интенсивных неприятных воспоминаний. Вероятно, вам удобнее будет выполнить это упражнение с человеком, который поможет вам пройти все шаги этого процесса.

УПРАЖНЕНИЕ 29: ТЕХНИКА УСКОРЕННОГО УСТРАНЕНИЯ ФОБИИ

Хотя этот прием хорошо работает с весьма интенсивными страхами и фобиями, мы настоятельно рекомендуем вам на этапе изучения приема использовать ситуации с ощущениями умеренной интенсивности.

1. Ситуация страха. Уделите минуту тому, чтобы подумать о ситуации, которая вызывает у вас умеренно сильные ощущения страха. Это может быть какой-нибудь напряженный разговор, выступление, перед публикой или любая другая ситуация, заставляющая вас испытывать страх. Следует убедиться в том, что вы действительно можете получить доступ к той части вашей личности, которая является источником этого страха.

2. Кинотеатр. Теперь мысленно представьте себе, что вы сидите в большом зале кинотеатра. Вы видите себя на экране в неподвижном кадре, отражающем тот момент, который непосредственно предшествовал появлению у вас самой первой реакции беспокоящего вас страха. (Если вы не можете вспомнить самый первый случай появления этой реакции, остановитесь на случае наиболее интенсивного ее проявления.)

3. Выйдите из своего тела. Представьте себе, что вы покидаете свое тело и мысленно перемещаетесь в будку киномеханика, из которой вы можете видеть себя, сидящего в зале, и себя на экране. (В случае страха высоты можно не подниматься в будку киномеханика, а просто переместиться на несколько рядов кресел назад.) Оставайтесь в этой будке до тех пор, пока вы не получите команду выйти из нее.

4. Просмотрите фильм. Глядя на себя в зале, который смотрит на ваше изображение на экране, начните прокручивать черно-белый фильм о том, что произошло с вами в той ситуации страха, и наблюдайте за самим собой, проживающим эту ситуацию на экране. Продолжайте смотреть этот фильм из будки киномеханика до тех пор, пока фильм

не дойдет до того момента, когда травмирующее переживание останется позади и вы сможете сказать, что тот вы, которого вы видите на экране, находится в безопасности. В этот момент остановите фильм и превратите его в неподвижный кадр, на котором вы будете видеть себя, находящегося в безопасности и оставившего травмирующую ситуацию позади.

5. Прокрутите фильм назад. Выйдите из будки киномеханика, войдите в неподвижный кадр на экране и проживите всю ситуацию в обратном порядке, сделав изображение цветным. Запустите время назад, представив себе, например, что вас тянет назад гигантский пылесос. Сделайте это очень быстро, буквально за полторы секунды. Если посчитаете необходимым, повторите этот шаг еще несколько раз. Когда закончите, встаньте со своего места — уже не в воображении, а реально — и немного подвигайтесь. Встряхните руками и сделайте глубокий вдох и выдох.

6. Проверка. А теперь снова подумайте о травмирующей ситуации и обратите внимание на свою реакцию. Мысленно оцените силу вашего страха по шкале от 1 до 10, где 10 соответствует наиболее интенсивной реакции. Если вы оцениваете оставшуюся после выполнения упражнения реакцию выше чем в 2 балла, повторите весь процесс снова, тщательно выполняя каждый шаг.

Следует проявлять осторожность, когда вы устраиваете испытание достигнутым изменениям в реальной ситуации. Например, если ваш страх относился к высоте, то вы можете найти достаточно высокое место, например, выглянуть из окна высокого здания и оценить, как изменился ваш страх. Проводите испытание осторожно и аккуратно, не забывая о собственной безопасности. Соблюдайте меры предосторожности в опасных ситуациях. Вероятно, страх удерживал вас от того, чтобы оказываться в таких ситуациях, так что у вас не слишком богатый опыт поведения в соответствующих обстоятельствах. Некоторые ситуации действительно таят в себе скрытую опасность, и поэтому следует быть внимательным и учиться вести себя в этих ситуациях осторожно и предусмотрительно.

НЕОБХОДИМОСТЬ БЫСТРЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Многие люди с трудом верят тому, что сильный страх или интенсивное неприятное переживание можно изменить так быстро и легко. Многие ошибочно считают, что такое изменение должно проходить долго и мучительно. Единственная причина, по которой такое изменение обычно занимает много времени, состоит в том, что при этом применяются неподходящие и слишком примитивные методы. Если же вы понимаете, что следует изменять и какие методы при этом необходимо использовать, то изменение может произойти гораздо быстрее.

В действительности вы просто не можете изменяться медленно! Ваш мозг учится очень быстро. Если бы вам показывали фильм, демонстрируя по одному кадру в день в течение пяти лет, очень трудно было бы понять его смысл. Это было бы просто невозможно, ведь вы сможете уловить смысл фильма лишь в том случае, если кадры будут быстро сменять друг друга. Ричард Бендлер говорит так «Попытка провести изменение медленно аналогична попытке говорить со скоростью одно слово в день».

Люди часто спрашивают: «Как часто мне следует повторять эту процедуру, чтобы устранить страх?» Если вы тщательно выполнили каждый шаг процесса, вам никогда не придется повторять его снова. Изменение оказывается устойчивым. Ведь в свое время вы очень быстро усвоили все эти неприятные переживания или страхи, следовательно, вы так же быстро можете изменять их.

Мы продемонстрировали вам, как работает «Техника ускоренного устранения фо-

бии» и в каких случаях она бывает полезной. В НЛП все техники и приемы описываются так, чтобы показать, для чего они могут быть полезными и что они позволяют делать. Столь же важно указать, чего они не делают и для чего их использовать не следует.

Если бы вы применили описанный выше прием в работе с приятным переживанием, это переживание тоже стало бы нейтральным, и вряд ли это было бы полезным. Если вы с помощью этого приема измените все приятные моменты ваших отношений с другими людьми, хорошие чувства исчезнут, а отношения, скорее всего, прервутся.

Этот прием может оказаться полезным в работе с внезапной травмирующей реакцией на смерть близкого человека, как в приведенном ранее примере. Такая болезненная реакция на смерть близкого человека отличается от случая разрыва ценных для вас отношений с человеком, с которым вас связывает совместный жизненный опыт.

Если вы будете применять этот прием в работе с человеком, испытывающим печаль по умершему родственнику, то он не приведет к необходимому результату, а, наоборот, может даже ухудшить ситуацию, потому что печаль по своей ментальной структуре отличается от фобии. В фобии человек ассоциирует воспоминанием, в печали же человек диссоциируется от очень приятных воспоминаний. А поскольку у этих проблем различная структура, процесс их устранения также должен отличаться. С этим связаны и некоторые другие способы применения состояний ассоциированности и диссоциированности в других приемах НЛП.

ТРИ ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ

До сих пор мы исследовали две воображаемые точки зрения: ассоциированность и диссоциированность. Вы узнали о том, что с помощью манипуляции этими точками зрения можно достичь впечатляющих изменений. Но, кроме них, существует еще и третья точка зрения, пользуясь которой вы сможете в значительной степени повысить собственную эффективность и изменить свою жизнь к лучшему.

Во-первых, мы хотели бы дать новые названия состояниям ассоциированности и диссоциированности. Состояние ассоциированности можно рассматривать как пребывание в позиции «Я». Вы смотрите на все своими собственными глазами, воспринимаете все свои ощущения собственными органами чувств, думаете, руководствуясь своими собственными ценностями и используя свои фильтры мышления. Эта Я-позиция представляет собой одну точку зрения на окружающий мир.

Диссоциированность представляет собой другую точку зрения, в которой вы являетесь наблюдателем, наблюдающим за самим собой со стороны. Это нейтральная, отстраненная точка зрения. Она позволяет вам объективно оценивать ситуацию, в которой вы находитесь.

Новая, третья точка зрения, которую мы хотим рассмотреть вместе с вами сейчас, это позиция другого человека, находясь в которой вы погружаетесь в его переживания. Умение входить в позицию другого человека оказывается особенно важным и полезным, когда вы обнаруживаете повод для возникновения разногласий и споров с каким-то человеком, и тогда вы сможете буквально «посмотреть на все его глазами». Попытка взглянуть на все глазами оппонента вовсе не означает необходимости во всем соглашаться с ним и забыть о собственной точке зрения. Такой взгляд поможет вам получить дополнительную информацию, необходимую для определения общего основания, опираясь на которое можно было бы разрешить разделяющие вас проблемы.

Переход в позицию другого человека чем-то похож на сопереживание, при котором вы испытываете то же, что и этот человек, и которое иногда называют эмпатией. Это такая точка зрения, которая возникает у вас, когда вы оказываетесь «в шкуре» другого человека и воспринимаете все его глазами, сквозь фильтры его мышления, через его

личную историю и его физиологическое состояние. Переход в позицию другого человека у многих людей происходит сам собой, когда они общаются с горячо любимым человеком. Это замечательное чувство в унисон бьющихся сердец возникает отчасти благодаря такой подстройке к чувствам, желаниям и точке зрения любимого человека.

Когда мы просим кого-нибудь посмотреть на все нашими глазами, мы предлагаем ему перейти в позицию другого человека, в данном случае в нашу позицию, и ощутить наше восприятие ситуации. Мы призываем его к глубокой эмпатии по отношению к нам. Далеко не многим удается совершить такой переход аккуратно и конгруэнтно, и все-таки умение переходить в позицию другого человека откроет перед вами новый полезный взгляд на ваше собственное поведение и на ситуацию, в которой вы находитесь.

Чтобы получить более четкое представление о том, что такое позиция другого человека, представьте себе, что вы сидите в кинотеатре и смотрите любимый фильм — вы мысленно превратились в своего любимого героя и полностью поглощены его переживаниями. Например, если вашего героя в фильме преследуют, то у вас появляется полное ощущение погони: сердце бьется и ладони потеют от волнения, несмотря на то что вы сидите в зале и вам ничто не угрожает. Это и есть переход в позицию другого человека.

Опытные актеры отличаются необыкновенной способностью входить в образ своего героя и буквально становиться им. Один известный актер говорил, что он действительно превращался в своего героя. Он начинал по-другому смотреть на мир, по-другому думать и даже делать такие вещи, которых никогда бы не сделал сам и которые, скорее всего, сделал бы его герой.

Ганди писал, что при подготовке к переговорам он старался посмотреть на ситуацию глазами индуса, мусульманина и англичанина. При этом он думал о конкретных людях, которые, по его мнению, являлись выразителями этих точек зрения, и даже принимал их позу, чтобы лучше понять их образ мыслей и их взгляд на тот или иной вопрос.

Один из помощников Ганди рассказывал о том, что перед началом переговоров Ганди прогуливался возле своего дома, сложив руки так же, как это делал Брайтон, с которым ему предстояло встретиться, и в такой позе тщательно продумывал все его планы и интересы. Это прямое указание на переход в позицию другого человека. Ганди также рассказывал, что старался оценить цели переговоров, глядя на них глазами Вселенной — это позиция *наблюдателя*, — прежде чем предложить их на общий суд. Его мудрость в значительной степени определялась его умением принимать различные точки зрения. Когда вы переходите в позицию другого человека, вы получаете новую полезную информацию о том, как этот человек воспринимает ситуацию.

Вероятно, лучший способ понять ценность позиции другого человека — вспомнить ситуацию, в которой ее явно не хватало. Только задумайтесь, насколько это распространенный случай и насколько опасным он может быть, если принимать решения, руководствуясь исключительно одной точкой зрения. Например, компании, загрязняющие воду и воздух или вырубаящие лес ради быстрого получения прибыли, действуют исходя, главным образом, из своих собственных интересов. Вспомните жесткого руководителя-автократа, если у вас был такой. Разве он не застрял в собственной позиции, принимая решения и ни в грош не ставя ваше мнение?

Возможно, вы могли бы вспомнить немало других досадных примеров из своей жизни, когда один человек даже не пытался войти в позицию другого и попробовать понять, как это могло восприниматься его партнерами. Насколько проще и приятнее все могло бы оказаться, попробуй обе стороны таких отношений войти в положение друг друга. Воспользуйтесь следующим упражнением, чтобы развить свою способность

входить в позицию другого человека и воспринимать происходящее его глазами.

УПРАЖНЕНИЕ 30: ПЕРЕХОД В ПОЗИЦИЮ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

1. Конфликтная ситуация. Подумайте о вполне конкретной ситуации средней сложности, в которой у вас возникли разногласия или конфликт с другим человеком.

2. Я-позиция. Просмотрите фильм об этой ситуации со своей собственной точки зрения. Представьте себе, что вы снова переживаете ту же самую ситуацию, глядя вокруг себя своими собственными глазами и переживая то, что действительно тогда произошло. Обратите внимание на то, что вы тогда слышали и ощущали, вспомните все детали, которые можете вспомнить. Когда вы дойдете до конца этого эпизода, перемотайте фильм к самому началу конфликтной ситуации.

3. Изучите своего собеседника. Остановив фильм в самом начале и включив «паузу», присмотритесь к своему собеседнику. Обратите внимание на то, как он дышит, на его позу, выражение лица, манеру двигаться и говорить, интонации и темп речи, на всю ту невербальную информацию, которая может подсказать вам, что переживает этот человек. Вы можете также вспомнить весь свой опыт общения с ним, все, что вы знаете о том, что ему нравится и что не нравится, его отношение к различным проблемам, его прошлое — всю ту информацию, на основании которой вы можете составить представление о нем как о личности.

4. Войдите в позицию другого человека. Пусть ваше сознание покинет ваше тело и займет позицию вашего собеседника или, глядя из-за его плеча, начнет видеть и слышать то, что видит и слышит он.

Начните подстраиваться к тому, что ему нравится и что не нравится, к его личной истории, проговаривая про себя: «Я человек, который...», — и далее называйте все характеристики и особенности этого человека, о которых вам известно.

Позвольте своему сознанию войти внутрь его тела, воспроизвести его позу и движения и все невербальное поведение, которое вы заметили раньше. По мере того как вы все больше становитесь этим человеком, почувствуйте то, что может ощущать он.

5. Просмотрите фильм с позиции другого человека. А теперь просмотрите снова тот же самый фильм, на этот раз разглядывая ситуацию с позиции своего собеседника. Как теперь вы воспринимаете конфликтную ситуацию, находясь на месте собеседника? Какие чувства вызывает она у вас? Какие при этом возникают у вас желания, надежды и страхи? Каковы ваши позитивные намерения и как вы собираетесь справиться с возникшим затруднением? Каким вы находите свое собственное поведение в глазах своего собеседника? Что еще вы можете сказать о переживаниях этого человека?

6. Вернитесь в Я-позицию. Пусть ваше сознание снова вернется в ваше тело. Уделите столько времени, сколько вам потребуется, чтобы полностью вернуться в самого себя, после этого откройте глаза, оставив все элементы личности другого человека у него.

Большинство людей, постаравшихся тщательно выполнить это упражнение, узнает много нового о своем собеседнике и о том, как они сами выглядят в глазах других людей. Обычно в этой информации скрываются важные указания на то, что следует предпринять, чтобы найти основу для договоренности и разрешения конфликта.

В предыдущем упражнении вы научились покидать свою Я-позицию и входить в позицию другого человека, чтобы понять ее как можно глубже. Еще раньше вы научились переходить в позицию наблюдателя по отношению к своей собственной позиции, чтобы диссоциироваться от неприятных ощущений и войти в более комфортное состоя-

ние. Но существует еще один способ применения позиции наблюдателя: наблюдение за взаимодействием, которое происходит между вами и вашим собеседником. Выполните следующее упражнение, чтобы понять, насколько полезным может оказаться такой подход.

УПРАЖНЕНИЕ 31: НЕЙТРАЛЬНЫЙ НАБЛЮДАТЕЛЬ

1. Конфликтная ситуация. Вернитесь к той же самой конфликтной ситуации, с которой вы работали в предыдущем упражнении.

2. Я-позиция. Снова войдите в Я-позицию в этой ситуации. На этот раз нет необходимости просматривать весь фильм до конца, если вы смогли полностью вернуться в эту ситуацию.

3. Позиция другого человека. Войдите в позицию другого человека точно так же, как вы делали это раньше. И снова нет необходимости просматривать весь фильм до конца, если вам удалось полностью превратиться в своего собеседника в той ситуации.

4. Займите позицию наблюдателя. Сейчас переместитесь в позицию, находясь в которой вы сможете отчетливо видеть и слышать как себя, так и своего собеседника. Убедитесь в том, что этот наблюдатель находится на одинаковом расстоянии как от первого, так и от второго из партнеров. Проверьте также, что расположение наблюдателя позволяет ему видеть глаза обоих лиц на одном с собой уровне.

5. Просмотрите фильм с позиции наблюдателя. Просмотрите весь фильм, наблюдая и прислушиваясь к разворачивающейся в нем ситуации с позиции наблюдателя, как будто вы видите этих двух человек впервые. С этой нейтральной позиции внимательно понаблюдайте за всем, что происходит с этими людьми. Обратите особое внимание на то, как действия одного вызывают ответное поведение и ощущения другого, и наоборот. Исследуйте все, что поддается изучению с позиции наблюдателя. Как вы чувствуете себя в этой позиции, наблюдая это взаимодействие?

В этом упражнении многие люди начинают понимать, как их собственное поведение запускает реакции других людей и наоборот. Кроме того, они зачастую начинают искренне сочувствовать обоим участникам наблюдаемого спора.

ОСНОВА МУДРОСТИ И ГЕНИАЛЬНОСТИ

Все три позиции — собственная, другого человека и наблюдателя — являются источниками уникальной информации и нового понимания другого человека. Если вы умеете произвольно перемещаться из одной позиции в другую, то комбинация всей этой информации станет основой для истинной мудрости.

Роберт Дилтс, один из разработчиков НЛП, говорил: «Мастерство, — это страстная увлеченность, чем-то с Я-позиции. Мудрость — это способность сознательно перемещаться в ту и другую сторону между всеми тремя позициями: Я, другой человек и наблюдатель». Чем более полно и совершенно вы сможете делать это, тем лучше вы сможете поддерживать в рабочем состоянии процесс своего мышления, ведете ли вы переговоры или делаете доклад, обращаетесь к новому клиенту или отвечаете своему ребенку. И наконец, пользуясь этим процессом, вы сможете повысить гибкость своего мышления и способность поддерживать позитивное общение с самыми различными людьми в самых разных ситуациях.

Способность легко пользоваться всеми тремя позициями восприятия: Я, другого человека и наблюдателя — очень редко встретишь в современном мире. Эйнштейн,

Ганди, Моцарт, Дисней и многие другие гении писали о всех этих точках зрения и отмечали, что они активно пользовались всеми этими различными взглядами в своем мыслительном процессе. Например, Эйнштейн, создавая теорию относительности, активно использовал Я-позицию и позицию наблюдателя. Он представлял себе, что значит лететь на кончике луча света со скоростью 300 000 километров в секунду, в то время как «другой» Эйнштейн наблюдает за этим процессом с позиции наблюдателя. Эти размышления легли в основу теории, перевернувшей наши представления о структуре Вселенной.

Уолт Дисней, создавая свои мультфильмы, также использовал различные точки зрения. При подготовке сюжета и рисунков он перескакивал в позицию своего зрителя, чтобы увидеть будущий мультик его глазами. Поскольку способность произвольно переходить из одной позиции в другую оказывается такой ценной, найдите время для того, чтобы выполнить упражнения 30 и 31. Освоив их, вы откроете для себя ценность каждой из позиций восприятия.

ТРЕНИРУЙТЕСЬ В ВЫПОЛНЕНИИ ПРИЕМОВ

Вероятно, лучшая возможность понять ценность всех трех позиций восприятия отбывается, когда вам приходится иметь дело с разрешением конфликта, переговорами, обслуживанием клиента или когда в вашей организации требуется создать эффективную команду. Во всех этих ситуациях очень важно научиться произвольно перемешаться по всем позициям: Я, другой, наблюдатель. Это поможет вам научиться действовать в отношениях с другими людьми уверенно и мудро.

Прямо сейчас подумайте о ситуации, в которой, кроме вас, принимают участие другие люди, и в которой вы испытываете страх, или хотели бы иметь большую свободу действий. Например, вас пугает возможная конфронтация с другим человеком. Или вы затрудняетесь спросить о возможности повышения по службе, которое, по вашему мнению, вы заслужили. Или вы опасаетесь обратиться к клиенту устрашающего вида. Каким бы ни был этот страх, уделите несколько минут тому, чтобы преобразовать его в собственную силу, воспользовавшись умением переходить из одной позиции восприятия в другую, которое вы освоили в этой главе. Теперь вы можете значительно лучше управлять своими ощущениями страха и тревоги, чем могли когда-либо мечтать.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

Чтобы научиться устранять страхи и фобии, оказалось достаточным овладеть несколькими несложными приемами НЛП. В этой главе вы узнали:

- как использовать диссоциированность, или позицию наблюдения за самим собой со стороны, чтобы преодолеть ощущения, связанные с неприятными событиями;
- как получать доступ к ассоциированному и диссоциированному состоянию, чтобы научиться наслаждаться приятными воспоминаниями и делать нейтральными неприятные;
- как прокрутить фильм о неприятном событии в обратном направлении, чтобы сделать это событие нейтральным;
- как применять «Технику быстрого устранения фобии» с целью быстрого избавления от навязчивых страхов;

- как осознанно пользоваться тремя позициями восприятия — Я, другой и наблюдатель — с целью улучшения взаимоотношений и формирования основы для принятия мудрых и творческих решений.

Устранение страхов и неприятных ощущений — весьма важная задача, помогающая высвободить ваши способности и помочь вам двигаться вперед более уверенными шагами. Но такие задачи оказываются тривиальными по сравнению с той мудростью, которую вы можете обрести, научившись применять три позиции восприятия во всех областях своей жизни. И помните, что все упражнения — лишь приспособления, с помощью которых вы можете развивать гибкость и силу своей «умственной мускулатуры», подготавливая ее к решению тех задач, которые встанут перед вами в жизни. Чем чаще вы будете выполнять такие упражнения, тем более гибким станет ваш мозг.

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

КАК СФОРМИРОВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Великое искусство в любой своей форме опирается на прочный фундамент чисто технических навыков. Например, в балете требуется умение выполнять пируэты. По моему мнению, НЛП ближе всего подошло к формированию фундамента технических навыков для искусства, состоящего в том, чтобы быть человеком.

—Лара Юинг,
консультант по управлению на международном уровне

ПРОБЛЕМЫ С САМООЦЕНКОЙ

Как страх и тревога могут стать помехой на пути к успеху, точно также и неприятные ощущения, которые возникают у некоторых людей в связи с самоосуждением и чрезмерной самокритикой, могут в значительной степени ограничивать продвижение вперед. Ничто не сможет ослабить и сбить вас с толку столь эффективно, как жало негативной самооценки. Обычно люди пользуются двумя основными мыслительными процессами, помогающими им осуждать себя: воспроизведение внутренних образов с изображением провала или испорченного дела и прослушивание внутреннего голоса, напоминающего о тех вещах, которые сделаны неправильно.

Приходилось ли вам когда-нибудь думать о предстоящем выступлении перед публикой и вдруг ловить себя на мысли, что вы представляете себе, как встаете перед аудиторией, нервно озираетесь по сторонам и начинаете выглядеть полным дураком? Случалось ли вам сказать что-нибудь своему собеседнику и тут же услышать свой внутренний голос: «Вот дурень, и кто тянул тебя за язык говорить такое?» Большинству из нас приходилось переживать что-то подобное, когда вы чувствовали, что становитесь злейшим врагом самому себе. Такие мыслительные процессы заранее подготавливают нас к провалу.

Расскажем о Билле, у которого была серьезная проблема с негативной самооценкой. По его словам, он испытывал подавленность и депрессию больше года. При изучении собственного мыслительного процесса он обнаружил, что постоянно рисует в своем воображении все те вещи, которые ему не удалось сделать хорошо, а затем слышит внутренний комментарий о том, какой он недотепа, то есть его мышление использовало оба негативных процесса, описанных выше. Когда его спросили: «А как же быть со всем тем, что вы делали хорошо?» — он ответил, что воспоминания о своих успехах хранит в памяти, но просто не может на них сосредоточиться. Воспользовавшись приемами, изложенными в этой главе, он открыл для себя новые возможности при выборе как внутренних образов, так и внутренних голосов, которые помогли ему заменить чувство подавленности чувством уверенности в себе, которое затем стало основой его новых успехов на работе и в личной жизни.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ КРИТИЧЕСКИХ ГОЛОСОВ

Давайте сначала поработаем с внутренними голосами. Вспомните такую ситуацию, в которой вы замечали, как ваш внутренний голос высказывал критические или пренебрежительные замечания в ваш адрес. Прежде всего, вернитесь мысленно в эту ситуацию и снова переживите ее. Вспоминая этот случай, уделите особое внимание своему

критическому голосу.

В шестой главе вы научились изменять локализацию источника беспокоящего вас голоса, добиваясь внутренней согласованности и единства. На этот раз мы хотим познакомить вас с другим подходом. Ваш внутренний голос может быть громким или тихим, речь быстрой или медленной, интонация — саркастической или резкой. Он может звучать как ваш собственный или быть похожим на голос близкого вам человека, который в прошлом высказывал в ваш адрес критические замечания. Это может быть голос кого-нибудь из родителей, старшего брата, сестры или какого-нибудь другого родственника. Обратите внимание на свою эмоциональную реакцию, когда вы слушаете этот голос.

Теперь поэкспериментируйте с различными интонациями. Заметьте, что произойдет, если вы увеличите или уменьшите скорость его звучания — примерно так же, как вы изменяете скорость на проигрывателе грампластинок. Пусть этот голос звучит как у героев мультфильмов: Микки Мауса, кота Матроскина — или как бесстрастный голос, смоделированный на компьютере. Попробуйте сделать его веселым, дразнящим или манящим. Как изменяется ваша эмоциональная реакция, по мере того как вы изменяете скорость, интонацию, темп речи, оставляя слова неизменными?

У КРИТИЧЕСКОГО ГОЛОСА ЕСТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ НАМЕРЕНИЕ

А теперь давайте выясним, каковы *намерения* этого критического голоса. Для этого нужно спросить его, что такого *положительного* он хочет сделать для вас, обращая к вам с критикой. Одна из Предпосылок НЛП гласит, что *в основе любого поведения лежит положительное намерение* — положительное по отношению к нам, иначе мы не продолжали бы этого делать. Вы можете предположить, что у этого критического голоса по отношению к вам есть некоторые позитивные цели, которые он стремится осуществить, и очень важно найти, в чем эти положительные намерения состоят.

Итак, снова прослушайте этот критически настроенный голос и спросите его так, как будто вы спрашиваете другого человека:

«Каковы твои намерения в отношении меня?» «Что ты пытаешься сделать для меня?»

«Какую цель ты преследуешь, выступая с этими критическими замечаниями?»

Задав один из этих вопросов, замрите на некоторое время и прислушайтесь к тому, что ответит голос.

Типичные ответы на этот вопрос звучат так:

«Я стараюсь удержать тебя от всяких глупостей».

«Я пытаюсь защитить тебя».

«Я хочу быть уверенным в том, что ты делаешь все правильно».

«Я хочу, чтобы ты стал таким, каким ты можешь стать».

Услышав ответ этого голоса, оцените свою реакцию на высказанное им намерение.

Возможно, вам не слишком понравится то, что скажет ваш голос. Возможно, вам не понравится его интонация. Но можете ли вы по достоинству оценить его намерения? Если вы затрудняетесь отнести услышанное к разряду позитивного, продолжайте задавать своему критическому голосу вопросы до тех пор, пока не обнаружите намерение, с которым вы могли бы согласиться. Например, если голос говорит: «Я пытаюсь мотивировать тебя», — то вы можете спросить: «А чего ты хочешь добиться для меня, когда пытаешься меня мотивировать?». Голос может ответить: «Когда у тебя появляется мотивация, ты берешься за дело и начинаешь зарабатывать деньги». На такой ответ вы можете отреагировать так: «А что это даст мне, когда я возьмусь за дело и начну зараба-

тывать деньги?» На это голос может сказать: «Ты достигнешь успеха и у тебя сложится хорошее мнение о самом себе». С таким намерением мы, вероятно, охотно согласимся и будем рады иметь часть личности, которая стремится к такой цели.

Если же голос сначала скажет: «Я хочу наказать тебя», — вероятно, вы не согласитесь с этим намерением. На ваш вопрос: «Чего ты достигнешь, наказав меня?» — голос может ответить: «Тогда ты обратишь на меня внимание и вспомнишь, о чем я тебе говорил». На следующий вопрос о положительном намерении, возможно, вы получите ответ: «Я хочу уберечь тебя от ситуаций, в которых ты можешь потерпеть неудачу и почувствовать себя плохо». Вот, наконец, намерение, с которым большинство из нас охотно согласится, с той лишь оговоркой, что оно выражено в негативной форме. Но то, к чему стремится ваш голос, вполне позитивно — привести вас к успеху, дав возможность испытать приятные ощущения.

После того, как вы определите положительные намерения критического голоса, признайте его правоту и поблагодарите его. Подтвердите, что вы цените его намерения по отношению к вам. «Я рад, что у тебя такие намерения в отношении меня. Спасибо тебе, что ты хочешь сделать это для меня». Это будет означать, что вы сделали очень важный шаг, от которого многое зависит, потому что вы и ваш голос достигли согласия в отношении его намерений, и вы уже больше не являетесь врагами. Теперь вы союзники, способные работать вместе над оставшейся пока проблемой тем способом — ворчанием и критикой, — которым голос пытается достичь результата и который вызывает у вас неприятные ощущения. Фактически такое ворчание и критика могут даже привести вас к неудаче, т. е. к результату, полностью противоположному положительному намерению, заключающемуся в том, чтобы помочь вам достичь успеха.

ПЕРЕГОВОРЫ С КРИТИЧЕСКИМ ГОЛОСОМ

Поскольку вы и ваш голос пришли к согласию в отношении положительного намерения, теперь вы можете поискать другие, более комфортные и, быть может, более эффективные пути достижения тех результатов, к которым вы оба стремитесь. Следующий шаг — спросить у своего голоса: «Если бы нашлись другие способы осуществления этих положительных намерений, — во всяком случае, не худшие, а, может быть, даже более эффективные, чем тот, которым ты пользуешься сейчас, — не хотел бы ты попробовать испытать их в действии?»

Это предложение, от которого ваш голос не сможет отказаться. Если же голос все-таки не соглашается получить в свое распоряжение новые более эффективные варианты достижения собственных целей, значит, он просто не вполне понимает суть сделанного ему предложения. Иногда голос думает, что ему придется отказаться от того, что он делает сейчас, либо пользоваться тем способом, который ему не понравится. Если голос отказывается принять ваше предложение, просто повторите и уточните его. Объясните своему голосу, что вы собираетесь поискать новые способы и будете принимать их лишь в том случае, если голос полностью согласится с тем, что новые способы будут работать лучше того, которым он пользуется в настоящее время. Переходите к следующему шагу лишь тогда, когда голос согласится присоединиться к поиску новых вариантов поведения.

Сейчас нам понадобится помощь творческой части вашей личности, а именно той, которая строит планы и выдвигает новые идеи. Попросите творческую часть вашей личности начать придумывать новые самые разнообразные идеи относительно того, каким способом ваш голос может осуществлять свои положительные намерения, и пусть ваш голос по своему усмотрению отберет три различных новых способа из числа предложенных творческой частью. Таких, которые будут работать по крайней мере не хуже,

а, может быть, даже еще лучше того способа, которым голос пользуется сейчас. Все, что вам необходимо, — это новые варианты поведения, которые помогут укрепить вашу уверенность в себе вместо того, чтобы разрушать ее. В то время как ваша творческая часть придумывает сотни новых возможностей, ваша задача и задача вашего голоса заключаются в том, чтобы отобрать только те варианты, которые по вашему единственному мнению могут привести к значительному улучшению ситуации.

Вот пример того, как действует этот процесс. Однажды вечером Джон пожаловался, что в последнее время чувствует некоторую подавленность. Исследовав эту проблему, он обнаружил внутренний голос, который говорил: «Ты плохой человек». Когда он спросил свой голос: «Чего ты добиваешься, говоря мне это?», — тот ответил: «Я хочу, чтобы ты обратил свое внимание на то, как ты обращаешься с людьми. В последнее время ты слишком недоброжелателен к людям, и такое отношение следует изменить».

Джон очень удивился такому ответу, но, немного подумав, убедился в том, что голос был прав. Он действительно в последнее время обращался с людьми не слишком хорошо. И тогда он спросил у своего голоса: «А когда я прекращу плохо обращаться с людьми, что это мне даст?» Ответ был таким: «Ты почувствуешь больше уверенности в себе и станешь лучше относиться к себе». После этого Джон спросил: «Что мне даст большая уверенность в себе?» На это голос ответил: «Когда ты будешь хорошо относиться к самому себе, ты станешь более доброжелательным с другими людьми, а в результате у тебя появится больше друзей и улучшатся взаимоотношения с окружающими».

Джон воспринял это как ценную информацию. Он понял, что у него была чрезмерная склонность замечать и подчеркивать неладное в своей жизни и в жизни окружающих его людей. Он также понял, как важно иметь голос, желающий ему большей уверенности в себе, что может стать основой улучшения его отношений с людьми.

Дальше он спросил свой голос, не хочет ли тот оценить эффективность новых методов достижения своих намерений, отличающихся от методичного повторения фразы «Ты плохой человек», которая на самом деле только усугубляла ситуацию. Получив утвердительный ответ, он попросил творческую часть своей личности начать придумывать идеи новых вариантов поведения. Три понравившихся голосу варианта, которые тот согласился использовать, заключались в следующем: сделать глубокий вдох и улыбнуться перед тем, как начать отвечать; отмечать то позитивное, что делает другой человек; подбадривать Джона, когда он делает что-нибудь хорошо, подчеркивая позитивные моменты его поведения. На сознательном уровне Джон понял, что эти новые варианты будут работать гораздо лучше просто критикующего голоса.

Вы можете также обсудить с голосом вопрос о том, *когда ему* следует предлагать вам корректирующую обратную связь. Попытки критического голоса внести какие-то поправки, в то время как вы занимаетесь каким-то делом, обычно прерывают процесс и мешают выполнению действия, в то время как обратная связь, полученная *после* исполнения, может оказаться гораздо более полезной. Попросите свой голос давать вам обратную связь и делать свои предложения лишь после того, как вы завершите свое дело. Многие выдающиеся спортсмены стараются постоянно напевать какую-нибудь мелодию или повторять про себя какую-нибудь ободряющую фразу, чтобы не дать возможности внутреннему голосу вмешаться и прервать их и чтобы поддерживать уверенность в своих силах на высоком уровне. Эти спортсмены каким-то образом сами обнаружили, что вероятность вмешательства внутреннего критика снижается, если они будут поддерживать приятный внутренний звуковой фон на протяжении всего процесса достижения цели.

Далее мы приводим описание технологии, ставшей результатом переработки «Шес-

тишагового рефрейминга», разработанного Ричардом Бендлером и Джоном Гриндером¹³⁴. Следующее краткое изложение этой технологии представлено в виде упражнения. Как и в случае любого другого упражнения, приведенного в этой книге, чем чаще вы будете его выполнять, тем скорее оно превратится в закреплённый и автоматически выполняемый элемент вашего мышления и поведения.

УПРАЖНЕНИЕ 32: РЕФРЕЙМИНГ, ИЛИ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО ГОЛОСА

1. Критический голос. Вспомните ситуацию, в которой вы слышали критикующий вас внутренний голос. Вернитесь мысленно в эту ситуацию и внимательно прислушайтесь к тем звукам, которые издает ваш голос, к интонации, темпу и ритму, с которыми он это делает.

2. Положительные намерения. Спросите этот голос: «Каковы твои положительные намерения?» или: «Чего ты хочешь добиться, критикуя меня таким способом?», — а затем послушайте, что он вам скажет. Продолжайте задавать этот вопрос до тех пор, пока вы не согласитесь полностью с услышанным вами положительным намерением.

3. Согласитесь и поблагодарите. Согласитесь с положительным намерением и поблагодарите свой голос за то, что он имеет такое положительное намерение по отношению к вам.

4. Попросите голос присоединиться к поиску альтернатив. Спросите его: «Если бы существовали другие способы осуществления этих позитивных намерений, которые были бы по крайней мере не хуже, а, может быть, даже лучше того, которым ты пользуешься сейчас, захотел ли бы ты испытать их эффективность?» Добейтесь безоговорочного «да».

5. Обращение к творческой части своей личности. Попросите творческую часть вашей личности или ту часть, которая занимается планированием, помочь вам в придумывании все новых и новых вариантов поведения. Голос выберет по своему усмотрению три лучших варианта, которые, по его мнению, будут работать по крайней мере не хуже, а, может быть, даже и лучше того, которым он пользовался до сих пор.

6. Планирование будущего. Ярко представьте себе, как вы по очереди используете каждый из этих вариантов в подходящих для каждого из них ситуациях, чтобы проверить, насколько эффективно они работают. Если какой-нибудь из отобранных вариантов работает не так хорошо, как ожидалось, вернитесь к шагу 5, чтобы придумать новые варианты. Когда у вас будет три новых варианта, которые будут устраивать и вас, и ваш голос, спросите его, не согласится ли он применять эти способы в подходящих для них ситуациях.

Овладев этим процессом, вы сможете пропускать некоторые его шаги, если убедитесь, что основная их задача выполнена.

Например, если голос дает вам хороший совет, но вам не нравится его скрипящая осуждающая интонация, вы можете сказать: «Я признаю справедливость того, что ты хочешь мне сказать, но уверяю тебя, что гораздо более охотно слушал бы твои советы, если бы ты использовал мягкие дружеские интонации, с которыми обычно говорят мои друзья, не согласишься ли ты сделать это?»

Если ваш голос напоминает вам обо всех допущенных вами ранее ошибках, вы можете сказать ему: «Ты очень хорошо знаешь, какие ошибки я могу совершить в той или

³⁴ Richard Bandler and John Grinder, *Frogs into Princes* (Moab, Utah: Real People Press, 1979).

иной ситуации и когда они могут возникнуть. Не будешь ли ты так любезен взять на себя роль заботливого друга и заранее говорить мне о том, что следует делать, чтобы мои действия чаще приводили к успеху?»

Рефрейминг представляет собой весьма эффективную методику, которая может быть использована самых различных случаях внутренних переговоров. Те же самые принципы эффективно действуют и при переговорах между отдельными людьми и целыми организациями. Сначала достигните договоренности относительно положительных намерений или целей. И только после этого исследуйте возможные альтернативы и решения, действуя уже как одна команда.

Теперь, когда вы произвели настройку своих внутренних голосов и отрегулировали то, что вы будете говорить самому себе, вам легче будет воспринимать те особенности своей речи, которые могут мешать вам быть эффективным.

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОТРИЦАНИЕМ

В первой главе мы отмечали, как действуют утверждения, сформулированные в отрицательной форме: они заставляют вас думать именно о том, о чем вы думать не хотите. И когда вы, разговаривая с другим человеком, высказываете утверждение такого рода, оно заставляет этого человека подумать о том, о чем вы не хотели бы, чтобы он думал. Тот же самый механизм существенным образом влияет на вашу уверенность в себе.

Проговорите про себя следующие предложения и обратите внимание на те образы и ощущения, которые эти предложения вызывают:

«Не думай о том, как неуклюже ты можешь выглядеть на этой встрече».

«Не волнуйся по поводу того, что твой руководитель может думать о твоём отчете».

«Тебе не следует беспокоиться о том, что какие-то неприятности могут произойти во время твоего отпуска».

Как мы уже отмечали в первой главе, преобразовав эти выражения в такие высказывания, в которых говорится о том, чего мы на самом деле хотим, мы можем в значительной степени усилить чувство уверенности в себе. Может оказаться полезной и замена «Ты»-утверждений на «Я»-утверждения. «Ты»-утверждения создают впечатление, что их произносит кто-то другой, и в силу различных причин, связанных с нашей личной историей, мы чаще всего слышим их в сопровождении неприятных интонаций. «Я»-утверждения исходят от нас самих, поэтому мы в большей степени ощущаем себя источником силы и способностей и чаще воспринимаем их в положительной тональности.

«Интересно, насколько удачно пройдет завтрашняя встреча?»

«Что больше всего понравится моему руководителю в моем отчете?»

«Хотелось бы знать, что хорошего произойдет во время моего отпуска».

ЗАМЕНА ОБОБЩЕНИЙ

Другой распространенной особенностью внутренней речи, которая может серьезно мешать уверенности в себе, является склонность к чрезмерным обобщениям. Такие предложения, как «Я никогда ничего не делал правильно», «Я злой, отвратительный родитель», «Все всегда меня отвергают», «Я мог бы отказаться от всяких попыток, ведь я закоренелый неудачник», — являются наиболее распространенными разрушителями чувства уверенности в себе еще и по той причине, что в них содержится скрытое отри-

цание. В словах «никогда» и «неудачник» это видно сразу, «злой, отвратительный» означает «не хороший», «отвергают» означает «не принимают».

Что происходит с вашим эмоциональным состоянием, когда вы говорите какое-нибудь из этих предложений самому себе? Вы начинаете ощущать безнадежность. Кроме отрицаний все эти предложения содержат еще одну не менее вредную вещь. В каждом из них содержатся слова типа «все» или «никогда», которые в лингвистике называют универсальными обобщениями. Если действительно все будут меня отвергать, я окажусь в весьма непростой ситуации, что может стать источником чувства полной безнадежности. Если я никогда ничего не делал должным образом, должно быть, я действительно неудачник. В следующий раз, когда вы будете использовать универсальные обобщения, вы можете воспользоваться следующим методом построения вопросов в своем внутреннем диалоге. Читая следующий пример, заметьте, как будут меняться ваши внутренние образы.

Если вы говорите самому себе: «Я никогда ничего не делаю должным образом», — в ответ вы можете спросить: «Действительно ли *никогда*? Ты имеешь в виду, что не было ни одного случая в твоей жизни, когда бы ты сделал что-то должным образом? Что конкретно сделал ты не так, как надо?»

После этого вам может прийти в голову: «Некоторые вещи я все-таки делаю правильно. На самом деле я многие вещи сделал как надо. Лишь иногда я давал сбой».

Обратите внимание, как такие вопросы начинают изменять содержание и субмодальности ваших внутренних образов. Задавая себе вопросы подобного рода, вы перейдете от обобщений по отношению к самому себе к конкретным ситуациям, которые по тем или иным причинам могут не удовлетворять вас, чтобы после этого сосредоточиться на этих, ситуациях и изменить их.

Вот еще один пример: «Все всегда меня отвергают». Какая картинка возникает в вашем воображении, когда вы произносите это предложение? Спросите себя: «Сколько человек присутствует на внутренней картинке, когда ты говоришь об этом?»

Возможно, это сотни человек, а может быть, и вообще ни одного. Тогда задайте такой вопрос: «Кто конкретно меня отвергает?»

После этого вы, наверное, осознаете: «На самом деле это Мэри Лу (или кто-нибудь другой) отвергает меня».

Гораздо легче, когда вас отвергает один человек, а не сотни. Мысль о том, что вас отвергает всего один человек, в значительно большей степени сохранит ваше чувство уверенности в себе. К этому моменту вы, по-видимому, уже догадались, что одна из важных функций внутренних голосов состоит в том, чтобы создавать внутренние образы и фильмы, способные оказывать положительное воздействие на эмоции, поддерживая уверенность личности в своих силах и способностях.

ПОСТРОЕНИЕ УТВЕРДИТЕЛЬНОГО ВНУТРЕННЕГО ДИАЛОГА

Утвердительный внутренний диалог строится в позитивной форме, другими словами, в нем вы формулируете то, к чему стремитесь, а не то, чего хотели бы избежать. Такие предложения формулируются в настоящем или будущем времени, как будто то, о чем вы говорите, уже происходит или скоро произойдет.

Столь же действенным оказывается добавление слов «прямо сейчас». Заметьте, какие изменения происходят в вашей голове, когда вы говорите «Я чувствую» и «Я чувствую прямо сейчас», «мой голос звучит» и «мой голос звучит прямо сейчас». Такая добавка вносит больше динамики в ваши переживания, делая их более реальными, и помогает вам перейти в состояние ассоциированности и представить себе, как будто это происходит с вами сейчас. Такое изменение превращает внутренние неподвижные обра-

зы в подвижные, содержащие гораздо больше информации.

Стоит упомянуть еще об одной особенности. Если вы высказываете предложение в утвердительной форме, а это противоречит тому, каким вы себя воспринимаете, вы будете думать о нем как о нереальном. Если же вы думаете о предложении как о нереальном, оно либо не будет работать, либо будет, подобно бумерангу, возвращаться к вам и ставить вас в тупик.

Например, если вы знаете, что часто были невнимательны по отношению к другим, повторение утверждения «Я внимателен к людям» будет напрасной тратой времени. Если же вы измените его на «Я могу научиться быть внимательным к другим людям», то оно не будет противоречить вашему заключению о том, что вы часто проявляли невнимание по отношению к людям.

Вот несколько примеров полезных утверждений:

- Прямо сейчас я легко воспринимаю учебный материал.
- С каждым днем я могу становиться все более добрым и внимательным в отношениях с людьми.
- Я знаю себе цену и могу позаботиться о себе.
- Я могу научиться вести себя более ответственно.
- Я могу относиться к себе с любовью.
- Я могу получать удовольствие от честности в отношениях с людьми.

Сначала вам необходимо сформулировать утверждение, имеющее важное значение для той личности, которой вы хотите стать. Затем вам следует произнести его про себя и на основании своих внутренних ощущений проверить, соответствует ли результат тому, чего вы хотите. Если нет, измените формулировку и повторяйте это до тех пор, пока ваша реакция не станет конгруэнтной, либо проведите переговоры с той частью своей личности, от которой это утверждение, как бумеранг, возвращается к вам обратно.

Утвердительные высказывания могут помочь вам построить новый внутренний диалог, способный укрепить вашу уверенность в себе, когда вы оказываетесь в определенных ситуациях. Очень часто, когда вы попадаете в незнакомую ситуацию, ваш внутренний диалог не способствует укреплению вашей уверенности в себе.

Бенджамин Франклин регулярно применял утвердительные предложения, чтобы укрепить свои чувства по отношению к самому себе. У него был список тринадцати добродетелей, над которым он постоянно работал. Этими добродетелями были умеренность, невозмутимость, порядок, решимость, бережливость, трудолюбие, искренность, справедливость, сдержанность, чистоплотность, спокойствие, целомудрие и скромность. Для каждой из этих добродетелей он составил утверждение и записал все эти утверждения на листочке бумаги. Этот листочек он хранил в карманных часах, и он служил ему позитивным напоминанием о совершенствовании своей жизни всякий раз, когда он открывал свои часы, чтобы узнать время. Это был один из приемов, которым он пользовался, чтобы укрепить свое чувство уверенности в себе. И хотя утверждения Франклина работали в его случае, они могут оказаться чем-то наподобие бумеранга для других людей и будут лишь ухудшать общее положение дел.

У большинства из нас не один внутренний голос, а несколько, и некоторые из них звучат весьма насмешливо и скептически. Если вы произносите про себя замечательное утверждение, а другой внутренний голос насмешливо отвечает: «О, да», — то скорее всего в вашем воображении появятся образы, далекие от того, чтобы поддерживать вас в движении к вашей цели.

Если вы будете достаточно внимательно относиться к своим внутренним переживаниям, вы сможете легко определить, служит ли выбранное вами утверждение тому, чего

вы от него хотите.

Например, если вы говорите про себя: «Я могу научиться быть более внимательным к людям», — какая реакция появляется вслед за этим в вашей голове? У вас перед глазами могут, например, появиться образы, на которых вы проявляете внимание к людям или спрашиваете тех людей, которые умеют это делать, как у них это получается, и затем испытываете приятные ощущения в связи с продвижением в этом направлении.

С другой стороны, вы могли бы услышать ехидный внутренний голос, а затем увидеть коллаж с изображениями всех тех случаев, когда вы проявляли невнимание к людям, и почувствовать себя плохо. Если у вас возникает реакция такого рода и вы хотите ее изменить, можно применить рефрейминг, с техникой которого вы познакомились в предыдущей главе. Позитивным намерением ехидной части, вероятно, является желание удержать вас от ложного оптимизма и обычно наступающего следом разочарования. Но до тех пор, пока вы не произведете такие изменения, этим утверждением пользоваться не следует, потому что, как вы сами убедились, оно, как бумеранг, возвращается к вам своей отрицательной стороной.

Мы уже упоминали о двух правилах, которыми следует руководствоваться при формулировке утверждений: формулировать в позитивной форме и помещать их в настоящем или в ближайшем будущем.

НЕПРИЯТНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИТЬ ГИБКОСТЬ СВОЕГО ПОВЕДЕНИЯ

Следующее упражнение может открыть перед вами новые возможности расширения репертуара собственного поведения посредством систематической визуализации альтернативных вариантов. Этот метод может оказаться особенно полезным в тех случаях, когда вас одолевают неприятные переживания и вы застреваете в ситуации, в которой более уместными были бы расслабленность и наличие выбора.

Во время тренинга умения вести переговоры одна дама, работавшая менеджером, пожаловалась, что в общении со своим начальником ей не хватает гибкости в поведении. Она отметила, что, будучи обычно весьма разговорчивой и открытой с людьми, она не проявляла эти качества в отношениях с начальником, и это ее смущало.

Она вспомнила недавно произошедший случай, когда ее пригласили в кабинет начальника и тот объявил ей, что ее ожидают серьезные изменения, касающиеся ее служебных обязанностей. Она сидела тихо и ей не хватало храбрости сообщить своему боссу очень важную информацию, которой ему явно недоставало и которая могла коренным образом изменить его решение. Она ощущала собственное бессилие и ей было очень неприятно оттого, что она вела себя столь нерешительно. Ей хотелось лучше контролировать себя в той ситуации, быть более сосредоточенной и уравновешенной.

С целью научиться этому, она воспользовалась техническим приемом, частично уже рассмотренным в предыдущих главах. Она наметила три различных варианта поведения, которые она могла бы реализовать в той ситуации со своим начальником, а затем представила эти варианты в виде воображаемых фильмов. В одном фильме она увидела себя, дышащую глубоко и спокойно и повторяющую про себя: «Мозг — работает, тело — спокойное». Во втором фильме она представила себе переход в позицию собеседника, который позволил бы ей понять переживания ее начальника. В третьем фильме она сначала спрашивала босса о том, каковы были его намерения, когда он принимал решение об изменении ее служебных обязанностей, а затем сообщала ему информацию, которая могла изменить его решение.

Когда она мысленно вошла в эти фильмы и прорепетировала все три варианта по-

ведения в кабинете своего начальника, она обнаружила, что первый вариант, связанный с управлением собственным дыханием и расслаблением, превосходно помогал ей справиться с волнением и достичь необходимого уровня комфорта, чтобы после этого перейти к третьему варианту. Второй вариант, весьма полезный в общем случае, в данной конкретной ситуации оказался малоэффективным.

В качестве ключевого сигнала к этому новому варианту поведения она выбрала образ своего босса, разговаривающего с ней из-за своего стола. После этого она еще раз мысленно проиграла весь процесс, проговаривая про себя: «Я сделаю это. Я могу справиться с этим». После выполнения этого упражнения, ее представления о самой себе и характер ее общения с начальником сильно изменились.

УПРАЖНЕНИЕ 33: КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ НЕПРИЯТНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИТЬ ГИБКОСТЬ СВОЕГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Неудачная ситуация. Вспомните ситуацию, в которой вы вели себя не так удачно, как вам хотелось бы. Сначала мысленно вернитесь в эту ситуацию и потратьте на это столько времени, сколько потребуется, чтобы восстановить связанные с ней ощущения. После этого дайте названия своим ощущениям. Назовите их, например: «смущение», «испуг», «волнение» и т. п.

2. Позиция наблюдателя. А теперь мысленно отстранитесь от этого события и, сев удобнее, наблюдайте за собственным поведением в этой ситуации со стороны. Присматривая этот фильм, вы сознательно и бессознательно будете улавливать новую для себя информацию.

3. Выберите ощущение. Глядя на эту ситуацию, спросите себя, какое эмоциональное состояние или ощущение вы хотели бы испытывать в этом контексте, и дайте этим ощущениям соответствующие названия, например: «сосредоточенность», «основательность», «настойчивость», «спокойствие», «возбуждение», «упорство» и т. п.

4. Просмотрите свое новое поведение. Удерживая выбранное положительное эмоциональное состояние, направьте взгляд вверх и представьте себе самого себя, осуществляющего в выбранной вами ситуации различные варианты поведения, которые могли бы принести вам желаемые ощущения. Уделите время, чтобы представить себе по крайней мере три различных варианта своего поведения в этой ситуации, но такие, которые отличаются от того, что вы делали прежде. Сделайте при этом хотя бы один из этих вариантов смешным и эксцентричным: пусть это будет нечто такое, о чем вы раньше даже не задумывались. Вам вовсе необязательно осуществлять этот вариант в действительности, просто одна мысль о такой возможности поможет вам быть более гибким в выборе варианта поведения. Отрепетируйте выбранные вами способы поведения и при необходимости внесите изменения. Сделайте это тщательно и не торопясь.

5. Отрепетируйте новое поведение. Ассоциируйтесь с тем поведением, которое вы выбрали первым, и представьте себе, что вы опять оказались в той ситуации, и осуществляете первый вариант поведения, осознавая связанные с ним ощущения. Насколько интенсивным делает это поведение то эмоциональное состояние, к которому вы стремитесь? Отставьте на некоторое время этот вариант и мысленно войдите во второй, представляя его теперь уже изнутри и проверяя интенсивность того эмоционального состояния, которое вы хотели создать этим вариантом поведения.

6. Сравните варианты. Какой из этих двух вариантов дает вам более сильные ощущения или выглядит лучше? Временно обозначьте этот вариант как ведущий и на время отставьте его в сторону.

После этого мысленно войдите в третий вариант и оцените интенсивность создаваемых им ощущений. Сравните этот вариант с тем ведущим, который вы выбрали перед этим, и отметьте предпочтительный.

Если вас не удовлетворяет ни один из этих вариантов, вернитесь к предыдущим шагам и придумайте новые варианты поведения, повторяя все необходимые действия до тех пор, пока вы не найдете такой вариант, который вам действительно понравится. Выбрав новый лучший вариант поведения, прислушайтесь к своему внутреннему голосу, который с энтузиазмом произносит: «Вот это я и собираюсь сделать».

7. Планирование будущего. Подбрав в своем окружении ключевые сигналы, которые будут служить указанием на то, что наступило время этого варианта поведения, сделайте так, чтобы он включался автоматически. Например, если рассматриваемая вами ситуация имеет отношение к выступлению перед аудиторией, ключевым сигналом может служить вид людей, сидящих в зале и ожидающих вашего выступления, либо вид кафедры, к которой вы подходите. Если же выбранная вами ситуация касается вашего разговора с начальником, ключевым сигналом может служить внешний вид этого человека или, например, звук его голоса. Если вы выбрали телефонный разговор с раздраженным клиентом, ключом может служить раздраженный тон на другом конце линии. Сначала представьте себе ключевой сигнал, а затем мысленно войдите внутрь ситуации и посмотрите, как вы будете себя вести в соответствии с вашим замыслом, чтобы тем самым запрограммировать автоматический запуск выбранного варианта поведения в будущей ситуации.

ТВОРЧЕСКАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

В последнем упражнении, как, впрочем, и во многих предыдущих, мы применяли двухшаговый процесс, которому до сих пор не давали явного определения. Представляя себе свою цель или будущее поведение, полезно рассматривать их с позиции *внешнего наблюдателя*. С этой позиции легко исполнять роль режиссера, просматривая различные сценарии, вырезая отдельные неудачные куски, добавляя новые эпизоды до тех пор, пока не получится фильм, достаточно привлекательный с позиций *наблюдателя*. С этой позиции у вас есть возможность хорошо видеть выражение собственного лица и лиц других участников события и, следовательно, легко будет догадаться о том, какие ощущения вы и они при этом испытываете.

Чтобы такое поведение, рассматриваемое с позиции *наблюдателя* превратилось в реальное поведение в реальном мире, необходимо из позиции наблюдателя перейти в *Я*-позицию. Это даст возможность воспринять ситуацию изнутри. Когда вы проделываете это, вы одновременно проделываете сразу три вещи. Во-первых, вы осуществляете проверку этого сценария, чтобы убедиться в том, что в реальности он не хуже, чем при наблюдении со стороны. Во-вторых, во время ассоциированного переживания ситуации вы можете обнаружить, что вам хотелось бы кое-что пересмотреть, внести несколько небольших дополнений, либо может оказаться так, что вы не предусмотрели очень важной детали и вам придется вновь вернуться к монтажному столу и начать все сначала. И наконец, вы репетируете это новое поведение, закладывая в себя программу автоматического реагирования на соответствующие ключевые сигналы именно тем способом, который вы определили, находясь в позиции наблюдателя, добавив к своим переживаниям восприятие эмоциональной атмосферы, ощущение запаха и вкуса — все то, что делает наши представления реалистичными и берущими за живое.

В последующем мы будем предполагать, что у вас уже имеется необходимый уровень компетентности и вам не хватает лишь уверенности, необходимой для того, чтобы

чувствовать себя комфортно, а также желания проявлять такую уверенность. Эта позиция наиболее очевидна, например, в случае страха сцены. Вы знаете, что ваш знакомый умеет говорить плавно в других ситуациях, но перед лицом группы слушателей он почему-то теряет дар речи.

И хотя уверенность в себе является основой для проявления способностей, порой мы утрачиваем ее по вполне понятным причинам: нам может просто не хватать способностей. Например, человек может потерять уверенность, взявшись за дело, которым никогда не занимался. Не приходилось ли вам когда-нибудь слушать лекцию и скучную, и утомительную по той причине, что лектор просто не разбирается в предмете?

Что необходимо сделать, чтобы стать в чем-то компетентным? Подумайте о какой-нибудь задаче, с которой вы справляетесь легко и умело, пусть это будет управление автомобилем. Вспомните тот день, когда вы в первый раз сели за руль. Вероятно, вас подавляло обилие вещей, за которыми вам приходилось сознательно следить, чтобы автомобиль ехал по улице прямо, в особенности если у этого автомобиля не было автоматической коробки передач. Вам приходилось смотреть в лобовое стекло, подглядывать в зеркало заднего вида, правильно выжимать педали газа и сцепления и в то же время стараться помнить о правилах дорожного движения. Вероятно, вы, прежде чем тронуться с места, пару раз заглушили мотор. Через некоторое время вы начали водить машину гораздо лучше, но все равно управление занимало большую часть вашего сознательного внимания. В настоящее время вы можете сесть в свой автомобиль и проехать пятьдесят миль без остановки, даже ни разу не задумавшись о том, что вы делаете и куда вы едете. Внутри вас образовалась часть личности, которая может управлять автомобилем автоматически и преимущественно безопасно, и при этом не требуя к себе сознательного внимания. Всякий раз, когда вы учитесь чему-нибудь, вы проходите в своем развитии одни и те же, перечисленные ниже стадии обучения.

Неосознаваемое незнание. До возникновения мысли о том, чтобы чему-то научиться, вы не могли знать, умеете ли вы это делать.

Осознаваемое незнание. Когда вы начинаете осваивать новый навык, вы начинаете осознавать собственную некомпетентность.

Осознаваемое знание. После некоторой практики вы осваиваете навык, но все еще большая часть ваших действий происходит осознанно — вам приходится думать о том, что вы делаете.

Неосознаваемое знание. Наконец, вы можете достичь такого состояния, когда вы освоите навык настолько хорошо, что он станет неосознаваемым. Вы будете действовать, даже не задумываясь о том, что вы делаете.

Если бы мы знали заранее, что каждый раз в процессе обучения будем неизбежно проходить все эти этапы, мы могли бы более снисходительно и терпимо относиться ко всем тем неизбежным ошибкам, которые нам приходится совершать на этом пути.

Многие из нас устанавливают для себя настолько высокие нормы и критерии, что даже не пытаются попробовать что-то новое, потому что уверены заранее в том, что не смогут сделать это хорошо с первого раза. Только задумайтесь, на что была бы похожа ваша жизнь, если бы с малых лет вы не разрешали себе пробовать ничего нового. Вообразите себе, что, совершая первые в своей жизни шаги, вы потянулись к креслу, сделали неуверенный шаг вперед, упали на пол и решили для себя: «Все, больше я этим не занимаюсь! Должно быть, я выгляжу настоящим дураком».

Если бы все происходило именно так, жизнь не была бы столь интересной, а вы до сих пор ползали бы на четвереньках. В своем детстве вы неустанно совершали попытки до тех пор, пока не добивались своего. Разработанная в НЛП технология визуализации

не сделает из вас гения немедленно, но она позволит вам тщательно подготовиться, а затем эффективно действовать в тех ситуациях, в которых вы можете продолжить свое обучение. И помните о том, что, чему бы вы ни учились, использование текущей обратной связи представляет собой самый важный элемент обучения.

Еще одна Предпосылка НЛП состоит в том, что **не существует такой вещи, как провал, есть только обратная связь**. У Роберта Дилтса есть друг изобретатель. Он перепробовал массу вещей и все неудачно. Однажды Роберт спросил его: «Как ты умудряешься не испытывать разочарования, перепробовав столько вещей и потерпев неудачу?» На это изобретатель ответил: «Просто когда какая-нибудь вещь не срабатывает, я понимаю, что это решение для другой проблемы».

Другая Предпосылка НЛП говорит, что **любое поведение полезно в определенном контексте**. Если вы запрограммированы на определенное поведение, и оно не работает, это просто означает, что вам необходимо попробовать что-нибудь другое в этой ситуации. Всякий раз, когда вы пробуете что-нибудь и это не работает, вы получаете четкое указание на то, что может сработать что-то другое. Как кто-то сказал: «Хорошее умозаключение возникает из опыта, а опыт возникает из слабого умозаключения».

КАК СОЗДАВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Один из способов, позволяющий сделать процесс создания новых вариантов поведения и укрепления уверенности в себе неотъемлемой частью вашей жизни, состоит в том, чтобы превратить упражнение «Как использовать неприятные переживания, чтобы увеличить гибкость своего поведения» в ваше ежедневное упражнение. Вот как можно подойти к этому.

Вечером, перед тем как заснуть, прокрутите в своем воображении весь прошедший день. Остановите этот воображаемый фильм на той сцене, в которой вас не вполне устраивает собственное поведение. Просмотрите эту сцену еще раз, чтобы выяснить, что на самом деле происходило и каковы были ваши цели и намерения. После этого проигрывайте эту сцену с тем поведением, которое вам подходит больше и которое приводит к лучшим результатам. Вносите изменения в эту сцену до тех пор, пока вы не найдете подходящего варианта поведения. Затем представьте себе ключевой сигнал — образ или звук, который обязательно появится в вашем окружении, когда вы окажетесь в соответствующей ситуации, мысленно поместите себя в эту ситуацию и разверните это новое поведение в виде зрительного образа. С помощью этой процедуры вы встретите в свое будущее новое, более результативное поведение.

Этот процесс поможет вам постоянно пересматривать свои действия и вносить изменения в то поведение, которое не приводит к ожидаемому результату. Он берет то, что вы рассматриваете как провал, и превращает его в обратную связь — в обратную связь о тех изменениях и улучшениях, которые вы можете совершить. Ежедневный пересмотр событий дня, выполненный в соответствии с описанной выше технологией, принесет вам чувство удовлетворения тем, как вы действуете в этом мире, и это станет мощным усилителем чувства уверенности в себе!

НАДЕЖДЫ И ОЖИДАНИЯ

При изучении различных методов визуализации, которым разные психологические школы обучают с целью изменения поведения, бросается в глаза тот удивительный факт, что одни люди, благодаря визуализации, добиваются замечательных изменений, другие же занимаются визуализацией безрезультатно. Оказывается, в действиях этих людей можно обнаружить существенные различия.

Давайте исследуем соответствующий мыслительный процесс, чтобы понять, как работает визуализация. Подумайте о чем-нибудь таком, что могло бы произойти завтра. Например, предположим, вы запланировали прогулку на свежем воздухе, и прогноз погоды на завтра оказался весьма благоприятным. Скажите себе: «Надеюсь, завтра будет солнечный день», — и обратите внимание, с помощью каких образов, звуков и, возможно, слов эта надежда представлена в вашей голове. А теперь скажите: «Я ожидаю, что завтра будет солнечный день», — и заметьте, каким образом это ожидание представлено в вашей голове.

Сравнивая эти два представления, обратите внимание на следующие детали. Возникла ли у вас одна или две разные картинки? Картинка неподвижна как слайд или больше похожа на фильм? Заметьте ее расположение, яркость, резкость, цветность, объемность, наличие рамки и т. п. Вы смотрите на то, что происходит на картинке, собственными глазами или скорее находитесь в позиции наблюдателя? Также отметьте любые звуки и слова, которые возникают при этом в вашем мозгу. Сколько голосов вы слышите: один, два или больше? Отметьте другие особенности этих голосов: расположение источника звука, направление звучания, скорость, интонация и громкость. Обратите особое внимание на то, как эти субмодальности изменяются при переходе от надежды к ожиданию. Насколько сильным является ваше убеждение в том, что завтра будет солнечный день, после сравнения надежды и ожидания? Мысленно или в письменной форме отметьте основные особенности того образа, который относится к ожиданию, поскольку они понадобятся нам при программировании нового поведения.

Многие люди представляют ожидаемое событие в виде одной картинки. В самом начале она может восприниматься в состоянии диссоциированности, но затем становится ассоциированной. Часто этот образ имеет естественные цвета, бывает ярким, четким и в нем присутствует движение. Голос оказывается отчетливым и не допускающим сомнения: «Конечно же, это произойдет». Ожидания воспринимаются как реальность.

В противоположность этому, большинство людей представляют себе надежду в виде двух картинок с изображением того, что может произойти, и того, что произойти не должно, в сопровождении голоса: «Может быть, а может и не быть». Иногда надежда представляется в виде одной картинки, но весьма удаленной, размытой, неподвижной и почти черно-белой. Представление в таком виде оставляет массу сомнений в том, произойдет это событие или нет, в то время как ожидание выглядит как нечто более реальное и надежное.

Учитывая эти особенности, выполните следующие действия. Начните с формулировки результата, опирающегося на более уверенное поведение в определенной ситуации. Как бы вы хотели вести себя в выбранной вами ситуации? Возможно, вы хотели бы вести себя более уверенно во время собеседования при приеме на работу. Подумав о том, как вы хотели бы вести себя в такой ситуации, возможно, вы решите, что вам лучше выглядеть спокойным и немного расслабленным, что у вас должны быть сухие ладони, приятная улыбка на лице, ваша поза должна быть свободной, речь — членораздельной, а голос — плавным и убедительным, и при этом вы должны ощущать внутреннее равновесие и контроль над собой. Если вы действительно хотите сделать все точно в соответствии с замыслом, то в самой глубине своей души подробно зафиксируйте то, что вы хотите получить.

Внимательно проверьте, действительно ли это тот самый результат, к которому вы стремитесь и который стоит того, чтобы его достигать. Спросите себя; «Есть ли какая-нибудь причина, по которой я не должен достигать этого результата?» или «Есть ли у меня какие-нибудь оговорки, относящиеся к этому результату?» На этом этапе может возникнуть необходимость проведения переговоров с возражающими частями вашей

личности.

Как только вы определили результат, расслабьтесь и настройтесь на восприятие. Начните визуализировать свой результат, используя открытые ранее субмодальности ожидания. Это наиболее важный этап. Применяя субмодальности ожидания, вы передаете собственному мозгу сообщение о том, что это произойдет. Если говорить о примере, связанном с собеседованием при приеме на работу, вы можете мысленно проиграть все собеседование от начала до конца, оформив мысленный образ в форме ожидания.

Визуализируйте результат в форме ожидания до тех пор, не почувствуете завершенность этого образа, после чего оставьте его и ожидайте его осуществления. Регулярно используя эту процедуру при формировании того, что вы собираетесь получить в результате, вы научитесь активно участвовать в процессе собственного развития.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

В этой главе вы познакомились с несколькими приемами, с помощью которых вы можете развивать чувство уверенности в себе. Вы узнали как:

- выяснив позитивные намерения своего критического голоса, превратить его в своего союзника;
- придумать для своего голоса новые более эффективные способы осуществления его положительных намерений;
- переформулировать свой негативный внутренний диалог в форме утвердительных, конкретных, позитивных «Я»-предложений;
- с помощью творческой визуализации превратить ситуации, в которых у вас возникают неприятные переживания, в источник новых возможностей;
- создавать надежные и убедительные положительные ожидания.

Вы узнали о том, что ваш мозг всегда работает наилучшим образом, и вы можете полностью положиться на него при выполнении тех вещей, которые он научился делать. Вы можете воспользоваться языком самого мозга, чтобы изменять программы, по которым он работает, и научиться достигать значительно большего, чем вам удавалось до сих пор. Спланируйте свое время таким образом, чтобы каждый день выполнять описанные в этой главе упражнения, направленные на укрепление вашей уверенности в себе. Никто не сделает этого за вас. Именно Вы и все части вашей личности достойны того.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

ФОРМИРОВАНИЕ САМОУВАЖЕНИЯ И САМООЦЕНКИ

Мы становимся тем, о чем мы думаем.

—Эрл Найтингейл

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ САМОУВАЖЕНИЯ И ВЫСОКОЙ САМООЦЕНКИ

Что такое самоуважение? Вероятно, лучше всего было бы определить его как объективное и благосклонное представление о самом себе, которое оказывает влияние на весь субъективный опыт человека. Это неплохая формулировка, и почти каждый психолог, консультант, успешный бизнесмен или психиатр согласится с тем, что самоуважение лежит в самой основе внутренней гармонии и уравновешенности человеческой личности.

Конечно, чем более высоким будет уровень вашего самоуважения и чем положительнее будет ваша самооценка, тем лучше станет ваша жизнь. Положительная самооценка — это широко распространенная психологическая установка, которая может заставить вас испытывать приятные ощущения по отношению к самому себе и по-настоящему ценить самого себя. Она заставляет вас воспринимать себя таким, какой вы есть, таким, какой вы на самом деле, и именно таким, каким вы являетесь прямо сейчас. Она может вызвать у вас ощущение безопасности и внутренней готовности совершить изменения. Она может придать вам силы при столкновении с трудностями, при исследовании неизведанных областей и обогащении своего жизненного опыта.

Уделите минуту тому, чтобы подумать о том периоде своей жизни, когда вы особенно хорошо воспринимали себя. Не имеет значения, как давно это было, вернитесь мысленно в то время и явственно представьте себе то, что вы видели тогда, послушайте то, что слышали, и почувствуйте то, что чувствовали. Обратите внимание, как вы чувствовали себя тогда и как чувствуете себя сейчас, просто думая об этом. Подумайте, какой бы стала ваша жизнь, если бы вы могли сами выбирать, как вам относиться к самому себе и любить себя тогда, когда вам этого захочется, просто по собственному выбору. Вопрос лишь в том, что препятствует вам сделать такой выбор? Что мешает вам выбрать высокую самооценку? Дело в том, что многие люди просто не знают, как это сделать.

Хотя все специалисты фактически соглашаются в том, что самоуважение имеет огромное значение, в реальности далеко не многие могут научить тому, как повысить его уровень. Все говорят о самоуважении, но, похоже, никто не знает, как научить нас действенным приемам его повышения.

К счастью, именно в этой области технологии нейролингвистического программирования, обучающие искусству получения конкретных результатов, оказались особенно эффективными. С помощью НЛП вы можете легко освоить конкретные шаги, позволяющие научить свой мозг повышать вашу самооценку, которая в свою очередь станет основой ваших дальнейших достижений.

СИЛА ВОЛИ И САМОУВАЖЕНИЕ

Сила воли практически не имеет никакого отношения к повышению уровня вашего

самоуважения. Нет никакой необходимости напрягать свои «интеллектуальные мускулы», чтобы изменить свой способ восприятия самого себя. Откровенно говоря, сила воли здесь ни при чем. Вероятно, вы уже познали эту истину на пути многочисленных трудных испытаний, и все равно каждый раз приходится постигать ее с нуля. Никакая сила воли не сможет создать объективное и благосклонное впечатление о самом себе, способное оказывать влияние на весь ваш субъективный опыт. Применение силы воли к формированию самоуважения — напрасная трата сил, которая просто не приведет к желаемому результату. Вам нужна технология.

НЛП позволило нам понять, что высокая самооценка и самоуважение возникают на основе внутренней карты, или представления о самом себе. Другими словами, в основе самооценки лежит не реальность, не то, кто вы есть на самом деле, а ваше представление о самом себе, то, как вы думаете о самом себе. Измените свое внутреннее представление о себе, и вы измените свою самооценку. И нет необходимости напрягаться, достаточно подумать. Это же так просто.

ФОРМА И СОДЕРЖАНИЕ

Благодаря НЛП стало известно, что форма и содержание наших внутренних образов самого себя — это и есть те кирпичики, из которых складывается низкая или высокая самооценка, которая, в свою очередь, во многом определяет наши мысли и общее самочувствие.

Как и в других случаях, интенсивность воздействия внутреннего образа самого себя определяется визуальными субмодальностями, то есть теми визуальными элементами, из которых складывается структура или форма любого образа. Обычно Я-образ, который выглядит маленьким, темным и далеким, кажется менее впечатляющим и менее реальным, чем тот же Я-образ, но большой, яркий и близкий. Поскольку отличается форма, то отличается и сила воздействия.

С другой стороны, содержание Я-образа человека определяет характер воздействия этого образа. Например, если «вы» на вашем внутреннем экране выглядят искаженным или если формы частей вашего тела неправильны, то, скорее всего, вы будете воспринимать себя совсем не так, как в случае целостного и совершенного Я-образа.

СОДЕРЖАНИЕ НИЗКОЙ САМООЦЕНКИ

Низкая самооценка обычно связана с Я-образом, у которого форма резкая, интенсивная, напряженная, а содержание носит ярко выраженный негативный характер. Вот пример с Джин. В возрасте двадцати с небольшим лет она обнаружила свою полную неспособность добиться финансовой самостоятельности, к которой всегда стремилась. Она работала не покладая рук, но что-то все время ей мешало. Решив проверить свое внутреннее представление о самой себе, она обнаружила негативный Я-образ, который выводил ее из душевного равновесия. Джин видела себя неестественно изогнутой и сильно истощенной. Но это еще не все. Этот образ представлялся ей в виде цветной, большой и яркой фотографии, расположенной совсем близко к ее лицу.

Поскольку содержание этого Я-образа (искривленное и истощенное тело) выглядело весьма непривлекательно, а параметры формы оказались максимальными (большой, яркий, близкий), Джин испытывала эмоциональное расстройство всякий раз, когда она задумывалась о собственной личности, и, следовательно, поддерживала самооценку на низком уровне.

Естественно, что для нее никакого значения не имели ни одобрительные замечания коллег о ее работе, ни получаемые одобрения и вознаграждения — она все равно не ве-

рила в то, что может быть достойна уважения. Она просто не видела себя такой. Всякий раз, когда она сравнивала свои внутренние образы с тем, что о ней говорили коллеги, Джин больше верила тому, что видела, хотя эти образы и оставляли весьма неприятный осадок. Комбинация резко выраженной формы и негативного содержания выливалась в низкую самооценку, а сформированная таким образом низкая самооценка, в свою очередь, препятствовала реализации ее способностей при попытке создать финансовое благополучие и независимость, к которым она так стремилась.

ФОРМА И СОДЕРЖАНИЕ ОЧЕНЬ ВЫСОКОЙ САМООЦЕНКИ

С другой стороны, очень высокая самооценка обычно сочетается с позитивным Я-образом, визуальные субмодальности которого в значительной степени усиливают его воздействие. Например, когда Джин завершила упражнение «Автобиография», с которым вы познакомитесь в этой главе, она увидела себя совсем по-другому, чем прежде. Она увидела себя в полный рост, в натуральную величину, цельный образ уверенной в себе женщины со сверкающей улыбкой. Этот образ оказался большой, яркой, цветной подвижной картинкой. Такая комбинация создавала ощущение высокой самооценки. Сегодня Джин не только испытывает приятные ощущения по отношению к самой себе, она также уверенно движется по пути, ведущему к желанной финансовой независимости.

СТРУКТУРА САМООЦЕНКИ: СОЧЕТАНИЕ ФОРМЫ И СОДЕРЖАНИЯ

Содержание может быть позитивным или негативным, а форма может усиливать или ослаблять воздействие содержания, поэтому возможны четыре различных сочетания формы и содержания. И как вы уже видели в случае с Джин, субъективная структура очень высокой и крайне низкой самооценки может принимать следующие формы:

1. Очень высокая самооценка является результатом сочетания усиливающей формы и позитивного содержания.
2. Крайне низкая самооценка возникает при воздействии усиливающей формы на негативное содержание.
3. Умеренно высокая самооценка содержит позитивный Я-образ, представленный в умеренной форме. В этом случае ваша средняя самооценка может быть усилена с помощью изменения формы — путем усиления субмодальностей. Форма позитивного Я-образа может быть усилена добавлением цвета, размера, яркости, движения или любого другого субмодального изменения, способного усилить влияние образа. Позитивное содержание может оставаться тем же самым, в то время как форма должна стать более интенсивной, чтобы усилить воздействие образа.
4. Умеренно негативная самооценка формируется из негативного Я-образа, представленного в умеренной форме. В этом случае требуются изменения как форма, так и содержание. Сначала путем изменения содержания можно негативный Я-образ превратить в позитивный, а затем может быть усилено воздействие этого образа посредством изменения формы.

Наши представления о самих себе, которые мы можем видеть на внутреннем экране, могут быть крайне негативными, предельно позитивными или занимать на шкале интенсивности какое-нибудь промежуточное положение. Узнав из НЛП о воздействии субмодальностей и содержания Я-образов на представления о самих себе, вы получаете в свои руки инструмент, который сможете использовать по своему усмотрению.

Следующее упражнение представляет собой еще один пример того, каким образом

ваши мысли, состоящие из образов, звуков и ощущений, могут поддерживать смелые начинания и вести к независимости, новым достижениям и новым возможностям или же стать источником страха и неэффективного поведения. И выбор здесь остается за вами — именно вам решать, изменять свои мысли и свой Я-образ или нет. Если вы знаете, как по своему усмотрению изменить внутренние представления о самом себе, вы можете значительно повысить собственную самооценку, и сделать это можно прямо сейчас.

УПРАЖНЕНИЕ 34: ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ СОБСТВЕННОЙ САМООЦЕНКИ

1. Я-образ. Представьте самого себя. Просто подумайте о том, как вы выглядите. Какова интенсивность формы этого представления?

2. Настройте содержание. Каким является содержание этого образа: позитивным или негативным? Сначала убедитесь в том, что содержание позитивно. Обратите внимание на всевозможные физические искажения, исправьте образ и постарайтесь увидеть себя таким, какой вы есть на самом деле. Все, что в вашем образе выглядит негативным, постарайтесь изменить, представив эти элементы в более выгодном свете: Например, если вы видите себя медлительным, и такая особенность может означать, что вы тугодум или склонны откладывать свои дела в долгий ящик, то подумайте о том, что та же самая черта оберегает вас от импульсивного поведения и дает вам возможность все тщательно взвесить, прежде чем предпринимать какие-нибудь действия.

Воспользуйтесь любым из тех методов, о которых вы узнали в этой книге, чтобы превратить содержание своего Я-образа в позитивное и точное представление сильных сторон вашей личности, ваших лучших умений и способностей. Пусть на вашем внутреннем экране появится заверченный и цельный образ вашей личности, пусть вы будете таким, каким вы выглядите в момент достижения желанной цели.

3. Настройте форму. Теперь пусть этот Я-образ станет большим, ярким, близким, объемным цветным фильмом о вас. К этому времени вам будут уже известны многие субмодальности, с помощью которых вы сможете сделать этот образ еще более привлекательным и наделить его значительной силой влияния на вас.

4. Сравните ощущения. Какие изменения вы ощущаете при сравнении вновь созданного Я-образа с тем образом, который был у вас вначале? Большинство людей, достаточно аккуратно выполнив это упражнение, обнаруживают, что их самооценка серьезным образом зависит от формы и содержания Я-образа. Когда их Я-образ приобретает позитивное содержание и облекается в достаточно интенсивную форму, они начинают ощущать, как сильно повышается их самооценка.

КАК САМООЦЕНКА МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ

Люди с устойчиво высокой самооценкой по существу ничем от вас не отличаются. Высокая самооценка вовсе не означает, что они не знают, что такое плохое настроение, подавленность или депрессия. Время от времени они тоже переживают все эти неприятные эмоциональные состояния. Ведь они тоже люди. Различие заключается в том, что они осознают тот факт, что их эмоции несут очень важную информацию о том, как они живут. Они относятся к такой информации достаточно серьезно и, получив ее, сознательно стараются произвести необходимые изменения собственного стиля мышления, а следовательно, и поведения. Используя то «ноу-хау», которое предоставляет НЛП, вы можете отнестись к своим эмоциям как к обратной связи, дающей вам возможность изменить свою жизнь и изменить свои представления.

Например, один молодой бизнесмен по имени Фрэд заметил как-то, что ему не удастся почувствовать себя комфортно, и он никак не мог понять, почему это происходит. Некоторые из его друзей рекомендовали ему обратиться к психиатру с этой проблемой. Другие советовали взять длительный отпуск. Третьи настаивали на том, что ему необходимо полностью посвятить себя работе. И такое положение дел тянулось на протяжении целой недели. Когда Фрэд понял, что эти ощущения не исчезнут сами по себе, он принял решение взять управление собственной эмоциональной жизнью в свои руки. Тогда-то он и стал использовать свои ощущения в качестве обратной связи.

А именно, Фрэд начал сравнивать свои ощущения печали и депрессии с теми ощущениями, которые он испытывал, думая о своей работе, своем доме или о своих интимных отношениях. При этом он обнаружил, что ему нравится та жизнь, которую он построил. Она отличалась богатством и разнообразием ощущений и определенно приносила ему удовлетворение. И все его неприятные ощущения вовсе не были связаны с образом его жизни или характером его взаимоотношений.

Фрэд был немного знаком с подходом НЛП к эмоциональным реакциям, поэтому он решил разобраться со своим внутренним представлением о собственной депрессии и заметил, что причиной всех этих неприятных ощущений являлся вполне конкретный внутренний образ. Фрэд неосознанно создал образ большой черной стены, стоящей прямо перед ним. Этот образ и был источником его ощущений. Он вселял грусть и состояние подавленности.

Осознав этот образ черной стены, он с помощью технологий НЛП просто изменил цвет стены с черного на белый, который, в его глазах, превратил стену в пыль, после чего у него возникло ощущение открытости, внутренней силы и безопасности. Такая простая операция оказалась достаточной для того, чтобы получить желанный результат.

Повторим еще раз, что люди, имеющие высокую самооценку и овладевшие технологиями НЛП, знают, что у них есть все необходимое для того, чтобы сознательно и умело изменить свои представления и эмоции, а следовательно, и поведение, если они оказываются расстроенными или чувствуют подавленность. Секрет людей с высокой самооценкой состоит в том, что они владеют технологией, которая позволяет им изменять себя в то время и в тех обстоятельствах, когда в этом возникнет необходимость.

ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ СУЩЕСТВО И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ПОСТУПКИ

Джон Брэдшоу, автор книги «Избавьтесь от стыда, мешающего вам быть свободным», писал: «Вы человеческое существо, а не какое-то там «человеческое дело» или человеческие поступки»³⁵. Когда вы научитесь отделять свою личность от того, что вы делаете, вы сможете достаточно легко заметить, что вы как человеческое существо по своей сути совершенны. А вот ваше поведение — то, как вы действуете, — может быть эффективным или неэффективным по отношению к результатам, к которым вы действительно стремитесь. Знание о том, что вы и ваше поведение — разные вещи, помогает избежать таких неприятных эмоций, как сожаление, самообвинение и стыд, и сберечь вашу энергию, направив внимание на проверку своего поведения и реакций, которые вы можете изменить в том случае, если они не будут вас устраивать.

Я-образы многих людей подразумевают исключительно позицию наблюдателя. Они видят себя со стороны, как это делал бы посторонний наблюдатель. Вам принесло бы немалую пользу усиление вашего Я-образа путем добавления новых точек зрения. Особенно полезной в этом смысле является точка зрения любящего вас человека. Обычно

³⁵ John Bradshaw, *Healing the Shame That Binds You* (Deerfield Beach, Fla.: Health Communications, Inc., 1988).

окружающие нас люди видят все не так, как мы видим себя, и те, которые любят нас, порой замечают то, на что мы сами никогда не обратили бы внимания.

Не так давно одна дама, по имени Эйлин, самостоятельно занимавшаяся бизнесом, посетила семинар, посвященный повышению самооценки с помощью технологий НЛП. Начав заниматься на семинаре, Эйлин заинтересовалась тем, как это могло быть, что люди вообще могли любить ее. Когда она посмотрела на себя с точки зрения знакомого ей человека, который по ее мнению по-настоящему любил ее, то за внешними проявлениями своего поведения она смогла разглядеть себя настоящую, ту Эйлин, какой она была на самом деле. Ей никогда прежде не удавалось этого сделать. Вероятно, главный результат этого упражнения состоял в том, что она стала любить себя гораздо больше, принимая себя такой, какой она была на самом деле. Она заметила тогда: «Я стала гораздо менее критично относиться к самой себе. У меня улучшилось самочувствие, и я стала более расслабленной в отношениях с другими людьми. Это сказалоь и на моих отношениях в бизнесе».

Еще один пример применения этого метода связан с именем одного талантливого предпринимателя и консультанта в области бизнеса. В настоящее время Трент выводит свою фирму на международный уровень. Он всего лишь один раз применил этот технический прием к себе, просто посмотрев на себя глазами любящего человека. После этого он заметил, что начал относиться к себе с любовью даже в тех случаях, в которых до этого он бы посчитал поступить так невозможным. Вот что он заметил тогда: «Это упражнение сделало мою личность и весь мой организм цельными и едиными. И это сделала любовь к самому себе. Этот метод оказал значительное влияние на все стороны моей жизни, включая бизнес».

Следующее упражнение под названием «Автобиография» является переработанным вариантом упражнения, описанного Лесли Камерон-Бендлер в ее книге «Решение проблем»³⁶. Оно может дать вам ценный опыт, связанный с тем, что вы посмотрите на себя глазами любящего вас человека. Вы можете выполнять это упражнение по-разному, но учтите, что разные способы приводят к различным результатам. Например, вы можете просто один раз прочитать его, решив, что этого будет достаточно. По всей видимости, это наименее эффективный способ. Лучше было бы запомнить основные шаги, выбрать место и время, чтобы вас не побеспокоили, и мысленно вспомнить все упражнение. Еще более эффективный путь состоит в том, чтобы записать все это упражнение на магнитофонную пленку в собственном исполнении и повторять всю процедуру в свободное время. И по-видимому наиболее эффективным следует считать способ, когда вы попросите своего друга прочитать вам описание этого упражнения вслух. Он может делать паузы для того, чтобы вы могли выполнить все необходимые мысленные шаги, и по вашему сигналу продолжать чтение дальше. При этом вы сможете получить удовольствие от новых переживаний, помня о том, что рядом с вами находится человек, которому вы доверяете и с которым сможете поделиться своими чувствами по окончании упражнения.

УПРАЖНЕНИЕ 35: АВТОБИОГРАФИЯ

1. Полностью расслабьтесь. Найдите удобное и спокойное место, в котором вы сможете выполнить это упражнение. Вполне подойдет ваш любимый стул или кресло. Было бы неплохо выполнить это упражнение сидя, а не лежа. Вам необходимо полностью расслабиться, но при этом сохранять внимание и ясность мысли.

Выберите подходящий момент времени и расслабьтесь... сделайте глубокий вдох и

³⁶ Leslie Cameron-Bandler, *Solutions* (San Rafael, Calif.: Future-Pace, Inc., 1985).

выдох... и пусть спокойствие и гармония заполнят все ваше тело. Дышите медленно... и глубоко... и спокойно... и ничего, если вы делаете вдох и выдох немного шумно. Вообразите себе, что у вас на подошвах появились отверстия для входа воздуха... и вы теперь можете вдыхать воздух так, чтобы он попадал в ваши легкие по ногам. Наполните все свое тело чистым свежим воздухом. И продолжая дышать медленно, глубоко и спокойно, подумайте о том, что значит для вас по-настоящему уважать и ценить себя таким, каким вы являетесь на самом деле.

Ощущая, как расслабление постепенно заполняет все ваше тело, позвольте всем мышечным и эмоциональным напряжениям оставить ваше тело. Задержитесь на минутку, чтобы проверить, что у вас не осталось никаких «зажимов». Пусть они уйдут, уйдут полностью.

2. Подумайте о любящем вас человеке. В самом начале подумайте о таком человеке, который вас любит. Подумайте о том, кто несомненно вас любит по-настоящему: это может быть друг, любимый, муж, жена, родитель, ребенок, кто угодно, просто выберите для себя конкретного человека для того процесса, который вы собираетесь осуществить. Если вам не приходит в голову человек, который, по вашему мнению, должен любить вас, тогда подумайте о таком человеке, которому вы оказывали помощь и который искренне благодарен вам за это. В любом случае, подумали ли вы о человеке, который вас любит, или же вы вспомнили человека, испытывающего по отношению к вам искреннюю благодарность, просто отметьте для себя, кто этот человек сейчас. Чуть позже представление о нем сможет оказать вам неоценимую помощь.

3. Напишите автобиографию. А теперь представьте себе, что вы сидите за столом и пишете автобиографию. Возможно, в руках у вас ручка или карандаш, а может быть, вы печатаете на пишущей машинке или набираете текст на компьютере. В любом случае вы как-то пишете автобиографию, излагая историю своей жизни. Делая эти записи, вы чувствуете себя комфортно. Вы ощущаете прикосновение стула, на котором сидите, и видите перед собой стол, за которым происходит ваша работа. Вы можете заметить, как прямо сейчас... или через несколько секунд... или чуть позже к вам в голову начнут потихоньку приходить слова, описывающие вашу жизнь. И записывая их, вы начинаете вспоминать человека, который, по вашему мнению, любит вас... или искренне уважает вас. И вы начинаете все более отчетливо представлять себе этого человека, который любит вас.

4. Посмотрите на любящего вас человека. А теперь уделите немного времени тому, чтобы заметить, как на другом конце комнаты, как раз напротив того места, где вы сидите и пишете автобиографию, постепенно прорисовывается образ любящего вас человека, стоящего за прозрачной стеклянной дверью. И глядя на этого человека, который любит и уважает вас, вы вдруг начинаете замечать, что он тоже смотрит на вас и наблюдает за вами. И вы принимаете решение описать этого человека в своей автобиографии, отметив ту роль, которую он сыграл в вашей жизни. Потратьте немного времени и опишите этого человека. Опишите то, что вы видите и что ощущаете по отношению к этому человеку. Отметьте даже то, что вы мысленно говорите самому себе об этом человеке, который любит вас. Запишите все это в автобиографии. И потратьте на это столько времени, сколько вам для этого потребуется.

5. Представьте себя с точки зрения этого человека. Теперь, когда вы хорошо представляете себе, что значит описать человека, который вас любит, медленно, не торопясь позвольте себе оставить свое тело возле стола и мысленно переместиться через всю комнату на другой ее конец, проскользнуть сквозь стеклянную дверь и стать рядом с тем человеком, который любит вас. Посмотрите сквозь стекло двери и наблюдайте за

самим собой, пишушим автобиографию в комнате за столом. Просто, стоя за дверью, посмотрите, как вы выглядите с этой точки зрения. И отметьте для себя, насколько вы цените и уважаете себя в этот момент. Обратите внимание на свои реальные ощущения по отношению к самому себе, ощущения, которые возникают, когда вы стоите и наблюдаете за собой из-за стеклянной двери. Вы можете заметить, как глубоко вы себя уважаете и как высоко цените, или можете вдруг обнаружить, что эта оценка весьма невысока. В любом случае просто примите это к сведению.

6. *Посмотрите на себя глазами любящего вас человека.* А теперь мягко и осторожно позвольте себе войти в тело этого человека, который вас любит. Потратьте столько времени, сколько вам потребуется для того, чтобы совершить этот переход легко и комфортно. И когда вы полностью окажетесь в теле того человека, который любит и глубоко уважает вас, посмотрите теперь уже его глазами на себя, сидящего в комнате за столом и пишущего автобиографию. Посмотрите на самого себя глазами человека, любящего вас. Обратите внимание на то, как вы выглядите. Заметьте, как вы двигаетесь и как вы дышите. Уделите достаточное количество времени тому, чтобы полностью оценить те качества и стороны своей личности, которые вы осознаете, быть может, в первый раз, наблюдая за собой глазами любящего человека. И поскольку вы сейчас находитесь в теле любящего вас человека, обратите внимание на мысли и слова, которые, как вы слышите, он произносит о вас, и на те чувства, которые возникают у него по отношению к вам. Заметьте, с какими интонациями произносятся те уважительные позитивные слова, которые вы слышите в своей голове, когда смотрите на самого себя, сидящего в комнате за столом, глазами любящего вас человека.

7. *Вернитесь в свою собственную позицию.* Когда вы полностью осознаете те качества и стороны своей личности, которые делают вас таким, какой вы есть, медленно и осторожно позвольте себе оставить тело любящего вас человека и, пройдя сквозь стеклянную дверь и переместившись через всю комнату, снова вернуться в свое тело, сидящее возле стола и пишущее автобиографию.

8. *Опишите свои переживания.* Вы можете уделить некоторое время тому, чтобы записать в автобиографии, что вы только что пережили, глядя на себя глазами человека, который любит и уважает вас. Делая эти записи, не забудьте описать некоторые качества и стороны своей личности, которые вы заметили в самом себе, когда глядели на себя глазами любящего человека.

9. *Подумайте о будущем.* Описав все ваши переживания в автобиографии, начните думать о своем будущем — и о тех будущих событиях, появление которых вы ожидаете, и о тех неожиданных событиях, которые должны вас удивить. Подумайте о всех тех местах и всех тех событиях, которые ожидают вас в будущем... завтра, послезавтра, через неделю, месяц, год, спустя десятилетия, и если вы захотите, вы сможете легко вспомнить этот замечательный момент, когда вы смотрели на себя глазами любящего вас человека, замечая собственную неповторимость и испытывая глубокое и искреннее уважение по отношению к самому себе — такому, какой вы есть на самом деле.

10. *Вернитесь в настоящий момент.* А теперь начните возвращаться в настоящий момент, осознавая все, что происходит вокруг вас. Постепенно, наиболее удобным для себя способом, не торопясь, расширяйте границы своего осознания. Полностью вернитесь назад, в настоящий момент и в то место, где вы сидите сейчас, и почувствуйте, что вам стало значительно лучше, чем было до этого. Обратите внимание на звуки в комнате. И вы можете заметить ощущения в собственном теле, И через минуту вы можете от-

крыть глаза, постепенно возвращаясь к полному осознанию текущего момента и сладко потягиваясь. С возвращением!

11. Отметьте изменения. Теперь, когда вы получили возможность действительно испытать то самое самоуважение, которое оказывается недоступным столь многим людям, уделите некоторое время тому, чтобы отметить, как это упражнение изменило ваше внутреннее представление о самом себе. Заметьте, как вы сейчас видите себя и в какой степени этот новый взгляд стал более уважительным и любящим. То переживание, которое вы только что испытали, оставило вам опыт глубокого личного самоуважения, а оно зачастую становится первым шагом на пути к полной и безусловной поддержке себя во всех своих начинаниях.

САМОУВАЖЕНИЕ: ШАГ ЗА ШАГОМ

Одно из полезных определений человека с высокой самооценкой заключается в том, что это человек, который умеет увидеть полную картину, включающую и того, кто эту картину создает. Именно это вы и сделали в упражнении «Автобиография», посмотрев на себя с точки зрения любящего вас человека. Вы смотрели на себя глазами любви.

То, что вы увидели себя в рамках полной картины, с точки зрения уважающего вас человека, поможет вам научиться принимать себя таким, какой вы есть. Теперь становится возможным оставить всю совсем необязательную внутреннюю борьбу, и полностью согласиться с тем фактом, что дерево — это дерево, цветок — это цветок, а вы — это вы, такой, какой вы есть.

Не так давно один профессиональный консультант тридцати с небольшим лет прошел расширенный курс, объясняющий основы НЛП. Он хотел выяснить, действительно ли технологии НЛП способны дать те удивительные результаты, о которых он так много читал. Во время семинара он принял участие в упражнении под названием «Автобиография». Позже он рассказывал; «Я не представлял себе, насколько сильное воздействие может оказать попытка увидеть себя глазами любящего человека. Сейчас я вижу в себе такие вещи, о которых раньше и не подозревал. Я действительно чувствую, что стал лучше понимать свои ценности и стал оказывать более позитивное воздействие на людей. Этот опыт имеет огромное значение для всех сторон моей жизни. Я об этом никогда не забуду».

Даже после первого выполнения этого упражнения вы сможете заметить, как выросло ваше уважение по отношению к самому себе. А поскольку ваша самооценка начала расти, уделите, пожалуйста, некоторое время тому, чтобы сохранить на будущее тот способ мышления о самом себе, который позволяет вам лучше узнавать себя и лучше понимать самого себя по мере того, как вы продолжаете открывать себя для все более высокой самооценки. И чтобы открыть для себя новые возможности, пообещайте себе вскоре повторить это упражнение с другим любящим вас человеком в качестве мысленного образа.

Я И ДРУГИЕ

Еще один аспект самоуважения — осознание собственной индивидуальности. Уважающий себя человек обычно использует выражения с местоимением «я», употребляя их чаще, чем выражения с местоимениями «ты» и «мы». Человек с высокой самооценкой скорее скажет: «Я сегодня прекрасно себя чувствую», а не: «Вы знаете, иногда чувствуешь себя прекрасно», или: «Прекрасный день». Это происходит потому, что уважающий себя человек легко отделяет себя от окружающих его людей, вещей и идей.

Использование Я-выражений гарантирует вашу собственность на свои переживания, желания и потребности, и это дает вам возможность защищать свою личность и отчетливо понимать, что вы чувствуете и чего вы хотите. Вы сможете сказать: «Я — мой. Я такой человек и никакой другой. Я люблю себя и все свои достоинства и несовершенства».

Человек с высокой самооценкой убежден также, что и другие люди имеют право на свою собственную личность, имеют право выражать свои чувства и желания. Высокая самооценка и самоуважение позволяют вам иметь свои уникальные черты, выражать свои отличия от других и быть не таким, как все. Когда вы уважаете себя, то вы испытываете чувство защищенности, оставаясь тем, кто вы есть. Вы совершенно искренно чувствуете себя достаточно защищенным, чтобы оставаться самим собой, непохожей ни на кого личностью со своими собственными идеями, чувствами, целями и ценностями. Быть самостоятельной личностью означает быть способным открыто выражать себя, что может быть сведено к способности говорить «да» и «нет».

Если вы не умеете сказать «нет», все ваши «да» по большей части теряют смысл. Если вы вынуждены говорить только «да», значит, у вас нет выбора, и вы потеряете самоуважение, поскольку оно непосредственно связано со свободой выбора.

То же самое верно и в том случае, если вы обязаны во всех обстоятельствах говорить «нет». В любом случае, если вы вынуждены постоянно говорить «да» или же обязаны на все отвечать «нет», то такое вынужденное поведение ведет к ограничению выбора и, следовательно, к снижению уровня самооценки.

В настоящее время много говорится о такой разновидности утраты выбора, которую называют взаимной зависимостью. Первая Национальная конференция по этой тематике (проводившаяся в Скотсдейле, штат Аризона, в 1989 году) определила взаимную зависимость как такое поведение, когда «с целью сохранения собственного достоинства, обеспечения безопасности и самоутверждения люди попадают в зависимость от того, что они различными способами, в том числе и при помощи одобрения, навязывают друг другу».

Самоутверждение является просто другим названием для самоуважения. Явно низкая самооценка, не придающая почти никакого значения вашей собственной личности, постепенно все больше и больше ограничивает вашу свободу выбора. Такое отсутствие выбора зачастую характеризует взаимную зависимость и другие виды вынужденного поведения.

Интересно, что, если человек не ощущает собственной ценности, он имеет склонность утрачивать или игнорировать многие доступные для него возможности. Отсутствие уверенности в собственной ценности сужает возможности выбора. Отсутствие выбора в свою очередь приводит к многократному воспроизведению одного и того же стереотипа поведения даже в том случае, если это оказывается явно неэффективным. Неэффективное поведение становится причиной отсутствия успеха в жизни. А отсутствие успеха лишает веры в собственную ценность, замыкая порочный круг низкой самооценки.

Например, деловая женщина средних лет по имени Клэр рассказывала, что в последнее время приняла ряд важных решений, чтобы сделать свою жизнь более независимой, и тем не менее у нее сложилось впечатление, что она потерпела полное поражение. Она была уверена, что оказалась в ситуации взаимной зависимости, потому что всякий раз, когда она становилась самой собой, она начинала испытывать дискомфорт и у нее ничего не получалось. Она перепробовала все известные ей средства, чтобы повысить свою самооценку, но неизменно терпела поражение буквально во всем. Ощущение провала заставляло Клэр вести себя очень осторожно. По этой причине результа-

тивность ее неуклонно падала, и она получала все меньше одобрений со стороны окружающих людей и от самой себя. И все это еще более укрепляло ее в идее собственной никчемности.

На сознательном уровне Клэр достаточно хорошо понимала, что ее нельзя отнести к категории неудачников. Ведь многие люди охотно поменялись бы с ней местами. Но глубоко внутри, на эмоциональном уровне, она все равно была убеждена в отсутствии ценности собственной личности.

Когда Клэр попробовала проследить источник низкой самооценки в своих внутренних представлениях, она обнаружила большой подавляющий образ своей матери, с упреком покачивающей головой в знак неодобрения. Клэр поняла, что чувство полного провала и отсутствие выбора, которое порождало это чувство, были непосредственно связаны с этим образом. Многие терапевтические подходы обычно начинают исследовать исторические корни такого образа, и иногда это может оказаться полезным при замене этого образа чем-то более позитивным.

Однако в рамках НЛП у нас имеется множество способов непосредственного изменения беспокоящего образа. Используя субмодальности, Клэр научилась изменять размер образа своей матери. Когда она сделала его большим, она ощутила себя гораздо хуже, но когда она сделала этот образ маленьким, она почувствовала себя лучше. После такой проверки она обнаружила, что, когда она делала образ своей матери маленьким, удаленным, смутным, плоским и черно-белым, он уже не оказывал на нее никакого влияния. Сделав это, она удалила образ, вызывавший у нее неприятные ощущения, но на его месте автоматически не появилось ничего позитивного. «Неплохое» ощущение оказалось недостаточным, — она хотела чувствовать себя хорошо. Чтобы добиться этого, она изучила прием, который в НЛП называют «Переключателем» и который первоначально был разработан Ричардом Бендлером³⁷.

ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ

Вот пример того, как работает прием «Переключатель» и к каким замечательным результатам он приводит. Во время короткой презентации методов НЛП перед аудиторией особенно заинтересованных специалистов был поднят вопрос о личных достижениях и выступлениях перед публикой. Исследования показывают, что в Америке страх публичных выступлений является страхом номер один. Людей, сообщивших о том, что они боятся встать перед аудиторией и выступить с каким-нибудь сообщением, оказалось больше, чем всех тех, кто вообще заявил о наличии у него какого-нибудь страха, включая страх высоты, собак, темноты или смерти.

Во время обсуждения руку поднял Том, бизнесмен средних лет. Он заявил, что у него имеется деморализующий страх перед публичным выступлением. Этот страх сопровождал его с тех самых пор, как он начал себя помнить, и мешал ему выполнять некоторые служебные обязанности. Всякий раз, когда он начинал думать о необходимости выразить свои мысли перед аудиторией, у него портилось настроение и он начинал раздражаться, и это всегда ограничивало его возможности при достижении стоящих перед ним целей. Даже при попытке высказаться с места ему было очень трудно сформулировать свои мысли. Когда ему предложили выступить в качестве участника демонстрации приема, он отказался, сославшись на то, что не сможет выйти перед группой. И именно поэтому Том оказался прекрасным объектом для демонстрации приема «Переключатель», и в этом легко было убедиться, потому что в конце всей процедуры можно было проверить результат обучения, попросив Тома выйти и выступить перед группой.

³⁷ Richard Bandler, *Using Your Brain — for a Change* (Moab, Utah: Real People Press, 1985).

Тренер обратился к Тому, который продолжал сидеть на своем стуле в аудитории. Он спросил Тома, какие образы возникают в его голове, когда он начинает думать о выступлении перед аудиторией. Том ответил, что он видит большой яркий образ большого количества людей, смотрящих на него. Интересно, что у всех этих людей глаза были размером с небольшую луковицу. Всякий раз, когда он видел этот образ, мышцы его живота напрягались и у него пересыхало во рту.

После этого тренер помог Тому создать позитивный образ самого себя, образ «замечательного Тома» — того человека, который реагировал на аудиторию совсем не так, как Том это делал сейчас. В то время как аудитория наблюдала за всем этим процессом, Том поместил образ «замечательного Тома» в сверкающую точку, разместил эту точку в центре образа с изображением множества лиц с направленными на него глазами, размером с луковицу, и быстро заменил изображение аудитории образом «замечательного Тома», сделав его большим и ярким. Затем Тому предложили увидеть мысленно пустой экран и повторить весь этот несложный процесс десять раз, каждый раз в конце восстанавливая перед глазами пустой экран и выполняя эти шаги с каждым разом все быстрее и быстрее.

Когда тренер убедился, что Том несколько раз точно и успешно повторил прием «Переключатель», он пригласил Тома выйти перед аудиторией и рассказать о результатах. Когда Том вышел в центр комнаты и спокойно повернулся лицом к аудитории, он с некоторым удивлением заметил, что теперь, выступая перед слушателями, чувствует себя нормально. В аудитории раздались аплодисменты.

«Переключатель» не только справляется с внутренней установкой на поражение и блокированием самоуважения, он также ориентирует ваш мозг на достижение все более высокой самооценки, поскольку он позволяет вам увидеть яркое будущее. Этот прием работает с прошлыми, настоящими и будущими проблемами, связанными с самооценкой в целом, потому что образ «замечательного себя» является не чем иным, как вашим позитивным Я-образом.

Мэри, женщина сорока двух лет, учившаяся на терапевта, применила «Переключатель» для разрешения проблемы, которая сопровождала ее всю жизнь. Время от времени возникающие у нее гнев и страх, которые были связаны с ранним уходом из семьи отца, помешали ей прочно встать на ноги и реализовать свой потенциал. Задумавшись о том, что мешало ей проявлять лучшие стороны своей личности, она внезапно обнаружила внутренний образ, когда к ней в первый раз пришел ее отец. Глядя на этот образ, она слышала его голос; «Ты мне не нужна». Комбинации этого образа и голоса оказалось более чем достаточно для того, чтобы создать глубокое чувство собственной никчемности, сопровождавшееся вспышками гнева и страха.

Как и в случае с Томом, тренер предложил Мэри тщательно продумать и создать мысленный образ той будущей Мэри, которая уже решила все свои проблемы, связанные с убеждениями и действиями отца. Затем Мэри представила себе, как образ «замечательной Мэри» превращается в сверкающую точку, парящую в пространстве перед ней. Она поместила эту сверкающую точку в центре образа отца. После этого она быстро заменила первый образ образом «замечательной Мэри», позволив ему стать большим и ярким и заполнить собой все поле зрения. Всякий раз, когда на месте первого образа появлялся образ «замечательной Мэри», она слышала, как эта «замечательная Мэри» говорила: «Я чувствую себя прекрасно». Звук ее голоса эхом отдавался в голове самой Мэри. В течение нескольких минут Мэри выполнила «Переключатель» несколько раз и почувствовала глубокие внутренние изменения.

Через несколько месяцев Мэри писала: «Сейчас я ощущаю внутреннюю свободу и радость, вижу себя излучающей свет и энергию и нацеленной в будущее. И глядя на се-

бя, я ощущаю внутреннюю силу. Я еще больше люблю себя, чем прежде». Ее отношения к самой себе и к своим воспоминаниям об отце полностью изменились. Вскоре после этих событий она открыла собственное дело и разорвала давно и безрезультатно тянувшиеся отношения с женатым мужчиной.

Сейчас вам предлагается совершить подобное путешествие по пути глубоких открытий и личностных изменений, выполнив следующее упражнение.

УПРАЖНЕНИЕ 36: ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ

Уделите каждому шагу этого упражнения столько времени, чтобы выполнить предложенное задание точно, легко, комфортно и в наиболее удобном для вас темпе.

1. Выберите ключевой образ. Подумайте о том времени в своей жизни, когда вы особенно несправедливо относились к самому себе и когда у вас была низкая самооценка. Вспомните тот период своей жизни — совсем недавний или, напротив, очень далекий, — когда низкая самооценка помешала вам предпринять шаги, необходимые для достижения желанных целей. То время, когда вы оказались неспособным проявить лучшие свои способности. Вы можете также подумать о какой-нибудь будущей ситуации, одна мысль о которой вызывает у вас ощущение беспомощности и тоски.

Позвольте себе еще раз пережить это состояние, мысленно вернувшись в связанную с ним ситуацию, увидев то, что видели тогда, услышав связанные с этой ситуацией звуки и ощутив вызванные ею ощущения. Пусть неприятные ощущения, которые вы ассоциируете с этим временем, станут даже еще более интенсивными. И по мере того как эти ощущения становятся сильнее, выделите ту часть своего тела, в которой эти ощущения проявляются наиболее отчетливо.

Теперь, когда вы стали осознавать эти ощущения, вы можете также начать замечать те образы, которые возникают перед вашим мысленным взором. Осознайте, что вы видите в связи с выделенными вами ощущениями. У возникшего перед вашими глазами образа может быть вполне определенный смысл, а может и вовсе не быть никакого смысла. В любом случае просто отметьте для себя, что вы видите. Обратите ваше внимание также и на то, что вы при этом слышите: чужой или ваш собственный голос, который тоже вносит свой вклад в создание неприятных ощущений.

Временно отставьте этот неприятный образ и звучащие вместе с ним звуки в сторону.

2. Отвлечение. Чтобы отвлечься от этого переживания, произнесите вслух свой телефонный номер, а затем, в порядке развлечения и чтобы отвлечь свое внимание от предыдущих неприятных впечатлений, снова назовите вслух номер своего телефона, но на этот раз уже в обратном порядке.

3. Создайте ресурсный Я-образ. Сейчас потратьте минуту или две на то, чтобы создать прямо перед собой такой образ самого себя, каким вы хотите выглядеть, когда разрешите проблему, влияющую на вашу самооценку. Это будущий «вы», «вы», который идет на несколько шагов впереди вас, «вы», который уже знает, как справиться с проблемой, которая вас беспокоит. Этот будущий «вы» уже решил эту проблему теми методами, овладение которыми еще только ждет вас впереди. И этот «вы» знает также, что вас ждет впереди успех в этом деле, потому что он уже это прошел. Это тот самый «вы», который прошел все то, что прошли вы, но только немного больше. Он думает о вас с любовью и добротой и знает, что у вас все закончится успешно.

Посмотрите на этот образ «замечательного себя» — большой, яркий, цветной образ, расположенный прямо перед вами и изображающий вас обладающим всеми теми ресурсами, которые необходимы, чтобы справиться со сдерживающей вас проблемой. Это «вы», имеющий в своем запасе множество различных вариантов и методов, позволяю-

ших справиться с любыми проблемами, которые вы могли видеть на неприятном образе. Убедитесь в том, что «замечательный вы» — это не идеальный образ и в нем есть здоровая доля юмора.

И самое главное, чтобы вы ощущали мощное притяжение к этому образу. Глядя на этот образ самого себя, вы испытываете сильное желание стать таким, как он. Если вы не ощущаете мощного притяжения со стороны образа «замечательного себя», потратьте столько времени, сколько вам понадобится для того, чтобы сделать этот образ более реальным, более убедительным, более похожим на то, кем вы хотите стать. Вы можете сделать это, используя самые различные субмодальности. Например, вы можете сделать образ больше, ярче, более цветным и подвижным. Еще один способ создания притягательного образа состоит в том, чтобы задать себе следующий вопрос: «Если бы образ «замечательного меня» приобрел огромную притягательную силу, на что он был бы похож?» Этот вопрос, типа «А что, если ...?», немедленно поможет вашему мозгу создать более привлекательный образ «замечательного себя».

И теперь, когда вы ощущаете мощное влечение к тому, чтобы стать похожим на свой будущий образ, обратите внимание на то, что этот «замечательный вы» говорит; «Я прекрасно себя чувствую», — и его голос звучит вполне искренне и убедительно. И слова «я прекрасно себя чувствую» проникают в вашу голову и начинают кружиться в ней и вокруг нее. Прислушайтесь к словам, вращающимся вокруг вашей головы... и создающим слабое эхо, как будто ваша голова находится внутри большого золотого колокола. И слушая слова «я чувствую себя прекрасно», позвольте приятным ощущениям начать распространяться по всему вашему телу, проникая в каждую его клеточку.

4. Расширение ресурсного Я-образа. А теперь возьмите образ «замечательного себя» и поместите его внутрь сверкающей точки, парящей в пространстве прямо перед вами. Позвольте этой сверкающей точке внезапно распуститься и начать становиться все больше и больше до тех пор, пока ваш образ не приобретет привычные размеры и вы не увидите «замечательного себя»... прямо перед собой... большим, ярким и цветным. И вы услышите, как «замечательный вы» говорит искренне и убедительно: «Я чувствую себя прекрасно»... и эти слова начинают кружиться вокруг вашей головы, как будто ваша голова находится внутри большого золотого колокола, и вы начинаете чувствовать, как приятные ощущения проникают в ваше тело. А теперь представьте себе пустой экран, подобный экрану в кинотеатре. Повторите эту процедуру несколько раз, пока она не превратится в автоматическую последовательность действий.

5. Поместите точку с ресурсным Я-образом в центр ключевого образа. Поместите сверкающую точку в центр ключевого образа, который вы выбрали на первом шаге.

6. Замените ключевой образ новым образом (переключите их). А сейчас, по мере того как неприятный образ становится более темным, уменьшается в размерах и распадается на мелкие кусочки, сверкающая точка, содержащая «замечательного вас», мгновенно увеличивается в размерах и становится более яркой, до тех пор пока... раз!, и образ «замечательного вас» заполняет весь экран, заслоняя собой неприятный образ, так что теперь вы можете видеть перед собой только образ «замечательного себя». И в то время как вы видите этот образ самого себя — большой, яркий и цветной — прямо перед собой и слышите, как он говорит: «Я чувствую себя прекрасно»... вы слышите эти слова, вращающиеся вокруг вашей головы, и слабое эхо... как будто ваша голова находится внутри большого золотого колокола... и вы позволяете приятным ощущениям проникать во все клеточки вашего тела.

7. Представьте пустой экран. Представьте себе пустой экран, как будто вы сидите в кинотеатре и смотрите на пустой экран перед началом фильма.

8. Повторите десять раз. Повторите шаги 4—6 немного быстрее. Вновь поместите сверкающую точку в центр неприятного образа. И по мере того как неприятный образ становится более темным, уменьшается в размерах и распадается на мелкие кусочки, сверкающая точка, содержащая «замечательного вас», мгновенно увеличивается в размерах и становится более яркой, до тех пор пока... раз!., и образ «замечательного вас» заполняет весь экран, заслоняя, робой неприятный образ, так что теперь вы можете видеть перед собой только образ «замечательного себя». И в то время как вы видите этот образ самого себя — большой, яркий и цветной — прямо перед собой и слышите, как он говорит: «Я чувствую себя прекрасно»... вы слышите эти слова, вращающиеся вокруг вашей головы, и слабое эхо... как будто ваша голова находится внутри большого золотого колокола... и вы позволяете приятным ощущениям проникать во все клеточки вашего тела. После этого вы снова видите перед собой такой же пустой экран, какой вы видите в кинотеатре перед началом фильма.

Повторите весь этот процесс еще четыре раза, делая это с каждым разом все быстрее и быстрее. После этого повторите еще три раза, обращая особое внимание на то, чтобы воспроизводить пустой экран в промежутках между повторениями. И наконец, повторите еще два раза с максимально возможной скоростью. Когда вы делаете переключение действительно быстро, возможно, вы не успеваете осознать сами сменяющие друг друга образы. Десятикратное повторение оказывается более чем достаточным для большинства людей. Однако некоторым хватает и двух повторений, в то время как другим может потребоваться двадцать. А сколько раз потребуется вам, чтобы больше не испытывать этих неприятных ощущений?

9. Размножение ресурсного Я-образа. Поскольку самоуважение является вашим объективным и благосклонным впечатлением от собственной личности и это впечатление оказывает влияние на весь ваш субъективный опыт, то вы сможете значительно усилить воздействие позитивного образа самого себя, если будете видеть его повсюду: в прошлом, настоящем и будущем. Вообразите себе, что вы можете физически взять в свои руки образ «замечательного себя». Просто протяните руки и возьмите его. И когда вы коснетесь его, он засияет и от него во все стороны начнет распространяться тепло. Теперь размножьте этот образ, сделав тысячи копий «замечательного себя», а затем сложите все эти сияющие, яркие и многоцветные образы, подобно колоде карт, в громадную пачку.

Затем возьмите один из этих образов из пачки и поставьте прямо перед собой, а остальные подбросьте высоко вверх. Смотрите, как эти образы «замечательного вас» начинают падать и располагаться вокруг вас в виде концентрических кругов, так что вы можете видеть их во всех направлениях так далеко, насколько хватает глаз... в своем прошлом, настоящем и будущем. Представьте себе, как эти образы круг за кругом, ряд за рядом заполняют все окружающее вас пространство и как вы слышите их добрые, искренне любящие вас голоса, сливающиеся в стройно звучащий хор: «Я чувствую себя прекрасно». И вы можете позволить приятным ощущениям войти в ваше тело и омыть его теплой волной.

10. Проверьте свою работу. Теперь, когда вы уже повторили этот прием несколько раз, очень важно проверить проделанную работу. Поэтому уделите еще немного времени этому упражнению и обратите внимание на то, какие ощущения возникают у вас, когда вы пытаетесь восстановить первоначальный неприятный ключевой образ. Если вам не удастся восстановить неприятные ощущения или же вам трудно вновь увидеть неприятный образ, значит, вы добились успеха.

Если же у вас остались какие-то неприятные ощущения, когда вы думаете о ключе-

вом образе, просто повторите всю процедуру еще несколько раз, особенно тщательно выполняя каждый ее шаг до тех пор, пока неприятные ощущения не исчезнут совсем.

«Переключатель» — простой и эффективный способ создания объективного и благосклонного образа самого себя, приводящий к немедленному результату в конкретных проблемных ситуациях. Одна из интересных особенностей этого метода состоит в том, что вы не будете знать заранее о том, какие действия вы предпримете в следующий раз, когда столкнетесь с ситуацией, аналогичной той, которая беспокоила вас до сих пор. В то время как большинство технологий НЛП формирует конкретный набор поведенческих реакций в конкретной ситуации, «Переключатель» полагается на мудрость вашего подсознания и его способность творчески подходить к решению проблемы, подкрепляя ту Предпосылку НЛП, которая гласит: **«У каждого человека есть все необходимые ему ресурсы»**.

Еще один подход к применению «Переключателя» состоит в том, что он создает мощно мотивирующий Я-образ, определяющий, кем вы хотите стать. Такая мощная мотивация организует и концентрирует все ваши сознательные ресурсы на решении проблемы и определяет способ ее преодоления. Я-образ, построенный вами при использовании этого приема, оказывает влияние на весь ваш жизненный опыт, на ваше прошлое, настоящее и будущее.

Представленный здесь вариант «Переключателя» использует изменение яркости и размера для замены одного образа другим. Вы можете использовать также следующие изменения: цветной/черно-белый, близкий/далекий, плоский/объемный, фотография/кинофильм, и любые другие пары субмодальностей. Поскольку различные люди по-разному реагируют на разные субмодальности, то альтернативные способы применения приема «Переключатель» могут оказаться для некоторых людей более эффективными, чем описанный выше. Существует также возможность адаптировать «Переключатель» к работе в аудиальной репрезентативной системе, заменяя ключевой звук голосом Я-образа.

Если приведенный здесь прием оказался для вас неэффективным, несмотря на то что вы выполняли его шаги аккуратно и повторяли их достаточное количество раз, вероятнее всего, в вашем случае лучше будет работать один из альтернативных вариантов этого приема³⁸.

СТРАХ КРИТИКИ

Для большинства людей самым большим препятствием на пути к тому, чтобы просто быть самим собой, является страх критики. Поскольку отношения с другими людьми оказываются источником особых удовольствий, как, впрочем, и таких важных вещей, как пища и работа, мы постоянно испытываем необходимость подстраиваться и ладить с окружающими нас людьми. И в этих условиях критика, высказанная кем-то в наш адрес, может быть воспринята как весьма опасная угроза. Чтобы защитить себя от посторонней критики, мы зачастую сами начинаем критиковать себя. Приходилось ли вам когда-нибудь слышать внутренний голос, говорящий о том, что вы неспособны справиться с той или иной задачей, или что вам не удастся достичь желаемого уровня, или что вы просто глупец и ничего не понимаете? Время от времени это происходит со всеми из нас. В предыдущей главе мы описали несколько конкретных технологий, по-

³⁸ Connirae Andreas and Steve Andreas, *Change Your Mind — and Keep the Change and Heart of the Mind: Engaging Your Inner Power to Change with Neuro-Linguistic Programming* (Moab, Utah: Real People Press, 1987 and 1989).

зволяющих справляться с такими критическими голосами.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ЗАСТЕНЧИВОСТИ И СМУЩЕНИЯ

Очень близким к описанным выше нересурсным состояниям является болезненная застенчивость, обычно возникающая не из-за внутреннего критического голоса, а в результате того, что какой-то реальный человек критикует вас или не считается с вами. Многие люди испытывают застенчивость, когда замечают, что становятся объектом критики другого человека. Но нередко люди оказываются способными испытывать чувство застенчивости, даже оставаясь наедине с собой. А поскольку даже в полном одиночестве человек способен испытывать давление чужой критики и, следовательно, проявлять застенчивость, это лишний раз подтверждает тот факт, что именно наше мышление, а не внешние обстоятельства формируют нашу самооценку.

Отвлечитесь на минутку и прямо сейчас проведите следующий мысленный эксперимент. Вспомните случай, когда вы особенно остро переживали застенчивость. Это событие могло произойти совсем недавно, а может быть, очень давно. В любом случае вспомните такое событие и мысленно представьте снова то, что вы видели тогда, прислушайтесь к тому, что слышали, и ощутите то, что чувствовали в то время. Если вам удалось полностью воссоздать ситуацию, в которой вы попадали в состояние застенчивости, то, вероятно, вы сейчас ощущаете нечто похожее на это чувство. Давайте воспользуемся им, чтобы совершить некоторые изменения. В какой части вашего тела возникает ощущение застенчивости? Просто сосредоточьтесь на некоторое время и отметьте это место.

Теперь расслабьтесь и позвольте этому чувству застенчивости стать немного более интенсивным. Пусть затем это чувство станет настолько сильным, что превратится во внутренний образ, который вы сможете разглядеть своим мысленным взором. Возьмите тот образ, который появился у вас перед глазами, и сделайте его маленьким, смутным, черно-белым и отодвиньте его подальше от себя. Ваши ощущения остались прежними? Или они изменились? В данный момент не имеет значения, как вы оцениваете свои ощущения, просто отметьте их интенсивность.

А теперь сделайте следующее. Возьмите тот же самый образ и сделайте его большим, цветным и максимально близким. Что вы ощущаете сейчас? Обычно люди, проведя этот мысленный эксперимент, сообщают о том, что ощущения застенчивости в их теле значительно усилились. Сделайте этот образ маленьким, смутным, черно-белым и удалите его от себя настолько, чтобы чувствовать себя более комфортно. Изменяя интенсивность образа с помощью субмодальностей, вы можете усиливать или ослаблять свои ощущения, связанные с застенчивостью. Какой способ обращения с этими мысленными образами, относящимися к этому переживанию, вы хотели бы сохранить в своем мозгу?

ПРИВЫЧКИ ЛЮДЕЙ С ВЫСОКИМ ЧУВСТВОМ СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА

У человека с низкой самооценкой, не знающего, как относиться к себе хорошо, обычно возникает защитная реакция, если кто-то другой находит ошибку в его работе, в его ценностях или целях. Такой человек может реагировать болезненно на любую критику, кем бы она ни была высказана. И в ответ начать искать ошибки в чужом поведении, пытаясь повысить собственную самооценку. Либо, в другом случае, в ответ на критическое замечание он может почувствовать себя настолько раздавленным, что окажется не в состоянии слушать дальнейшую речь собеседника. Он не сможет мириться с

тем, что у каждого человека может быть своя неповторимая модель мира и своя точка зрения. Ему не удастся объективно оценить чужое мнение и сравнить его с собственным. И что печальнее всего, некоторые люди с низкой самооценкой могут совершенно игнорировать собственные чувства и ценности, стараясь угодить критику выражением собственного согласия, как бы несправедливо с ними при этом ни обращались.

В противоположность этому, человек с высокой самооценкой относится к себе хорошо и в столь же непростой ситуации будет прислушиваться к чужому мнению и оценивать чужую точку зрения. Он не испытывает потребности полностью принимать или отвергать взгляды своего собеседника. Принимая самого себя таким, какой он есть, он охотно согласится с тем фактом, что у каждого из нас может быть своя модель мира. Если, тем не менее, он почувствует себя чем-то оскорбленным, он найдет возможность спокойно сказать об этом и предпринять необходимые меры, чтобы найти решение, устраивающее обе стороны.

Мы уже отмечали, что одной из ключевых особенностей преуспевающих продавцов является их способность бесстрастно реагировать на повторяющиеся отказы со стороны покупателей. Профессиональный торговец, каждый день сталкиваясь со всевозможными отказами и конфликтными ситуациями, должен уметь достойно преодолевать возникающие затруднения, иначе ему не удастся задержаться на своей работе надолго. А поскольку доход в торговле напрямую зависит от количества посетителей, с которыми удалось поговорить продавцу, то чем с большим количеством отказов и конфликтов вы умеете справляться, тем более успешными будут ваши продажи.

ПОЛЬЗА ОТ СПОКОЙНОГО ОТНОШЕНИЯ К КРИТИКЕ

Вы уже видели, как ваш собственный внутренний критик может лишить вас чувства уверенности в себе, и вам известны два способа, позволяющие превратить эти внутренние голоса в своих союзников: (1) изменение местоположения источника внутреннего голоса (глава шестая) и (2) рефрейминг (глава восьмая). Теперь необходимо научиться обращаться с критикой со стороны окружающих вас людей, потому что такая критика может оказывать не менее разрушительное действие и часто превращается в серьезную проблему как на работе, так и в домашнем кругу.

Том, начальник отдела подготовки персонала в большом банке, на протяжении длительного времени чувствовал себя далеко не лучшим образом, а причина заключалась в следующем. Его босс постоянно его критиковал, и Том не знал, как реагировать на эту критику, не занимая при этом оборонительной позиции. Всякий раз, когда босс начинал высказывать критические замечания, Том испытывал острую боль в животе. Он сразу же начинал защищаться, чувствовал себя подавленным и весь оставшийся день не мог ничего делать.

Чтобы решить эту проблему, он попробовал воспользоваться приемом из главы седьмой, основанном на переходе в позицию наблюдателя. Мысленно он вернулся в проблемную ситуацию, увидел себя и своего босса со стороны и просмотрел фильм о том, как босс высказывает ему критические замечания. Это позволило ему прослушать эти замечания спокойно, без болезненных ощущений в животе. После этого он сравнил то, что говорил босс о его работе, со своими представлениями о том, что он сделал. Босс утверждал, что Том держался в коллективе особняком, потому что не посещал некоторые совещания. Том подумал об этом и сказал сам себе: «Но ведь я уходил только с той части совещаний, которая не имела к моему отделу непосредственного отношения». Подумав еще немного с позиции наблюдателя, он вдруг понял: «Конечно, другим может показаться, что я их не поддерживаю. Ведь они не могут знать, что я думаю и делаю, если меня нет на совещании». Он осознал, что часть услышанной им критики была

вполне справедливой и представляла собой полезную обратную связь, которую он просто не в состоянии был уловить прежде, потому что сразу занимал оборонительную позицию.

Том задумался над тем, как бы он хотел реагировать на замечания босса. Он подумал о наиболее подходящей реакции, а затем мысленно просмотрел фильм о том, как он разговаривает с боссом, обращая особое внимание на реакции босса. Он также представил себе, как он сам приходит на совещания и как он объясняет команде менеджеров, почему ему необходимо уйти с совещания. Так он запрограммировал свой мозг обращать внимание на обратную связь, которую давал ему босс, и извлекать из нее определенную пользу для себя. Выполнив эту процедуру, он заметил, что стал гораздо лучше относиться к своему боссу, да и к себе самому тоже.

ПЕРЕПРОГРАММИРОВАНИЕ МОЗГА

Чего Том еще не осознал, так это того факта, что, изменив свою реакцию на критику в данном конкретном случае, он перепрограммировал свой мозг. И теперь всякий раз, когда он будет сталкиваться с критикой в свой адрес, он будет делать шаг назад, обдумывать ситуацию, подбирать подходящую реакцию и соответствующим образом реагировать. Это также дает ему возможность находить полезную обратную связь, которую можно было бы извлечь из этой критики. Вы так же, как и Том, можете перепрограммировать свой мозг, выполнив следующее упражнение.

УПРАЖНЕНИЕ 37: СПОКОЙНАЯ РЕАКЦИЯ НА КРИТИКУ

1. Критика. Начните с того, что вспомните недавний случай, когда вы болезненно реагировали на критику и вам не понравилась собственная реакция. Чтобы легче освоить данный прием, выберите случай, когда критика была не слишком серьезной. Вернитесь мысленно в тот момент, который непосредственно предшествовал возникновению проблемной ситуации.

2. Позиция наблюдателя. *Представьте себя* перед тем, как прозвучали критические замечания вашего собеседника, и как только этот «другой вы» осознает, что прозвучала критика, понаблюдайте за тем, как «другой вы» входит в состояние диссоциированности. Когда «другой вы» начинает воспринимать критику, вы можете представить себе, как он выходит из своего тела или выстраивает вокруг себя воображаемую защиту в виде толстого прозрачного щита из оргстекла, чтобы чувствовать себя защищенным. Может также оказаться весьма полезным представлять себе, как звучащие слова критики пропечатываются на поверхности воздушного шарика из мультфильма.

3. Фильм, содержащий критику. Посмотрите, как «другой вы» просматривает подробный фильм, в котором отражается основное содержание услышанной им критики, чтобы понять ее суть. Если «другой вы» получил слишком мало информации, чтобы ясно представить ее в фильме, пусть он попросит критика сообщить дополнительную информацию, чтобы полностью понять, о чем тот говорит.

4. Фильм о ваших переживаниях. Теперь, когда «другой вы» уточнил для себя точку зрения критика на ситуацию, поскольку он получил соответствующую информацию, посмотрите, как «другой вы» создает фильм о том, что, по вашему мнению, происходило в той же самой ситуации, и затем сравнивает свой фильм с представлениями критика.

5. Сравните эти два фильма. Совпадают ли эти два фильма? Они могут совпадать, совпадать лишь частично либо совершенно не совпадать. В конце концов, это две раз-

личные позиции восприятия. Если они не совпадают, пусть «другой вы» задаст вопросы критику, чтобы получить дополнительную информацию. Ведь «другому вам» необходимо понять суть услышанной критики.

6. Выберите способ реагирования. Пусть «другой вы» выберет подходящую реакцию, основываясь на результатах сравнения, которое он произвел. Существует множество различных способов реагирования, зависящих от обстоятельств и степени совпадения этих двух фильмов. Он может сказать: «Извините», или: «Я хотел лишь сообщить вам о том, что меня задевает», или: «С моей точки зрения это выглядит совсем по-другому». А может отреагировать и так: «Это интересный взгляд на происшедшее», или: «Вероятно, я мог бы сделать это по-другому», или даже: «Большое спасибо вам за то, что вы поделились со мной своим мнением».

Посмотрите, как он выбирает наиболее подходящую в данной ситуации реакцию и дает понять своему собеседнику, что он очень внимательно относится к его словам. Глядя на то, как вы реагируете на критику, обратите внимание на ту реакцию, которую вы получаете в ответ. Вы можете попробовать изменить то, что «другой вы» говорит и как он это говорит, и вносить такие изменения до тех пор, пока результат не покажется вам удовлетворительным.

7. Планирование будущего. Хотите ли вы изменить свое поведение, опираясь на ту информацию, которую вы только что получили? Если да, то представьте себя в аналогичных ситуациях в будущем, реализуйте в них новое поведение. Этот процесс является способом запрограммировать себя таким образом, чтобы в будущих ситуациях поведение этого нового типа включалось у вас автоматически.

8. Повторение. Чтобы лучше закрепить новые реакции, отдельно просмотрите две или три будущие ситуации, в которых вы скорее всего столкнетесь с критикой в свой адрес и в которых вам хотелось бы реализовать новые способы реагирования. Чтобы эта последовательность действий стала совсем автоматической, повторите шаги 1—6 этого упражнения в каждой из воображаемых ситуаций.

9. Интеграция. Когда вы закончите, то, в буквальном смысле слова, протяните руки и поместите ту часть своей личности, которая научилась новым стратегиям поведения, внутрь своего тела, чтобы весь процесс оценки и реагирования на критику стал теперь частью вас.

Описанный процесс спокойного реагирования на критику оказывается эффективным в том случае, когда вы хотите, чтобы критика не затрагивала вас эмоционально и у вас была возможность спокойно выделить содержащуюся в ней полезную обратную связь. Этот процесс может оказаться полезным и в том случае, когда вы только предполагаете, что кто-то другой может критиковать вас, или же когда вы сами высказываете критику в свой адрес. Знание о том, что вы всегда можете воспользоваться этим приемом, чтобы сохранить открытость в общении и реагировать подходящим образом на критику, давая вам возможность повышать самооценку, способно творить чудеса.

ЦЕННОСТЬ КРИТИКИ

Не овладев стратегией спокойного реагирования на критику, вы скорее всего будете реагировать на нее всегда одинаково. Если единственной доступной вам реакцией является переход в оборонительную позицию, вы не сможете извлечь из критики никакой полезной информации, которая может в ней содержаться.

Любое поведение оказывается полезным в определенной ситуации. Эта очень

важная Предпосылка НЛП означает, что даже критика имеет определенную ценность. Фактически в любой критике содержится полезная информация. Если вы пользуетесь стратегией спокойного реагирования на критику, а не переходите в оборонительную позицию всякий раз, когда кто-нибудь начинает критиковать ваши убеждения, ценности или поведение, то вы всегда сможете внимательно выслушать и объективно оценить все сказанное вашим собеседником и использовать в своей практике всю информацию, имеющую для вас ценность.

Если критика оказалась вполне справедливой, а вы отнеслись к ней достаточно объективно, вы можете высказать собеседнику свое согласие: «Я понимаю, что вы имеете в виду». Ваше согласие вовсе не означает, что вы намерены произвести в себе какие-то изменения. Вы можете сделать их, а можете и не сделать. Выбор остается за вами. Но вы теперь поняли, что о некоторых вещах со своим собеседником можно говорить открыто, и всякий раз в разговоре с ним вы можете опираться на достигнутое соглашение.

Если же вы замечаете, что просто не понимаете, о чем говорит ваш собеседник, вы можете спокойно уточнить: «Я не совсем понимаю, о чем вы говорите. Прошу вас, объясните, в чем состоит ваше замечание». Уточняя детали, вы, вероятнее всего, узнаете гораздо больше о своем собеседнике и о себе самом. Вы можете просто сравнить то, что говорит вам этот человек, с вашим собственным восприятием и точно определить области согласия и противоречия.

Наконец, в случае несогласия со своим собеседником вы можете открыто заявить: «Я смотрю на все это по-другому». И вы поймете, что смотрите на некоторые вещи совершенно иначе. Зная об этом, вы сможете в будущем строить свое общение с этим человеком более осмысленно и результативно. Так строят свое общение люди с высокой самооценкой.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

В этой главе мы представили вашему рассмотрению несколько полезных процедур, позволяющих построить высокую самооценку. На этот раз вы узнали следующее:

- самооценка является результатом тех образов, которые вы строите в своей голове и которые можете изменить, управляя содержанием этих образов и регулируя их с помощью субмодальностей;
- эффективным методом повышения самооценки может служить переход в позицию человека, который вас любит и уважает;
- «Переключатель» — прием, позволяющий построить позитивную самооценку и сформировать новые эффективные способы поведения в проблемных ситуациях;
- вы можете защитить свою самооценку, научившись спокойно реагировать на критику, что позволит вам внимательно выслушивать критические замечания, оценивать их объективно и выбирать способ реагирования в соответствии со своими целями.

Самооценка не является врожденным свойством вашей личности и не возникает случайным образом. Вы играете активную роль в процессе формирования своей самооценки, поэтому вы способны сами выбирать, какую самооценку вам построить.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

КАК СОЗДАТЬ И СОХРАНИТЬ УСТОЙЧИВУЮ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ УСТАНОВКУ

ВЛИЯНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ НА ПОВЕДЕНИЕ И САМОЧУВСТВИЕ

Большинство из нас понимает ценность положительной психологической установки — того внутреннего стержня, который помогает нам стойко преодолевать всевозможные трудности. Но вряд ли многие подвергали его таким же серьезным испытаниям, какие более десяти лет назад выпали на долю тренера учебного центра «NLP Comprehensive» Гэри Фэриса.

Как-то раз, после семинара, проходившего в Санта-Круз (Калифорния), Гэри вышел из дому, чтобы совершить тренировочную пробежку. В свои тридцать восемь лет он готовился к соревнованиям по бегу на дистанцию в четверть мили. В тот день он решил пробежаться по мощеной сельской дороге, вдоль обеих сторон которой тянулись зеленющие поля топинамбура. Вдруг, откуда-то сзади появился грузовик, мчавшийся со скоростью более шестидесяти миль в час. Из-за небольшого подъема на дороге водитель не мог видеть бегущего впереди человека. В последний момент он попытался затормозить, но грузовик продолжал лететь дальше, наскочил на Гэри и отбросил его на 120 футов в поле.

В первое время врачи в реанимации сомневались даже в том, выживет ли он после такого удара. Они провели первые две операции из тех шести, которые Гэри предстояло пережить. Когда опасность миновала, некоторые из этих врачей-реаниматоров приходили навестить Гэри в его палате. По их мнению, единственной причиной, по которой Гэри остался жить, было его прекрасное физическое состояние. Они сказали, что он никогда уже не сможет нормально ходить, не говоря уже о спортивной ходьбе или беге. На протяжении следующих двух лет Гэри усиленно восстанавливал свою спортивную форму. Он буквально по кусочкам складывал свое покалеченное тело, преодолевая как острую физическую боль, так и сомнения врачей. В настоящее время Гэри регулярно бегают и тренируются наравне с другими спортсменами.

Так что же произошло? Почему прогноз врачей-реаниматоров оказался неверным? Если бы здесь был доктор Берни Зигель, автор книги «Любовь, медицина и чудеса», он бы сказал, что врачи в данном случае использовали те ограниченные статистические данные, которые были им известны. Когда Гэри на каталке был доставлен в операционную, никто из них не мог предположить, что он окажется редким исключением.

Гэри — один из тех людей, которые использовали НЛП, чтобы справиться с ранением, угрожавшим их жизни. Вы уже читали о том, как с помощью НЛП мы изучали людей, достигших в своей жизни выдающихся результатов, как мы обнаружили те качества, которые сделали эти достижения возможными, и затем учили этим качествам других людей. Гэри руководствовался теми же самыми принципами, когда восстанавливал свое тело, разум и дух.

Гэри всегда был спортсменом, заботящимся о своей физической форме. После несчастного случая у него возникла новая, очень личная и очень мощная мотивация, направленная на изучение методов восстановления спортивной формы после травм. Вме-

сто того, чтобы жаловаться на превратности судьбы или составлять список людей, на которых следует подать в суд, или оценивать размеры пособия по инвалидности, на которое он мог рассчитывать, Гэри решил исследовать характерные особенности спортсменов, успешно прошедших процесс реабилитации, — ведь он понимал, что подобные вещи случались и с другими спортсменами тоже. Что они делали? Что делали те, которым удавалось полностью восстановить свою форму? Гэри жил, руководствуясь Предпосылкой НЛП, которая гласит: **Тому, что умеет делать один человек, может научиться любой другой.** И он решил научиться тому, что делали эти люди.

Кроме того, что он регулярно проходил весьма болезненные терапевтические процедуры, он разговаривал с людьми, оказавшимися в аналогичной ситуации. Он много читал о знаменитых спортсменах и о том, как им удавалось справиться со своими проблемами. Он читал их рассказы и пытался понять, какая внутренняя психологическая установка должна была лежать в основе их поведения. Его упорство привело к впечатляющим результатам. В конечном счете Гэри обнаружил шесть характерных черт, или основных элементов, отличавших каждого успешно восстановившегося спортсмена, с которым он разговаривал или о котором читал в книге, и он решил использовать это знание применительно к себе.

Когда Гэри поделился своими находками со специалистами, занимавшимися реабилитацией, они высоко оценили его исследования. Позже полученные им результаты были опубликованы в профессиональном журнале³⁹. Когда же он рассказал о своих открытиях коллегам, занимавшимся НЛП, то его просто поразило количество звонков, писем и дискуссий, вызванных этими рассказами.

Применяя открытия, сделанные Гэри, в работе с представителями бизнеса, врачами и даже со школьниками, специалисты обнаружили, что эти шесть основных психологических черт могут оказаться полезными в таких непохожих друг на друга ситуациях, как воспитание детей, прыжки с шестом и политика. Те же самые шесть характерных черт оказались основными элементами, присущими любой положительной психологической установке. Будем ли мы рассматривать спортсмена, предпринимателя или руководящего работника, чем более твердой оказывается его психологическая установка, тем в большей степени он использует все эти шесть основных элементов. Джек Швейгер, автор нашумевшего бестселлера «Волшебники нового рынка»⁴⁰, посчитал эти характерные черты настолько важными, что даже включил их описание в свою книгу в качестве одного из самых существенных элементов становления преуспевающего продавца.

ШЕСТЬ ХАРАКТЕРНЫХ ЧЕРТ УСТОЙЧИВОЙ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ

Давайте внимательно рассмотрим эти шесть характерных черт положительной психологической установки. При этом не забывайте о том, что ни одна из этих характерных черт не может быть более важной, чем любая другая. Эти характерные черты представлены в более или менее случайной последовательности, но в любом случае только одновременное взаимодействие их всех без исключения создает основу для устойчивой положительной психологической установки.

³⁹ Gary J. Paris, “The Power of Positive Thinking: The Psychological Profile of the Successful Athletic Rehabilitation Patient,” *Clinical Management Magazine*, Vol. 9, No. 6, (1989).

⁴⁰ Jack D. Schwager, *The New Market Wizards: Conversations with America's Top Traders* (New York: HarperBusiness, 1992).

I. Внутренняя мотивация

Первой характерной чертой, которую обнаружил Гэри, оказалось направление внутренней мотивации спортсменов, проходящих реабилитационный процесс. Эти спортсмены двигались по направлению к совершенно конкретной цели и от вполне определенных неприятных последствий. Не было никаких образов, позаимствованных из голливудских фильмов, или лишь общего стремления победить и стать лучшим или нежелания выглядеть дураком. У каждого такого спортсмена было глубоко личное, конкретное и побуждающее к действию представление о желанной цели или о неприятных последствиях.

Например, молодая, подающая надежды пловчиха выздоравливала после травмы. Она не просто хотела восстановить свое здоровье, — она намеревалась состязаться за право получения стипендии колледжа. Ее мотивация была направлена на достижение этой цели. Другой случай: мужчина сорока двух лет проходил курс восстановительного лечения, чтобы остановить развитие артрита. Его мотивация была направлена на избежание возможных последствий этого заболевания, часто приводящего к инвалидности. Но лучшие спортсмены используют как мотивационную стратегию достижения, так и стратегию избегания. Сначала они живо представляют себе вполне определенные нежелательные последствия, которых следует избегать, а затем — желанную цель, которая ведет их вперед. Тем самым они достигают максимальной мотивации.

II. Ценность повышенных стандартов и требований

Вторая характерная черта, которую заметил Гэри у этих спортсменов, заключалась в том, что они всецело посвящали себя полному восстановлению собственных сил и здоровья. Эта цель становилась их путеводной звездой, их основным и окончательным стандартом. Они не собирались довольствоваться меньшим. На самом деле многие из них хотели не просто восстановить свои силы и здоровье, они рассчитывали на большее. Они стремились обрести даже лучшую форму, чем та, которая была у них до травм. Они знали, на что были способны, и не допускали даже мысли о чем-то меньшем. Эти спортсмены измеряли окончательные результаты, пользуясь собственными внутренними мерками. Они могли бы установить для себя более разумные планки, но никто из них не сделал этого. Они чувствовали себя обязанными сделать все, на что были способны.

Мы часто читаем или слышим о распространенной среди спортсменов одержимости желанием быть первым. Только задумайтесь над этим. Ведь если бы вы предъявляли к себе максимально жесткие требования и в настоящий момент не имели того, к чему стремились, это наверняка стало бы поводом для разочарования. Спортсменам тоже нужен какой-то способ сохранять надежду на лучшее, несмотря на то, что они еще не достигли своих целей. У них должен быть какой-то способ, который будет помогать им двигаться вперед и добиваться того, чтобы все, что они задумали, свершилось в будущем. Третья и четвертая характерные черты дают ключи к этому способу. Именно в этом месте становится особенно очевидной необходимость совместного использования всех этих шести характерных черт при создании положительной психологической установки.

III. Разбивка процесса достижения цели на отдельные шаги

Третья характерная черта, свойственная всем этим спортсменам, состоит в их способности полностью сосредоточиваться на процессе восстановления собственного здоровья и спортивной формы, разбивая этот процесс на отдельные шаги, следующие друг

за другом. Иными словами, они умели разбивать проблему на задачи меньших размеров и выбирать их размер таким, чтобы задачи решались достаточно легко. Приходилось ли вам задумываться о масштабах усилий, необходимых для того, чтобы избавиться от последствий серьезной травмы, о той боли, разочаровании, затратах времени и сил, с которыми вы неизбежно столкнетесь, пытаясь просто вернуться к первоначальному состоянию?

А что вы скажете об управлении крупным бизнес-проектом, — ведь это и координация деятельности подразделений, и постоянная мотивация сотрудников, и отслеживание важных деталей, и попытки удержать все в одних руках? Если вы задумаетесь обо всей работе, которую подразумевает тот или иной проект, она покажется вам безграничной. С другой стороны, если вы возьмете любой проект и, разбив его на отдельные задачи, начнете выполнять их одну за другой, тогда вы наверняка поймете, что завершить его — в ваших силах. Что же касается Гэри Фэриса, то он должен был выжить, прежде чем подняться на ноги, затем он должен был встать на ноги, прежде чем вновь научиться ходить, и, наконец, ему предстояло научиться ходить, прежде чем он победит.

Но те спортсмены, о которых идет речь, разбивали свои проблемы на значительно более мелкие задачи. Увеличение количества приседаний от четырех до пяти или увеличение размаха движения на тренажере на один сантиметр становилось достижимой целью на день.

У такого разбиения сложных проблем на последовательные шаги есть два дополнительных преимущества. Во-первых, оно позволяет сосредоточиться на выполнении небольших задач, которые оказываются реально осуществимыми. Во-вторых, Гэри и другие спортсмены, поведение которых он исследовал, получали огромное удовлетворение от завершения каждого из этих небольших шагов. С каждым таким шагом они переживали достижение очередного небольшого успеха, очередной вехи на пути к своей цели — полному восстановлению здоровья и формы. И каждый очередной шаг на этом пути превращался в новую цель, достижение которой приносило новое удовлетворение. Такая способность сосредоточиваться на конкретной достижимой цели и испытывать удовлетворение от получения каждого такого небольшого результата укрепляет мотивацию и поддерживает желание продолжать движение.

IV. Сочетание временных аспектов, связанных с настоящим и будущим

Четвертая характерная черта, свойственная всем спортсменам, успешно прошедшим процесс реабилитации, заключалась в том, как они думали о времени, и эта характерная черта включала в себя два умения. Первое умение состоит в том, что, концентрируясь на мелких ежедневных задачах, эти спортсмены представляют их в настоящем времени. Они думают только о той задаче, которую выполняют сейчас. Арнольд Шварценеггер говорил, что во время тренировок упражнение, выполненное в состоянии сосредоточенности на том, что вы делаете, стоит десяти упражнений, выполненных с отвлечением.

Размышляя о неопределенности будущего, спортсмен может легко отвлечься или даже разочароваться. Например, если бы он с сомнением думал о будущем, задавая себе вопросы типа: «Смогу ли я вернуть былую форму?», или: «Смогу ли я достичь успеха?», он мог бы начать представлять себе проблемы и препятствия, которых вовсе не было, пока он не начал о них думать. Такие вопросы могут стать причиной негативной ориентации и снижения мотивации. Гораздо больше пользы в вопросах типа: «Что я могу сделать сейчас, чтобы достичь следующей вехи?» Когда спортсмены полностью вовлечены в переживание текущей ситуации, стараясь выполнить свою небольшую задачу

как можно лучше, они предпринимают такие действия, которые позволяют им проявить свои лучшие качества. То же самое относится и ко всем нам.

Второе умение, касающееся представлений о времени, совершенно противоположно способности активно погружаться в текущий момент. Это умение живо и в деталях представлять себе позитивное будущее. Порой ориентация на будущее оказывается гораздо более полезной и мотивирующей, чем активное переживание настоящего. Любой спортсмен в процессе реабилитации после тяжелой травмы вынужден переживать ряд весьма болезненных моментов.

В эти самые моменты полезнее всего мыслями перенестись вперед, в будущее, как можно более явственно представляя себе то вознаграждение, которое в конце концов принесут вам тяжкий труд и боль. Когда вы представляете себе свое тело здоровым, способным снова выполнять те разнообразные и сложные движения, которые так легко давались вам прежде, и чувствуете себя способным заниматься тем делом, которое вам всегда нравилось, то боль и усилия текущего момента начинают представляться незначительной ценой, которую необходимо уплатить за столь привлекательный результат. И пока ваше тело претерпевает процесс восстановления и обучения в настоящем, вы уже наслаждаетесь будущим. Такая привлекательная отдаленная цель будет вести вас вперед, превращаясь в прочную основу вашей мотивации в настоящем.

Устойчивая мотивация действительно объединяет эти два умения. В то же самое время, когда вы концентрируетесь на решении небольшой текущей задачи, вы можете видеть большую яркую картину своих будущих достижений, которая увлекает вас вперед.

V. Личная вовлеченность

Пятая характерная черта успешной реабилитации и положительной психологической установки — личная вовлеченность спортсмена. Гэри обнаружил, что чем более активно спортсмен участвовал в процессе собственной реабилитации, тем большую помощь он оказывал самому себе, а это, в свою очередь, значительно расширяло возможности полного выздоровления. Даже если это было такое простое действие, как прикладывание льда к воспаленному месту, — его самостоятельное выполнение усиливало чувство личного участия в собственной судьбе.

Спортивная медицина, как и все другие отрасли человеческой деятельности в наш век технологий, превратилась в чрезвычайно сложную и специализированную область знаний, в которой есть свои многочисленные эксперты и авторитеты. Все эти врачи, терапевты, тренеры, медсестры и психологи зачастую тратят большую часть своей профессиональной жизни на овладение новыми профессиональными знаниями и навыками. Их авторитет вполне заслужен, но порой под напором этого авторитета спортсмены пассивно отдают себя в руки экспертов. Исследования, проведенные Гэри, показали, что это серьезная ошибка. Ни пассивное согласие, ни бурное сопротивление не могут служить надежным способом восстановления былого мастерства. Спортсменам, как и всем нам, если мы хотим добиться чего-то стоящего, необходимо, опираясь на помощь высококвалифицированных профессионалов, активно трудиться самим. Без личной вовлеченности в процесс реабилитации вы не добьетесь высоких результатов.

Если вы задумаетесь над этим, то поймете, что в этом есть глубокий смысл. Приходилось ли вам когда-нибудь, будучи членом команды, сидеть на «скамье запасных» во время важной игры или ответственного совещания? Вполне возможно, что это было разумным решением в то время. Но даже если вы переживали и волновались по поводу окончательного результата, вы тем не менее чувствовали себя отстраненным, как будто вас отделяла от места основного действия стеклянная стена. Вы находились рядом, но вы не принимали участия в игре. Вы не были ее частью. Когда мы участвуем в каком-то

деле, мы можем оказывать влияние на происходящее. Мы чувствуем, что здесь есть разница. Участие усиливает чувство личной вовлеченности и концентрирует наши усилия. Оно делает нас более решительными и активными, а это приносит еще более значительные плоды в будущем. Самостоятельные действия, какими бы незначительными они ни были, имеют огромное значение.

VI. Сравнение себя с самим собой

Шестая, и последняя, характерная черта, необходимая для успешной реабилитации и создания устойчивой положительной психологической установки, состоит в том, как эти спортсмены судили о собственных действиях, какие сравнения они проводили. Спортивные комментаторы, статистические данные, приводимые в газетах, и болельщики постоянно провоцируют спортсменов на то, чтобы те сравнивали себя и свои действия с личными качествами и мастерством других спортсменов — современников и мастеров прошлого.

Хорошо, если спортсмен показал лучшие результаты, чем образец, с которым он себя сравнивает, если же такое сравнение оказывается не в его пользу, то чаще всего он чувствует себя далеко не лучшим образом. Та же самая тенденция, сравнивать себя с кем-то, глубоко укоренилась во многих из нас. В детстве мы порой замечали сами, или нам на это указывали учителя, что одни дети оказывались более интеллектуальными, другие — более спортивными, третьи — более симпатичными, четвертые — более общительными, чем мы. Мы могли находиться в верхней части одной шкалы, а проверка других наших качеств могла оказаться далеко не в нашу пользу. Когда мы вошли во взрослый мир, оказалось, что тенденция сравнивать себя с другими людьми не только не исчезла, но в некоторых случаях даже усилилась.

Нам встречались люди, которые были более агрессивными или способными, или лучше знали, как вести себя в офисе, или лучше работали на компьютере, чем мы. Часто мы проводили эти сравнения неосознанно и автоматически. Мы сравниваем себя со звездами кино, с лидерами бизнеса, со своими соседями и с первым попавшимся нам на глаза человеком. Мы склонны делать это на работе и дома, и продолжаем заниматься этим, не понимая, какую цену мы за это платим.

Спортсмены, проходящие процесс реабилитации, знают эту цену. Они знают, насколько важно не поддаваться этой привычке. Они понимают, что из-за своей травмы они не смогут «быть на уровне». Они едва ли смогут сравниться даже со спортсменами-любителями. Это может изрядно расхолаживать и приводить их в уныние, но они знают, что это так. Гэри Фэрис обнаружил, что вместо того, чтобы сравнивать себя с другими спортсменами, наиболее успешно продвигающиеся спортсмены следили исключительно за своим собственным прогрессом. Они сравнивали себя с самим собой. Они задавали себе вопросы типа: «Как далеко я продвинулся по сравнению со вчерашним днем или с прошлой неделей? По сравнению с прошлым месяцем? С прошлым годом?» Каждый из нас также может научиться этому. Мы можем научиться оценивать собственный прогресс, ориентируясь на собственный процесс развития, касается ли это спорта, работы или наших домашних занятий.

Это одно из тех открытий, которое применимо не только к положительной психологической установке, но и практически ко всем аспектам нашей жизни. Лучшие ораторы иногда спрашивают, обращаясь к аудитории: «Что бы вы сделали, если бы знали, что не можете потерпеть неудачу?» — несомненно, провокационный и стимулирующий вопрос. Однако каждый человек, который сначала пробовал и учился, а затем овладел в совершенстве каким-нибудь видом спорта, профессией или музыкальным инструментом, знает, что в основе любого успеха лежат многочисленные неудачи.

Помните ли вы, как начинались ваши занятия гольфом, теннисом или гитарой? Должно быть, ваше воображение тогда переполняли образы будущих успехов. Возможно, вы представляли себе, как легко и практически без усилий вы посылаете шарик точно в цель, или слышали, как из-под ваших пальцев рождаются красивые и чистые звуки. Быть может, вам повезло и вы действительно смогли почувствовать радостное волнение и ощущение красоты и гармонии первые несколько раз. Но затем реальность все равно брала свое.

Красивые результаты оказываются достижимыми в любом из выбранных вами занятий, будь то теннисная ракетка, струнный инструмент или клавиатура компьютера. Однако цена таких результатов — длительное обучение и упорство в освоении выбранного инструмента. Многие из нас в свое время посчитали музыкальные инструменты слишком сложными для изучения и занялись не менее сложным гольфом или теннисом, а может быть, другим видом спорта. Сделанный нами выбор превратился в наше увлечение на многие годы, и он доставлял нам не только разочарование, но и удовольствие.

Делая выбор, мы от чего-то отказались, но чем же эти вещи отличались от тех занятий, которые стали нашими многолетними увлечениями? Если руководствоваться исследованиями, проведенными Гэри, то, по крайней мере частично, отличие определяется тем, как быстро мы начинаем чувствовать прогресс в освоении выбранной деятельности. Как скоро мяч начал попадать точно в цель? Как скоро мы ощутили первый намек на способности? Это ощущение прогресса возникает из сравнения того, как мы начинали, с нашими текущими достижениями. Другими словами, из сравнения себя с самим собой.

Но изо дня в день газеты, благонамеренные учителя и тренеры и даже другие студенты и ученики напоминают нам и нашим детям о том, что существуют люди, которые в некоторых вещах нас превосходят. Но ведь есть и такие люди, которые оказываются в чем-то слабее нас. Если ребенок начинает показывать хорошие результаты в гимнастике, некоторые родители немедленно начинают строить далеко идущие планы олимпийских побед. Если рисунки ребенка свидетельствуют о наличии природного таланта, некоторые начинают проводить параллели с Пикассо.

Поскольку в нашем обществе так любят сравнивать себя с другими людьми, в этом должно быть что-то положительное. Так оно и есть. Чужие достижения показывают нам, на что способен человек. Они оказываются также ценными примерами того, как можно чего-то добиться. Изучив особенности мышления и физического поведения этих людей, мы можем узнать и наши возможности и как их можно реализовать.

Каким бы ценным ни было сравнение себя с другими людьми, в нем скрывается и серьезная опасность. Когда человек замечает огромное различие в способностях, он может прийти к заключению: «Я никогда не смогу сделать этого» или «Наверняка у него врожденный талант». И если ваш ребенок с самого начала занятий математикой или другой наукой не показал многообещающих результатов, то из-за сравнений, которые разрушают всякие надежды, второго шанса у него может уже и не быть. Возникает преждевременное заключение: «У меня нет к этому никаких способностей». Все это может убить всякое желание продолжать обучение. Это может охладить ту радость достижений, которая вдохновляла молодого Пикассо, Мэри Лу Реттон, Альберта Эйнштейна, проявлявшего полную неспособность к математике, и даже суперзвезду баскетбола Майкла Джордана постоянно улучшать свои результаты.

И помните: королевская дорога к успеху измеряется нашим собственным прогрессом. Если наши дети руководствуются в своем поведении и мышлении результатами сравнения себя с самим собой, они могут относиться к чужим достижениям как к источнику вдохновения, образцу для подражания и полезной информации об их собствен-

ном развитии, но не как к объекту для зависти или ревности. Они научатся радоваться чужим успехам, которые могут служить ориентирами для развития их собственных способностей. Позже они скорее всего сами станут образцами успеха для будущих поколений. Они будут высоко ценить собственный успех, познав его в полной мере. Научив своих детей сравнивать себя с самим собой, вы сделаете им наилучший подарок из всего того, что вы можете им предложить.

Итак, шесть характерных черт, отличавших спортсменов, которые удачно прошли процесс реабилитации, и свойственных устойчивой положительной психологической установке, суть внутренняя мотивация, использование повышенных стандартов, разбиение процесса достижения цели на мелкие шаги, гибкое восприятие времени, личная вовлеченность и сравнение себя с самим собой. Вместе эти элементы создают неосознаваемый, но привлекательный внутренний образ успеха. Они служат гарантией положительной психологической установки. Без них новые достижения в жизни могут стать почти невозможными.

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА В ДЕЙСТВИИ

Чтобы показать, как элементы положительной психологической установки взаимодействуют друг с другом и что происходит, когда такой согласованности нет, давайте рассмотрим еще несколько примеров. Первым примером может служить один мужчина, который в возрасте тридцати одного года во время соревнований по софтболу получил серьезную травму. Как только он начал процесс реабилитации, его первый вопрос был: «Когда же вы сможете закончить лечение, чтобы я снова мог заняться своим делом?» Этот единственный вопрос очень много говорит об особенностях его мышления и о его характере.

Единственное, о чем он думал, это о возвращении к своим занятиям. Эта цель замечательна сама по себе и свидетельствует о мотивационной стратегии, направленной на достижение. Но она является настолько общей, что не конкретизирует, будет ли он при этом ходить или перемещаться на инвалидной коляске, хромать или ходить здоровой походкой. Кроме того, эта цель представляет собой слишком «большой кусок, чтобы его можно было сразу проглотить». У этого человека нет плана, который разбивал бы эту цель на более мелкие задачи, и он спрашивает *другого* человека о том, как долго продлится его лечение. Далее, заметьте, что его слова свидетельствуют об отсутствии личной вовлеченности — сам он пассивен. «Когда же вы сможете закончить лечение?» — спрашивает он. Он хочет, чтобы терапевт сделал это для него. Он не осознает, что ему следует занять в этом деле активную позицию. Если он не изменит эту позицию, то процесс его реабилитации может затянуться надолго и оказаться непродуктивным.

Другой случай произошел с лучшим игроком одной школьной футбольной команды. В середине последнего года обучения он получил травму. По прибытии в госпиталь он дает себе зарок вернуться на игровое поле уже к следующей игре. Когда же доктор и тренер стали убеждать его в серьезности полученной им травмы, юный спортсмен впал в уныние. На ободряющие замечания своих товарищей по команде он отвечает: «Ничего из этого не выйдет!» Он жалуется, что восстанавливающие упражнения слишком болезненны, и отказывается их выполнять либо выполняет вполсилы.

Это продолжается до тех пор, пока не раздается звонок его школьного тренера, который спрашивает, скоро ли он вернется в команду. После этого разговора юноша все-таки занялся процессом собственного выздоровления. Эффективная мотивация подразумевает либо потребность избежать неприятных последствий, либо стремление двигаться по направлению к конкретной желанной цели. Когда юноша узнал о том, что он уже не сможет играть в футбол в этом сезоне, он потерял мотивацию. Выполняя восста-

навливающие упражнения, он не представлял себе привлекательного будущего, которое отвлекало бы его внимание от болезненных ощущений или было бы стимулом для преодоления боли. И так продолжалось вплоть до звонка его тренера. И тогда пять уже имевшихся элементов объединились с вновь возникшей мотивацией, создав все необходимые и достаточные условия для того, чтобы он начал упорно двигаться по направлению к своему выздоровлению.

Все эти шесть элементов положительной психологической установки присутствуют в большинстве наиболее известных историй возвращения в большой спорт. Многие американцы не следили за проходящими в Европе велосипедными гонками до тех пор, пока один молодой американец с французской фамилией (это был Грег Лемонд) не выиграл в соревнованиях на одной из самых трудных в мире трасс — Le Tour de France. Одержав победу в 1989 году, Грег Лемонд установил новый мировой рекорд. Он вернулся в Соединенные Штаты национальным героем, открывшим перед молодым поколением американцев новую область для спортивных достижений.

Решив воспользоваться честно заработанным отпуском, он отправился на охоту. В результате нелепого инцидента он получил огнестрельное ранение в грудь и в ногу, а также другие довольно серьезные травмы. Даже после продолжительной хирургической операции несколько дробинок оставались в его теле в районе сердца, потому что извлекать их было слишком опасно. Выдающийся спортсмен, национальный герой Америки и жертва обстоятельств, Грег Лемонд мог спокойно поживать на лаврах славы и потихоньку выздоравливать.

Все были бы довольны и гордились бы молодым спортсменом, если бы он просто вернулся к здоровой жизни и вдохновлял других своими рассказами о спортивных достижениях. Но Грег Лемонд это не устраивало. В течение последующих двух лет он сам занялся программой восстановления своей спортивной формы и здоровья, и цель этой программы состояла в том, чтобы превзойти свои лучшие достижения. Грег из больничной койки переехал домой, начал ходить, а затем снова сел на велосипед, и в этот период любые сравнения, кроме как с самим собой, были бы нелепыми. На протяжении долгого времени его мог обогнать любой ребенок. Но он упорно продолжал свои тренировки, постепенно увеличивая их длительность и повышая собственную выносливость.

Спортивные комментаторы и газетчики скептически твердили о его несбыточной мечте, напрасных усилиях и предстоящем публичном унижении. Он продолжал упорно держать перед глазами свой образ желанной цели. Даже тогда, когда он снова завоевал первое место в гонке Tour de France, многие комментаторы, восхищенные непреклонностью его духа, предпочитали отводить объективы телекамер и не показывать его смущения. На последнем этапе гонки Грег Лемонд на своем велосипеде и с дробишками возле сердца проехал по знаменитым Елисейским полям, показав лучшее время в истории этой трассы и закрепив за собой вторую победу.

Та же самая устойчивая позитивная внутренняя психологическая установка служит прочным основанием для успеха в бизнесе. Морри Мейджис, бизнесмен из Чикаго, стал в свое время настоящим народным героем. Много лет назад он продавал рубашки прямо из багажника своего автомобиля на открытом блошином рынке, что на Максвелл-стрит. Затем он начал торговать спортивным снаряжением и оборудованием. Еще через несколько лет его способности продавца и высокие деловые качества позволили ему открыть целую сеть магазинов в Чикаго. «На вершине кучи» (так Морри говорил о себе, когда продавал товар, сложенный в кучу) этот большой человек, любивший жизнь и деньги, радовался своему успеху, а жители Чикаго радовались его яркому и энергичному образу жизни.

Но через некоторое время он потерял все, что имел, еще быстрее, чем приобрел. После такого многие просто исчезли бы или удалились на покой. Но вместо этого Морри вернулся на Максвелл-стрит и снова начал торговать «с колес» — прямо из багажника своего автомобиля. Подобно великим спортсменам Морри Мейджис тоже вернулся к своему делу. В настоящее время его супермаркет является одним из самых больших и самых известных магазинов Чикаго.

Даже такое короткое описание дает представление о том, как Морри использовал шесть основных элементов устойчивого позитивного внутреннего настроения. Нам неизвестно, был ли у него мотивирующий образ будущего супермаркета в самом начале, но, создав этот образ, он уже никогда не выпускал его из головы. В то время как многие люди ни за что не согласились бы снова вернуться к уличной торговле, Морри, подобно описанным нами спортсменам, представлял себе то вознаграждение, которое принесут ему сегодняшние усилия, вместо того, чтобы хныкать по поводу текущих неприятных обстоятельств.

Всю свою жизнь занимаясь розничной торговлей, он хорошо знал, что продавец всегда работает только с одним покупателем, а именно с тем, который находится в данный момент прямо перед ним. Это прекрасный пример концентрации внимания на небольшой задаче в настоящем. И наконец, хотя он постоянно находился в окружении других продавцов, успехи которых могли время от времени отвлекать его внимание, в конечном счете он вынужден был обратиться к личному источнику развития — к себе самому. Это был сердечный, открытый человек с глубоким голосом и большим сердцем, и глядя на него, трудно было догадаться о тех трудностях, которые ему пришлось пережить. Так происходит с теми людьми, которые сохраняют положительную психологическую установку не только в трудные времена, но и всю свою жизнь. Такой настрой будет поддерживать вас на протяжении всей вашей жизни.

Внутренняя психологическая установка является предметом вашего выбора. Ее нельзя приобрести в аптеке в виде микстуры или цветной пилюли, но она действительно существует. У каждого из нас бывали такие ситуации, когда наш негативный настрой разрушал какой-нибудь проект еще до того, как у того появлялись какие-то шансы на реализацию. Мы также знаем, как положительная психологическая установка способна спланировать людей и творить чудеса. Следующая технология НЛП разработана специально для того, чтобы помочь вам внести в свою жизнь все шесть характерных черт, или основных элементов, устойчивой положительной психологической установки. Об этих основных элементах вы узнали в этой главе. Вы можете сами решить, какой настрой вам выбрать, чтобы изменить к лучшему всю оставшуюся жизнь. Эта процедура похожа на то упражнение, с помощью которого вы изменяли свою стратегию мотивации во второй главе. Сейчас мы воспользуемся ею, чтобы создать положительную психологическую установку, которую мы наблюдали у замечательных спортсменов, и сделать ее естественной частью вашего мышления и поведения. И пусть эта технология НЛП изменит вашу жизнь.

УПРАЖНЕНИЕ 38: СОЗДАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ УСТАНОВКИ

Выберите время и найдите такое тихое место, в котором вас не побеспокоят в течение двадцати или тридцати минут.

1. Выберите ситуацию. Прежде всего, подумайте о конкретной ситуации в своей жизни, в которой вам хотелось бы иметь более устойчивую положительную психологическую установку. Если вам хочется иметь такую установку всегда, то подумайте о конкретной ситуации, в которую вы хотели бы внести такую установку в первую очередь.

Это может быть уже знакомая вам ситуация из вашего прошлого, с которой вы предполагаете столкнуться в будущем и хотели бы пережить ее по-новому. Или это может быть будущая ситуация, которая, по вашему мнению, должна скоро возникнуть. Что бы это ни было, мысленно перейдите в тот момент времени, который непосредственно предшествовал выбранной вами ситуации, чтобы ваша новая положительная психологическая установка появилась у вас как раз к тому моменту, когда в ней возникнет необходимость.

2. Представьте себя. Начните с того, что мысленно представьте самого себя — «другого Я» — как раз перед началом выбранной вами ситуации. Вы будете наблюдать за этим «другим Я», который будет осваивать новую стратегию. Вам следует убедиться в том, что вас полностью устраивает все, что вы видели и слышали, прежде чем вновь приобретенные умения «другого Я» станут вашими.

3. Мотивация. Посмотрите со стороны за тем, как «другой Я» отбирает те моменты, которых следует избегать в данной ситуации. После этого проследите за тем, чтобы «другого Я» действительно привлекали те конкретные результаты, к которым в этой ситуации стремитесь вы. Живо, в виде ярких, цветных и волнующих фильмов представьте себе желаемые результаты и то, чего вы хотели бы избежать. Вы, в буквальном смысле, создаете сейчас свое будущее, формируете направление мотивации и устанавливаете внутренние цели.

4. Повышенные требования и стандарты. Продолжая удерживать «другого Я» в своем воображении, посмотрите, как он, устанавливая более высокую планку для успеха, начинает уточнять свою цель.

Решите для себя: «Я не соглашусь на меньшее». Посмотрите, как «другой Я» переполняется желанием достичь полного успеха, которое, подобно магниту, увлекает его вперед. И вы будете знать, что это желание присутствует в нем, когда начнете замечать решимость во всем его расслабленном, но готовом к активным действиям теле и искорки радости в его глазах.

5. Разбиение целей на отдельные шаги. Посмотрите, как «другой Я» практикуется в умении сначала видеть полную картину, а затем сосредоточивать свое внимание на отдельных ее звеньях, прохождение которых оказывается возможным уже сейчас. Понаблюдайте за тем, как «другой Я» испытывает радость при завершении каждого отдельного шага на пути к большой цели. Просто смотрите и слушайте, как будто вы смотрите фильм.

6. Сочетание временных аспектов, связанных с настоящим и будущим. Посмотрите, как «другой Я» легко задерживается в настоящем, концентрируя свое внимание на небольших текущих задачах. Если же ему приходится сталкиваться с трудностями и болью, «другой Я» переключается на будущее, чтобы лучше представить себе то вознаграждение, которое сулят ему нынешний дискомфорт и усилия. Понаблюдайте за тем, как это умение «другого Я» свободно переключаться с аспектов одного времени на аспекты другого естественно реализуется им в самых различных ситуациях. Порадуйтесь тем результатам вашего «другого Я», которые вы увидели, наблюдая за ним.

7. Личная вовлеченность. Посмотрите, как «другой Я» берет на себя ответственность за собственную жизнь и полностью посвящает себя решению проблем и продвижению к успеху, как в нем проявляется постепенно нарастающая решимость играть активную роль в процессе достижения своей цели.

8. Сравнение с самим собой. Посмотрите и послушайте, как «другой Я» спрашивает: «Как далеко я продвинулся по сравнению со вчерашним днем? По сравнению с про-

шлой неделей? По сравнению с тем, как я начинал?» Заметьте, как отмеченное продвижение радует и вдохновляет «другого Я».

9. Настройка. Пусть пелена тумана на некоторое время скроет от вас «другого Я». И пока он находится за пеленой тумана, ваше мудрое подсознание может объединить эти новые умения со всеми другими элементами ваших мыслей, чувств и жизни в целом, чтобы внутри вас естественно и гармонично возникла устойчивая положительная психологическая установка. Каждый человек уникален в том, как он использует эти характерные черты, или основные элементы, положительной психологической установки, и каждому человеку необходимо провести специальную настройку, определяющую, каким именно образом эти элементы будут проявляться в реальном мире. Большая часть этих настроек произойдет подсознательно, поэтому вам нет необходимости сознательно участвовать в этом процессе. Просто любуйтесь туманом, пока все части вашей личности будут решать, как лучше всего использовать ту информацию, которую получил «другой Я».

Когда процесс объединения завершится, туман постепенно рассеется, и вы увидите «другого Я» полностью и с удовлетворением усвоившим эту новую психологическую установку. Если этот процесс займет всего несколько мгновений, пусть будет так. У многих людей все эти элементы уже имеются, и остается их только объединить. У других же все эти вещи представляют огромный пласт новых знаний, поэтому, чтобы сделать внесенные изменения длительными и устойчивыми, необходимо более тщательно провести процесс объединения, что может занять гораздо больше времени.

10. Проверка. Когда вы смотрите на «другого Я» с его позитивным внутренним настроем, хотите ли вы стать таким человеком, переняв все его умения и настрой? Если нет, пусть туман снова сомкнется, скрыв от вас «другого Я», чтобы добавить ему те качества, которые вы считаете важными и необходимыми.

11. Интеграция. Когда вы убедитесь в том, что вы действительно хотите стать таким, как «другой Я», пусть он подойдет к вам и войдет в вас, чтобы все новые умения оказались внутри вас, превратившись в часть вашей личности. Некоторые люди замечают, что если они при этом вытянут руки по направлению к «другому Я», возьмут его и притянут к своей груди, приняв его внутрь себя, то это усиливает ощущения и полученный результат. Некоторые при этом испытывают легкую дрожь или другие приятные ощущения. Каким бы способом вы ни вводили «другого Я» внутрь себя, вы полностью завершили этот процесс, и все его умения стали частью вашей личности.

12. Планирование будущего. Осталась единственная вещь — решить, когда и где именно созданная вами положительная психологическая установка должна активно проявить себя. Когда вам эта установка понадобится в особенно интенсивной форме? Обратите внимание на свою реакцию, возникающую, когда вы думаете об этих будущих ситуациях, и порауйтесь тому ощущению свободы при выборе этой реакции, которое возникло благодаря положительной психологической установке.

После завершения этого упражнения у многих людей возникает желание узнать, как можно было бы распространить все эти изменения на всю свою жизнь. Они хотят знать, следует ли им повторять тот же самый процесс со всеми прошлыми и будущими ситуациями. В первые годы развития НЛП нам порой приходилось повторять одну и ту же технологию десятки раз с различными прошлыми ситуациями, чтобы в достаточной степени обобщить полученные чувства и настроения. Используя последние достижения в этой области, стало возможным, буквально в считанные минуты, изменять целые годы неприятных ощущений, бесполезных установок и ограничивающих убеждений. Все,

что для этого необходимо, это полная внутренняя готовность и знание о том, как человек организует свое внутреннее представление о времени. В следующем упражнении вы сможете открыть для себя то, как вы организуете свои воспоминания во временной последовательности, которую мы обычно называем личной временной линией.

Ваша временная линия представляет собой фундаментальный способ, пользуясь которым вы организуете события и переживания, которые были у вас в прошлом и которые вы надеетесь встретить в будущем. Просто, в качестве примера, можно указать на то, что если ваше будущее находится близко перед вами, то, когда вы ставите перед собой какие-нибудь цели, они располагаются в том месте, где вы всегда можете видеть их. В этом случае ваша мотивация на достижение этих целей будет значительно сильнее, чем если бы ваше будущее уходило в сторону, располагаясь в области периферического зрения, и редко попадало вам на глаза. В других книгах вы найдете многочисленные применения понятия временной линии и способы ее изменения с целью получения специфических результатов⁴¹. В настоящий же момент мы хотим воспользоваться только одной особенностью временной линии — ее непрерывностью.

Временная линия точно изображает, как ваша жизнь превращается в непрерывную цепочку событий, переживаемых одним и тем же человеком — вами. Психологическая установка или любая другая индивидуальная особенность — позитивная или негативная — имеет некоторую протяженность во времени. Большинство из нас переживает массу различных ситуаций и мыслительных процессов и при этом сохраняет одно и то же представление о самом себе и одну и ту же внутреннюю психологическую установку. Многие легко воспринимают эту идею, вспоминая о стойкости плохого настроения или какой-нибудь другой негативной психологической установки, но то же самое относится и к позитивным психологическим установкам. В соответствии с представлениями НЛП, наш мозг кодирует текущие установки и настроения на нашей временной линии, независимо от того, позитивные они или негативные. Если нам нужна позитивная внутренняя психологическая установка, то нам просто необходимо добавить соответствующий код.

УПРАЖНЕНИЕ 39: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНОЙ ВРЕМЕННОЙ ЛИНИИ

Для выполнения этого упражнения вам потребуется по крайней мере десять минут. Сначала займите удобное положение и расслабьтесь.

1. Ежедневное дело. Потратьте несколько секунд на то, чтобы освободиться от посторонних мыслей. Сначала подумайте о каком-нибудь привычном деле, которым вы занимаетесь достаточно регулярно, например, это может быть чистка зубов или чтение газет. Это должно быть что-то вполне естественное, что не требует от вас больших усилий.

2. Прошлое. Если вы уже выбрали какое-то занятие, то подумайте о той конкретной ситуации недельной давности, когда вам пришлось заниматься выбранным вами делом, после этого вспомните какую-нибудь ситуацию двухмесячной давности, затем шестимесячной, затем той, которая была год, три года и, наконец, десять лет назад. Когда вы вспомните каждую такую ситуацию, подумайте о всех этих ситуациях сразу. Обратите внимание, как они располагаются перед вашими глазами, когда вы думаете сразу обо всех ситуациях одновременно.

У большинства людей внутренние образы этих ситуаций выстраиваются в линию,

⁴¹ Connirae Andreas and Steve Andreas, *Heart of the Mind: Engaging Your Inner Power to Change with Neuro-Linguistic Programming and Change Your Mind — and Keep the Change* (Moab, Utah: Real People Press, 1989 and 1987).

на которой недавние события располагаются ближе, а самые ранние — дальше всего. У многих эта линия уходит влево. У других она располагается сзади, и этим людям приходится оборачиваться, чтобы увидеть свое прошлое. У некоторых линия прошлого располагается справа. Как бы она ни располагалась у вас, ваш мозг считает полезным располагать ее именно таким образом.

3. Будущее. А где находится ваше будущее? На этот раз вам придется сделать почти то же самое, за тем лишь исключением, что соответствующие ситуации следует искать в ожидаемом будущем. Снова выберите дело, которым вы занимаетесь регулярно и предполагаете заниматься в будущем. Сначала представьте себе связанную с этим занятием ситуацию, которая может произойти через неделю, затем через два месяца, через шесть месяцев, через год, через три года, через десять лет.

Теперь подумайте обо всех этих ситуациях одновременно и обратите внимание на то, как они располагаются в пространстве, образуя будущую часть вашей временной линии. Определите направление, в котором удаляются от вас ваши будущие события. У одних людей будущее уходит вправо. У других оно располагается прямо перед глазами. У некоторых будущее располагается слева. Как бы оно ни располагалось у вас, отметьте, как ведет себя ваша временная линия в будущем.

4. Ваша личная временная линия. Будущая и прошлая части временной линии вместе образуют всю временную линию, на которой вы располагаетесь в области настоящего. Ваша временная линия может напоминать по форме букву V, где вы находитесь в ее основании, левая же часть образуется вашими прошлыми воспоминаниями, а правая часть буквы образуется вашими представлениями о будущих событиях. Ваша временная линия может быть прямой или слегка изогнутой, проходящей сквозь вас, с будущим, расположенным перед вами, и с прошлым — позади вас. Некоторые люди имеют искривленную или кольцеобразную временную линию. Как бы ни располагалась ваша временная линия, вы теперь владеете одним из наиболее эффективных средств личностного изменения.

ПЕРЕОЦЕНКА ВАШЕГО ПРОШЛОГО, НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО

Теперь, когда вы научились представлять себе свою временную линию, вы можете воспользоваться полученной информацией, чтобы изменить свои мысли и чувства о самом себе на больших промежутках времени. В этом состоит основная идея следующей технологии НЛП, получившей название «Разрушитель решений». Ее разработал Ричард Бендлер, и он назвал ее так потому, что, разрабатывая ее, он стремился помочь людям разрушать плохие решения, принятые ими в прошлом. Такое разрушение происходит благодаря тому, что вы помещаете на своей временной линии перед плохим решением хорошее, нейтрализующее действие плохого. Мы собираемся воспользоваться тем же самым принципом и поместить только что созданную вами положительную психологическую установку в ваше прошлое, настоящее и будущее. В результате у вас создается впечатление, что этот настрой у вас был уже давно и вам еще долго предстоит испытывать радость от его наличия.

В следующем упражнении будут использоваться ваша новая положительная психологическая установка из упражнения 38 и ваши представления о своей временной линии из упражнения 39. Если вы еще не выполнили два предыдущих упражнения, сделайте их сейчас, прежде чем приступать к следующему. Уделите им столько времени, сколько потребуется, и, выполнив всю процедуру, насладитесь результатами.

В этом упражнении берется некоторая позитивная психологическая установка или воспоминание и переносится на весь ваш жизненный опыт, и тем самым она еще глуб-

же проникает в вашу личность и становится ее частью. Именно таким путем обычно и возникает устойчивая положительная психологическая установка. С помощью средств НЛП вы можете преобразовать свое прошлое, поместив туда то, что вы всегда хотели там иметь — запас сильных положительных воспоминаний, влекущих вас к успеху в настоящем, в котором все мы живем, трудимся, играем и творим.

УПРАЖНЕНИЕ 40: РАЗРУШИТЕЛЬ РЕШЕНИЙ⁴²

1. Вдохновляющее воспоминание. Для начала вам необходимо вспомнить какое-нибудь позитивное воспоминание, которое способно вдохновить вас. Это должно быть настолько сильное воспоминание, что даже в настоящее время оно оказывает влияние на ваше поведение. Это должно быть переживание такого рода, которое убедило вас в свое время в наличии в вашей личности того или иного качества, например, что вы симпатичны или что у вас есть талант в какой-нибудь области. Сейчас вы просто знаете, что это верно, и не подвергаете наличие этого качества никаким сомнениям. Такого сорта события обычно происходят, когда мы молоды, хотя они могут иметь место и гораздо позже. Это воспоминание создало положительное впечатление, или импринт, в вашем мозгу. Когда вы обнаружите такой импринт в своих воспоминаниях, восстановите его как можно полнее, переживите его вновь так, как будто все, что связано с ним, происходит с вами прямо сейчас.

2. Обычное воспоминание. Теперь вспомните что-то обычное, что-то такое, что никоим образом не повлияло на вашу дальнейшую судьбу, как, например, вчерашний поход в овощной магазин или получение ежедневной почты.

3. Субмодальности вдохновляющего воспоминания. Сравните эти два воспоминания, чтобы понять, какие субмодальности придают силу первому из них. Возможно, вы обнаружите, что вдохновляющее воспоминание имеет больший размер и окрашено в более насыщенные цвета, чем обычное. Сделайте вид, что вы собираетесь снимать по нему настоящий фильм, и оцените его кинематографические качества: его визуальные и аудиальные субмодальности. Обратите внимание на размер, яркость и расположение внутренних образов и особенности звука. Отметьте визуальные и аудиальные характеристики, которые делают это воспоминание таким важным. Запишите их, если это может вам их запомнить.

4. Создайте положительный импринт, который станет вдохновляющим воспоминанием. Подумайте о положительной психологической установке, созданной вами в упражнении 38. Вспомните тот момент, когда вы поместили ее внутрь себя. Поместите образы положительной психологической установки в то же самое место, где находилось вдохновляющее воспоминание. Придайте этой позитивной психологической установке те же самые качества, те же самые визуальные и аудиальные субмодальности, которые были у вдохновляющего воспоминания, выбранного вами для упражнения. Превратите свою положительную психологическую установку в импринт-воспоминание, вселяющее в вас силы и вдохновляющее на будущие свершения.

5. Путешествие во времени. Теперь вы готовы предпринять мысленное путешествие, которое преобразует ваши воспоминания. Удерживая свое импринт-воспоминание с положительной психологической установкой, представьте себе, что вы выходите из своего тела и поднимаетесь над временной линией, выявленной вами в предыдущем упражнении. Вы можете вернуться на несколько лет назад или в те времена, когда вы были совсем еще молодым человеком, — и обратите внимание на те промежутки времени в

⁴² Steve Andreas, *The Decision Destroyer* (Boulder: NLP Comprehensive, 1990), audiotape.

прошлом, когда вам действительно могла понадобиться положительная психологическая установка, с тем чтобы позитивное изменение могло оказать влияние на всю вашу последующую жизнь.

Когда вы найдете конкретное прошлое событие, переместитесь вдоль линии прошлого в момент времени, предшествовавший этому событию, и при этом удерживайте импринт-воспоминание с положительной психологической установкой. А теперь начните быстро перемещаться вперед вдоль своей временной линии. Посмотрите, послушайте и почувствуйте, как это прошлое событие преобразуется под воздействием вашей положительной психологической установки.

Продолжайте быстро двигаться вперед, пролетая сквозь все свои прошлые воспоминания по направлению к настоящему. Почувствуйте, как эти прошлые события мгновенно изменяются и обогащаются под воздействием вашего импринта. Продолжайте быстро двигаться вперед вдоль своей временной линии вплоть до настоящего момента, а достигнув его, остановитесь.

А сейчас представьте самого себя вместе со своим импринт-воспоминанием о положительной психологической установке пролетающим сквозь ряд своих представлений о будущих событиях, и посмотрите, как преобразуются эти представления и возникает прекрасное будущее, наполненное волнующими переживаниями, которые, будучи отмеченными новым настроением, выглядят лучше настоящего. Некоторым людям нравится выполнять это упражнение несколько раз, чтобы сильнее закрепить все его полезные результаты.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

Если вы выполнили приведенные в этой главе упражнения, значит, вам удалось построить вдохновляющую положительную психологическую установку и распространить ее на все воспоминания прошлого и на все свои представления о будущих событиях. По существу, вы воссоздали всю свою жизнь, наполнив ее новыми возможностями и новым потенциалом. С помощью той же самой технологии вы могли бы наполнить ресурсами успеха и достижения буквально все, что вы когда-либо делали или будете делать, тем самым формируя еще более прочный фундамент для своего будущего.

Мы полностью состоим из своих жизненных переживаний и воспоминаний о них. Изменяя свои воспоминания, мы учимся изменять свою жизнь. Внедряя новый настрой в свое прошлое, мы создаем новое представление о своем прошлом и открываем новые возможности в настоящем. Нередко старые ошибочные убеждения исчезают сами собой и на их месте откуда-то из самой глубины души возникает новое представление о самом себе, о том себе, в котором естественным образом сочетаются оптимизм, положительная психологическая установка и счастье.

В этой главе вы узнали:

- о роли положительной психологической установки;
- о тех шести характерных чертах, или основных элементах, сочетание которых и создает эту установку;
- о том, как внести положительную психологическую установку в свое настоящее;
- о том, как изменить принятые в прошлом решения, преобразовать их в позитивные ресурсы и затем распространить эти ресурсы на всю свою жизнь.

Некоторые люди могут сказать: «Но ведь все это произошло только в моей голове. А что же сделано конкретного?» И в настоящий момент это вполне справедливое замечание. Но все-таки, какое вы принимаете решение относительно того, что вам делать?

Вы обращаетесь к некоторой идее, желанию или мечте, или вы сталкиваетесь с каким-нибудь реальным препятствием, возникшим в вашей жизни, и начинаете рассматривать различные варианты и возможности, направленные на его преодоление. Именно в такой момент ваша установка может решительным образом изменить ситуацию. Вы можете сами решить, какую установку вам выбрать. Настало время жить той жизнью, о которой вы мечтали. А любая мечта превращается в действие исключительно благодаря психологической установке.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

КАК ДОСТИЧЬ ВЕРШИН МАСТЕРСТВА

ВЕРШИНЫ ГОР И ВЕРШИНЫ МАСТЕРСТВА

Люди всегда находили что-то особенное в горах. Горы неизменно манили к себе скрытой в них тайной и величием. Высочайшие пики и хребты символизируют некую сущность, глубоко скрытую в человеческой душе. Глядя на гору, почти каждый из нас думает о подъеме на ее вершину. Мы начинаем представлять себе, как будет выглядеть мир с вершины этой горы.

Вершина горы всегда служила американцам символом успеха в бизнесе, спорте, науке и предпринимательстве. В этом есть определенный смысл. Вид, открывающийся с вершины, волнует, завораживает и вдохновляет. Ему нет границ. Открытый ландшафт, уходящий за линию горизонта. Все находящееся внизу кажется маленьким и подвластным нашей воле. Мы ощущаем себя на вершине мироздания. И многие начинают ощущать, как расширяется круг их возможностей. Создается такое впечатление, что вы можете видеть дальше, но уже не только в пространстве, а также и в жизни. Ничем не ограниченный вид побуждает нас мыслить масштабно и строить грандиозные планы. Неудивительно, что некоторым предпринимателям, руководителям и детям нравятся высокие открытые места. Они хотят видеть мир, полный разнообразных возможностей.

Всем нам, работающим в учебном центре NLP Comprehensive, хорошо знакомо магическое влияние гор, потому что наш основной офис находится в красивом городе Боулдер в штате Колорадо. Нас окружает парк, расположенный у излучины небольшой реки у подножия Скалистых гор. Из окон своих кабинетов мы наблюдаем, как времена года, чередой сменяя друг друга, каждое по-своему раскрашивают окружающий нас горный ландшафт. Если бы вы надумали приехать к нам в офис или поучиться на нашем семинаре, вам пришлось бы выехать из Денвера по шоссе 36 и держать курс в сторону гор.

Сначала они вовсе не похожи на горы и выглядят как серые облака на горизонте. Но по мере приближения этот серый неровный горизонт постепенно начинает увеличиваться и превращаться в те самые внушительных размеров громады с уходящими далеко в небо вершинами, на самых высоких из которых белеет снег и лед. Оставив позади фермы и поля с пасущимися на них коровами и лошадьми, вы проезжаете мимо аэропорта и Майл-Хай-Сити. Наконец, вашему взору открываются знаменитые Флэтайроны — три плоские скалы, обозначающие начало Скалистых гор, и, прямо у их подножия, расположенный в зеленой долине город Боулдер. Именно здесь каждое лето собираются альпинисты со всего света, чтобы проверить свои умения и готовность покорять не только горные вершины, но и вершины мастерства в себе.

Если вы когда-нибудь поднимались в горы, будь то пешая прогулка или участие в соревнованиях, то вам должно быть известно, что такой подъем может потребовать от вас нескольких часов довольно серьезных усилий. По мере того как ваше внимание все больше занимают задачи восхождения, ежедневные заботы отодвигаются на второй план. На дороге к вершине вас ждут переживания самого разнообразного характера: страх, бурная радость, сомнение в себе, надежда, триумф и многое другое. Одноединственное восхождение концентрирует в себе столько переживаний, сколько в условиях «спокойной» жизни не встретишь за целые недели, месяцы, а порой и годы.

Во время восхождения обычно наступает такой момент — примерно в середине подъема — когда вы начинаете оценивать, чего вы достигли и в каком состоянии находитесь. В этот момент вы отчетливо понимаете, в какую ситуацию попали. Сколько еще предстоит пройти? Насколько еще хватит ваших душевных и физических сил? Возникает чувство, похожее на то, когда, проработав над каким-нибудь проектом несколько долгих месяцев, через некоторое время вы снова возвращаетесь к нему. Вы начинаете размышлять о том, сколько времени и сил вы уже потратили и сколько вам еще предстоит потратить, чтобы завершить работу над проектом. Вы можете мысленно вернуться в прошлое, к тому времени, когда только начинали. Вы можете увидеть свои достижения и оценить те умения, которыми вам удалось за это время овладеть. Вы можете также посмотреть вперед в будущее, оценивая предстоящие трудности, и взвесить те усилия, которые вам придется приложить, чтобы эти трудности преодолеть, но вы также представляете себе те цели и награды, которые ждут вас впереди, — такие же реальные, как и вершины гор.

Каждый из нас представляет собой неповторимую комбинацию природных талантов и способностей. В какой-то момент своей жизни мы либо сами выбираем свою тропу, либо, волею судьбы оказавшись на одной из возможных троп, начинаем свое восхождение. Мы можем совершать это путешествие в одиночку, а можем — с попутчиками. Мы можем даже принять решение нести совместный груз, деля его с другими. И какую бы тропу мы ни выбрали, мы твердо знаем, что идти нам предстоит именно по ней, и до тех пор, пока мы не выбрали новую, нам придется отвечать ее требованиям и принимать ее награды. Вместе с вами мы проделали длительное путешествие по горным массивам НЛП, и теперь мы уверены в том, что вы способны пройти свой путь как можно лучше и что вы знаете, как это сделать. Мы знаем, что вы тот человек, который равняется на вершины. Читая эту книгу и неотступно следуя изложенным в ней новым технологиям достижения успеха, вы доказали это себе. Вы могли бы потратить свое время на просмотр какого-нибудь сериала, но вместо этого упорно продолжаете двигаться по направлению к вершинам собственного мастерства.

В одиннадцатой главе вы узнали, как получить доступ к устойчивой положительной психологической установке. Эта установка могла бы стать вашей высшей планкой и послужить фундаментом для ваших будущих свершений. И возможно, что сейчас вы хотели бы узнать, какая разница между теми, кто просто достигают какой-то цели, и теми, кто достигают вершин мастерства в выбранной ими сфере деятельности. Давайте же разберемся в этом.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЕРШИН МАСТЕРСТВА

Многие исследователи пытались проникнуть в суть психологии мастерства, и их исследования указывали многообещающее направление, ведущее к высшим проявлениям человеческого совершенства. Несколько наиболее известных работ было выполнено Чарльзом Гарфилдом. Разрабатывая в качестве начинающего программиста новые программы для Аэрокосмической корпорации Груммена в рамках проекта высадки человека на поверхность Луны, Чарльз с удивлением наблюдал как люди, увлеченные грандиозной идеей, начинали проявлять свои лучшие качества.

Менеджеры, занимавшие в таблице рейтингов нижнюю часть списка, менее чем за полтора года перескочили в верхнюю его часть, войдя в первые 15 процентов. Несмотря на то что он только недавно закончил университет, у него было достаточно жизненного опыта, чтобы понять, что такое продвижение далеко выходило за рамки привычной нормы. Он оказался свидетелем экстраординарных явлений. Начатое им тогда неформальное исследование положило начало систематическому изучению человеческих

достижений, которое стало делом всей его жизни.

В настоящее время доктор Гарфилд является одним из ведущих ученых в области психологии достижения мастерства. В своей книге «Величайшие мастера: новые герои американского бизнеса»⁴³ он продолжает свои исследования тех качеств, которые делают человека величайшим мастером своего дела. Используя в своей работе подход, совершенно отличающийся от технологий НЛП, он в своих работах также пришел к открытию основных характерных черт мастерства. Как и исследования, выполненные в рамках НЛП, его работы обнаружили общие для всех выдающихся мастеров своего дела мысли, внутренние установки и поведение.

Доктор Гарфилд обнаружил определенный набор ключевых характеристик, свойственный всем людям, достигшим вершины человеческого мастерства. Все они демонстрировали способность посвятить себя миссии, выходящей далеко за рамки их личности, проявляли активную деятельность, направленную на достижение реальных, измеримых результатов, обладали способностью создавать коллектив при помощи командных игр, придерживались главной цели и гибко меняли курс в случае необходимости.

Просматривая составленный доктором Гарфилдом список ключевых характеристик мастеров своего дела, вы могли бы заметить, что упражнения, приведенные в этой книге, были разработаны как раз для того, чтобы помочь вам приобрести многие из этих качеств. В третьей и четвертой главах мы показали вам, насколько существенную роль играет в вашей жизни миссия, и предложили выполнить упражнения, позволяющие открыть в себе и развернуть деятельность по осуществлению своей собственной миссии.

В тех же главах мы познакомили вас с основными условиями достижения цели и теми критериями, которые могут служить подтверждением достигнутого успеха, иначе говоря, — с основами формирования достижимых целей и измеримых результатов. В пятой и шестой главах мы рассказали вам, из чего складывается раппорт и способность убеждать, и показали, как построить свою команду и что нужно для этого сделать как внутри себя, так и в окружающей вас среде. Во второй и третьей главах мы продемонстрировали вам важность умения разрабатывать и затем выполнять определенный план действий с использованием технологий НЛП, непрерывно удерживая перед собой образ поставленной цели. Что же касается управления изменениями личности и личностным ростом, НЛП представляет собой наиболее развитую и детально проработанную технологию. Каждое упражнение, выполненное вами при чтении этой книги, способствовало увеличению гибкости вашего поведения и пополняло запас ваших жизненных ресурсов.

Помимо перечисленных выше ключевых черт, доктор Гарфилд обнаружил менее поддающиеся оценке, но не менее существенные характеристики. Независимо от того, разговаривал ли он с конструктором ракет или человеком, излечившимся от рака, все они без исключения были абсолютно убеждены в том, что смогут достичь успеха. Они верили в собственные силы. Они верили в то, что смогут совершить изменения. Доктор Гарфилд заметил, что иногда это качество возникает под воздействием внешних обстоятельств, как, например, в том случае, когда президент Кеннеди заявил о том, что американский астронавт должен пройти по Луне до конца текущего десятилетия.

В других случаях причиной может стать какое-нибудь личное испытание: несчастный случай или заболевание раком. Доктора Гарфилда заинтересовал вопрос, не является ли проявление вершин мастерства лишь результатом внешних обстоятельств. Когда же он заметил, что выдающиеся спортсмены, артисты, предприниматели и бизнесмены имели сильную внутреннюю мотивацию, он отверг это предположение. Задумайтесь над вопросом, неужели только внешние обстоятельства были источником мотивации

⁴³ Charles Garfield, *Peak Performers: The New Heroes of American Business* (New York: Avon, 1987).

такой легенды баскетбола, каким стал Майкл Джордан, или выдающегося американского художника Джаспера Джонса, или всемирно известного хореографа Твила Тарпа, или певца и композитора Брюса Спрингстина? Какими бы ни были окружавшие их обстоятельства, у всех этих людей была сильная внутренняя мотивация, подкрепленная желанием изменить окружающий мир и себя. Как обнаружил Гарфилд, это желание и способность оказаться на вершине — нашей внутренней вершине — живет в каждом из нас без исключения.

КОРНИ БЕССИЛИЯ

Как же так получается, что многие окружающие нас люди нередко чувствуют собственное бессилие? Из телевизионных передач, газетных историй и от тех, кого мы видим вокруг себя, мы знаем, что многие люди не находят в себе сил изменить даже внешние обстоятельства, не говоря уже о том, чтобы достичь вершин мастерства. Откуда же берется такой разрыв между теми, кто чувствует в себе силы, и теми, кому этих сил недостает? Доктор Майкл Лернер из Национального института психического здоровья решил найти ответ на этот вопрос.

В середине 80-х годов он возглавил исследовательский проект, цель которого состояла в том, чтобы изучить природу чувства, дающего людям уверенность в способности изменять собственную жизнь. Он и его сотрудники опросили тысячи людей из самых разных слоев американского общества; работников, занятых в области высоких технологий, в сфере услуг, в производстве, в органах управления, и руководителей собственных предприятий. Этим людям спрашивали, насколько они уверены в том, что их собственная жизнь находится в их власти. Позже доктор Лернер опубликовал результаты своих исследований в академическом издании под названием «Избыток бессилия»⁴⁴. Результаты этого исследования потрясающие и заслуживают внимания самой широкой аудитории.

Во-первых, он заметил, что мы живем в неравных экономических и политических условиях, в чем, собственно говоря, нет ничего удивительного. Во-вторых, его открытия показали, что большинство людей считает власть внешних обстоятельств значительно большей, чем она есть в реальности. Доктор Лернер обнаружил, что многие люди испытывают недостаток сил для изменения внешних обстоятельств и тем самым создают внутри себя «избыточное бессилие». Он назвал это явление «эмоциональным бессилием» людей, потому что оно отражало их восприятие ситуации, а не саму реальность. В-третьих, он привел убедительные доказательства того, что большинство людей глубоко в душе отождествляли себя со своим бессилием. Даже в том случае, когда ощущение бессилия разрушало их жизнь, изолируя их от окружающих, лишая доверия к людям и ограничивая их способности, они даже не пытались усомниться в нем. Вместо этого они поступали так, как будто оно было неизбежным, либо утверждали, что они сами того заслуживали.

Как выяснилось, удивительные открытия доктора Лернера подкрепляются работами доктора Гарфилда, в которых последний исследовал изменения, превращающие человека со средними способностями в мастера. Доктор Гарфилд обнаружил, что такие люди часто рассказывают о том, что, либо они сами сильно изменились в лучшую сторону, либо их способности в значительной степени выросли. Доктор Гарфилд сделал вывод, что многие люди сами ограничивают свой потенциал, уделяя собственной личности меньше внимания, чем имеющимся у них возможностям. Когда окружающие их обстоятельства резко изменялись, это зачастую производило действие прорыва, освобождав-

⁴⁴ Michael Lerner, *Surplus Powerlessness* (Oakland: Institute of Labor and Mental Health, 1986).

шего этих людей от их старых ограничений, и они вдруг замечали, что становились масштабней и значительней, чем им казалось прежде. Если перевести это на язык НЛП, то их ограничения касались вовсе не их способностей или внешних обстоятельств, а скорее скрывались в их убеждениях, мыслях и чувствах о самих себе.

В этой книге мы старались подобрать такие технологии НЛП, которые позволили бы вам приобрести описанные выше ключевые характеристики людей, достигших вершин мастерства. Мы хотели ярко высветить отличия, разделяющие теорию и приложения, идеи и действия. В настоящее время оказывается доступной самая разнообразная информация, касающаяся различных сторон человеческого совершенства. Перечислим лишь некоторые из них: как питаться, чтобы стать здоровым, как оптимальным образом подбирать упражнения, каковы основные черты победителей или учебные навыки, необходимые для успешного обучения в школе, чем отличаются технологии мастеров ведения переговоров.

Мы не испытываем недостатка ни в живых моделях мастерства, ни в возможностях его проявления. Единственное, чего нам недостает, это надежного метода превращения всех этих замечательных идей в действия. Вы же знаете, как вам следует питаться, чтобы стать еще более здоровым. Но делаете ли вы это? Вы также знаете о пользе физических упражнений. Но занимаетесь ли вы зарядкой регулярно и с удовольствием? У большинства людей целая пропасть отделяет то, что они считают для себя полезным, от того, что они на самом деле делают. Нередко такая же пропасть пролегает между тем, о чем они мечтают, к чему стремятся и любят, и теми действиями, которые они предпринимают, чтобы всего этого достичь. НЛП дает реальную надежду на то, что эта пропасть может быть ликвидирована, а надежды и мечты превратятся в реальность.

Одна из целей НЛП состоит в том, чтобы каждому человеку предоставить возможность проявить свои лучшие качества. На протяжении всей этой книги мы предлагали множество техник, позволяющих каждому сделать свою жизнь разнообразной и насыщенной. Совершенство — врожденное качество каждого из нас. И с ним мы сможем достичь всего, чего пожелаем. Мы уверены, что с помощью НЛП вы найдете в себе силы предпринять такие действия, которые сделают вашу жизнь более похожей на тот образ, к которому вы на самом деле стремитесь. И каждый из нас — независимо от уровня достигнутого нами успеха — может сделать свою жизнь и жизнь других людей гораздо лучше.

Всякий раз, когда мы проводим тренинг по НЛП, мы становимся свидетелями того, как все новые и новые люди расстаются со своим бессилием и приобретают новые способности и качества, которые до этого таились где-то в глубине их души. На наши тренинги приезжают люди самых разных профессий: менеджеры, студенты, продавцы, врачи, медсестры, психотерапевты, адвокаты, предприниматели, преподаватели и просто любопытные. Они приезжают с самыми разными целями: улучшить свою способность общаться с людьми, ускорить процесс обучения в какой-то конкретной области, сделать более разнообразными и полноценными взаимоотношения со своими партнерами, улучшить результаты своей деятельности и овладеть новыми умениями.

По мере того как они снова и снова применяют технологии НЛП, чтобы достичь отдельные личные цели, мы замечаем, как происходит гораздо более серьезное изменение. В то время как бизнесмены обращаются к НЛП, чтобы добиться определенных преимуществ перед конкурентами, учителя приходят на курсы НЛП за новыми стратегиями обучения, терапевты — за более эффективными технологиями изменения личности. Мы заметили, что примерно к середине тренинга каждому из них удается расширить круг своих возможностей настолько, что он включает и расширение границ их собственного развития. И тогда прежде стеснительный учитель вдруг решает открыть

собственный бизнес. Замкнутый программист добровольно идет работать в центр психологической помощи.

Предприниматель принимает решение обучить технологиям НЛП всех, с кем он работает, вместо того чтобы применять их лишь самому. Менеджер обнаруживает, что технологии управления, разработанные в НЛП, столь же хорошо работают в отношениях между родителями и детьми. Снова и снова мы замечаем, как расширяются горизонты возможностей у участников наших семинаров. Исследуя собственный потенциал, они узнают о себе очень много нового. А ведь этот потенциал всегда был у них внутри. И мы всегда верили в то, что он есть у каждого из нас. Но самое главное, необходимо было его разбудить, чтобы они сами поверили в свои возможности.

ПОЛНАЯ УВЕРЕННОСТЬ В ВОЗМОЖНОСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ВЕРШИН МАСТЕРСТВА

Итак, давайте вновь обратимся к менее поддающейся оценке, но не менее существенной характеристике людей, демонстрирующих вершины мастерства, которую доктор Гарфилд назвал полной уверенностью в возможности своего успеха. Хотя отдельная технология не может заменить собой тренинга по НЛП, но если вы с полным сосредоточением выполните следующее упражнение, то это может принести вам неоценимую пользу. Мы снова воспользуемся приемом, который мы раньше называли «Переключатель». Это тот же самый прием, с помощью которого в девятой главе вы повышали свою самооценку. Этот прием оказывается очень полезным в тех случаях, когда вы хотите изменить какую-нибудь интеллектуальную привычку.

«Переключатель» — одна из самых простых для обучения и в то же время одна из самых мощных технологий НЛП. Это потому, что она использует саму проблему в качестве переключателя, направляющего вас в сторону образа человека, уже избавившегося от этой проблемы. Чем чаще вы будете обращаться к этому приему, тем больше применений вы сможете для него найти. А сейчас давайте воспользуемся следующим упражнением, чтобы пополнить запас ваших внутренних ресурсов и придать вам ощущение внутренней силы.

УПРАЖНЕНИЕ 41: ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ ДЛЯ ОБРЕТЕНИЯ ВНУТРЕННЕЙ СИЛЫ

1. Выделите ключевой образ. Сначала вспомните тот конкретный случай, когда вы испытывали внутреннее бессилие. И хотя большинство людей начинают при этом вспоминать драматические примеры из своей жизни, выбор более привычной повторяющейся ситуации, сопровождающейся знакомым чувством внутреннего бессилия, может оказаться даже более эффективным, по той простой причине, что, изменив ежедневно повторяющееся ощущение бессилия, вы добьетесь того, что такое же изменение произойдет во всех аналогичных жизненных ситуациях. Убедитесь в том, что выбранный вами случай достаточно реален и конкретен и что это как раз тот случай, когда у вас возникло чувство, будто у вас нет никакой возможности улучшить положение дел.

На минуту вернитесь в это воспоминание и посмотрите на все, что вы тогда видели, своими собственными глазами как раз за мгновение до того, как у вас возникло это чувство бессилия. Это и есть ключевой образ, которым мы воспользуемся в дальнейшем. А сейчас временно оставьте этот образ в стороне.

2. Создайте ресурсный Я-образ. Представьте образ самого себя, причем в качестве человека, уже справившегося с проблемой собственного бессилия. Представьте воображаемый образ себя, полного жизненных ресурсов и внутренней силы. И пусть этот образ будет похож на студийную фотографию без фона. Вам необязательно знать, как вы

стали таким. Вы можете просто наблюдать, как этот другой «я» излучает внутреннюю силу и это проявляется, например, в том, как блестят его глаза и светится уверенностью его улыбка. Уделите этому шагу столько времени, сколько потребуется для того, чтобы детально проработать этот Я-образ. Убедитесь в том, что он имеет для вас реальную силу и вы испытываете сильное влечение к тому, чтобы стать таким же сильным, как этот образ. Получите удовольствие, наблюдая за образом самого себя.

3. Поупражняйтесь в расширении ресурсного Я-образа. Мысленно превратите этот ресурсный Я-образ в крошечную сверкающую точку, расположенную перед вами. Пусть эта сверкающая точка начнет быстро расширяться и распускаться подобно выстрелу праздничного салюта, становясь больше и ярче до тех пор, пока вы снова не увидите прямо перед собой ресурсный образ самого себя в натуральную величину. После этого пусть перед вами появится пустой экран. Повторите эту последовательность шагов несколько раз, пока она не станет автоматической.

4. Поместите сверкающую точку с ресурсным Я-образом в центр ключевого образа. А сейчас поместите эту сверкающую точку, содержащую ресурсный Я-образ, в центр ключевого образа, выделенного вами на первом шаге.

5. Замените один образ другим (переключите их). В то время как ключевой образ начинает быстро выцветать и темнеть, дайте возможность сверкающей точке быстро стать большой и яркой, открывая ресурсный Я-образ, который мгновенно становится большим, принимая натуральные размеры.

6. Посмотрите на пустой экран. Чтобы закончить цикл, очистите внутренний экран от всяких образов и некоторое время посмотрите на него.

7. Повторите десять раз. Повторите шаги с четвертого по шестой немного быстрее. Снова расположите крошечную сверкающую точку в центре ключевого образа. В то время как ключевой образ начинает быстро выцветать и темнеть, посмотрите, как ресурсный Я-образ мгновенно становится все больше и ярче до тех пор, пока... раз... и ресурсный Я-образ полностью перекрывает собой ключевой образ. После этого снова представьте перед собой пустой экран. Прделайте этот шаг десять раз.

8. Тиражирование ресурсного Я-образа. Поскольку этот образ «ресурсного Я» может сослужить вам хорошую службу и во многих других ситуациях, было бы весьма полезным, если бы вы могли видеть этот позитивный образ буквально повсюду: в прошлом, настоящем и будущем.

Теперь, когда вы уже неспособны восстановить те неприятные чувства, которые были у вас в прошлом, просто представьте себе, что вы можете взять в свои руки образ «ресурсного Я». Протяните руки и возьмите его. Когда вы прикоснетесь к нему, он начнет светиться. Размножьте этот образ — сделайте множество цветных ксерокопий, тысячи образов «ресурсного Я», огромную колоду карточек, светящихся различными цветами.

Теперь поместите один из этих образов прямо перед собой, а остальные подбросьте высоко вверх. И посмотрите, как все эти образы «ресурсного Я» начинают плавно опускаться, располагаясь вокруг вас концентрическими кругами, так что вы можете видеть их повсюду насколько хватает глаз... в вашем прошлом, настоящем и будущем. Представьте себе, как ряды этих образов, подобно волнам, начиная откуда-то из-за горизонта, со всех сторон набегают на вас. И вы можете позволить связанным с ними приятным ощущениям омывать вас теплой волной и проникать внутрь каждой вашей клеточки.

9. Проверка выполненной вами работы. Теперь, после того, как вы повторили этот прием несколько раз, очень важно проверить результаты вашей работы. Заметьте, что

происходит, когда вы пытаетесь снова мысленно воспроизвести первоначальный неприятный ключевой образ. Если вы не в состоянии вернуть первоначальные неприятные ощущения или вы затрудняетесь восстановить даже неприятный образ, значит, вы хорошо потрудились и упражнение можно считать выполненным.

Если же у вас все еще возникают какие-то неприятные ощущения при мысли о ключевом образе, просто повторите это упражнение, особенно внимательно и аккуратно выполняя каждый его шаг, и делайте это до тех пор, пока неприятные ощущения не исчезнут совсем.

Итак, только что вы открыли совершенно новый способ направлять свои мысли. Это напоминает систему перевода стрелок на железной дороге. Всякий раз, когда ваш мозг начнет поддаваться чувству бессилия и беспомощности, «Переключатель» автоматически переведет ваши мысли на рельсы, ведущие к ощущению внутренней силы. И чем чаще окружающие обстоятельства будут вызывать у вас ощущение бессилия, тем с каждым разом легче и быстрее ваш мозг будет переключаться на ощущение внутренней силы. «Переключатель» помогает организовать бессознательные ресурсы таким образом, чтобы облегчить вам доступ к скрытым возможностям своего разума. А проявляться обретенная вами внутренняя сила будет в тех открытиях, которые вам предстоит совершить на пути познания самого себя, и этот путь будет становиться все шире, а путешествие по нему — все более интересным по мере того, как вы будете продвигаться по этому пути все дальше вперед. Ваш мозг способен на удивительные вещи. И если вы стремитесь к жизни, насыщенной проявлениями высших достижений, ваш мозг сумеет «переключиться» в этом направлении.

РАЗВИТИЕ ВРОЖДЕННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ МОЗГА

Наверное, всем известны истории об удивительных возможностях, которые живут внутри каждого из нас. Вот некоторые из них. Несколько лет назад во время лекций по математике в колледже один из студентов заснул. Разбуженный звонком, он увидел на доске несколько задач. Быстро переписав их в свою тетрадь, он пошел на следующую лекцию. В конце недели он принялся за решение этих задач. Они оказались на удивление сложными. Наступил понедельник, а у него была полностью решена только одна из этих задач, две же остальные были решены лишь частично. Тогда он решил признаться профессору в своей невнимательности во время лекции и попросить у него помощи. Представьте себе его удивление, когда профессор сказал ему, что во время лекции он записал эти задачи на доске лишь в качестве интересных примеров еще нерешенных проблем.

Окна школьного кабинета зашторены, звучит прекрасная средневековая музыка. Учитель иностранного языка говорит медленно и выразительно, приветливо улыбаясь ученикам, устремившим на него свои взгляды. У каждого из них есть свое имя на том языке, который они изучают. Когда учитель кому-нибудь из них задает вопрос, он смотрит на своего ученика приветливо и ободряюще. «Несомненно, ты знаешь ответ, Пауло. Ведь ты прожил здесь всю свою жизнь. Ты просто немного забыл. Ну что, теперь ты припоминаешь?» И чаще всего ученик действительно вспоминал. «Суггестопедия» доктора Лозанова совершила революцию в методике обучения иностранному языку, разрушив традиционные представления о процессе обучения.

Врачи сказали, что с ее заболеванием шансы на выздоровление невелики. В продаже появилось новое лекарство. Оно могло помочь, но это была экспериментальная партия. Она могла получить его лишь в том случае, если даст согласие принять участие в

экспериментальном исследовании. Она согласилась. Лишь много лет спустя, совершенно выздоровевшая, она узнала о том, что ее приписали к «контрольной» группе и она получала только сахарные пилюли.

Все три примера демонстрируют так называемый «эффект плацебо». Плацебо — это лекарства, не содержащие в себе никаких активных элементов, их используют в экспериментальных испытаниях вновь созданных лекарств, чтобы сравнить их действие с действием нового лекарства. Они обычно содержат только сахар и муку.

Когда люди получают плацебо, они думают, что это лекарство, которое должно им помочь. Даже если в нем нет никаких медикаментов, значительный процент больных, тем не менее, начинает поправляться, это и называют «эффектом плацебо». Пациенты оказываются внутренне готовыми к позитивным изменениям, и их мозг начинает работать в направлении этих изменений. В случае со студентом-математиком, он верил в то, что записанные им задачи были обычным домашним заданием, с которым должен уметь справляться каждый студент. И будучи уверенным в том, что эти задачи можно решить, он нашел в себе необходимые внутренние ресурсы. В случае с обучением иностранному языку, студенты были уверены в том, что они уже знают язык. И когда они забывали какое-нибудь слово или грамматическое правило, они полагали, что необходимое воспоминание должно само прийти через некоторое время. В классическом примере с эффектом плацебо больная верила в то, что новое лекарство должно помочь ей. И оно действительно помогло. Оно помогло ей найти в себе внутренние ресурсы, которые справились с ее заболеванием и помогли ей восстановить здоровье.

Создатели НЛП Ричард Бендлер и Джон Гриндер в свое время решили изучить имеющиеся данные, касающиеся эффекта плацебо. Они обнаружили, что плацебо оказывается эффективным средством в 20 процентах случаев. Это значит, что примерно двадцать процентов больных во время экспериментальных исследований новых лекарств действительно выздоравливают, нередко избавляясь от весьма тяжелых и опасных заболеваний, просто принимая плацебо — таблетки, не имеющие никакой лекарственной ценности.

Распространенный в настоящее время научный медицинский подход исключает из своего рассмотрения эффект плацебо, потому что усилия врачей и ученых направлены на создание лекарственных средств, действующих независимо оттого, верит в них пациент или нет. Это действительно самый разумный подход, если вы хотите создавать действительно эффективные новые лекарства, и в результате именно такого подхода появились на свет замечательные «чудо-лекарства» двадцатого века, вроде пенициллина и вакцины против полиомиелита.

У Ричарда Бендлера и Джона Гриндера была немного другая цель, и поэтому они посмотрели на те же данные под другим углом зрения. Они увидели в плацебо неиспользованные врожденные возможности человека. Эффект плацебо оказался проявлением природной способности мозга восстанавливать здоровье организма, а в некоторых случаях результат даже превосходил ожидания. Убеждение часто оказывается способным разрешить, казалось бы, неразрешимые проблемы. Вопрос лишь в том, как это сделать.

Поначалу Бендлер с Гриндером шутили между собой, что могли бы вылечить всех, просто продавая таблетки с плацебо. В конечном счете, поскольку эти таблетки будут содержать только нейтральные составляющие, их нельзя будет отнести к лекарствам. К каждому пузырьку с «Плацебо» должна была прилагаться инструкция, в которой предлагалось бы покупателю представить себе целительные свойства соответствующих капсул и принимать их каждые несколько часов до тех пор, пока не будут достигнуты желаемые результаты.

Плацебо можно было бы вполне откровенно так и рекламировать как плацебо, как нечто, эффективное в 20 процентах случаев. В их воображении начинала рисоваться картина будущих последствий: резкая реакция Министерства здравоохранения и международные усилия, направленные на запрет Плацебо. Полет фантазий уносил их в те времена, когда им придется предстать перед конгрессом сразу после того, как в продаже появится их «Плацебо плюс» — «теперь с еще более нейтральными ингредиентами».

Игра воображения может быть приятным развлечением, может привести нас к самым неожиданным и весьма интересным результатам, а может заставить нас начать задавать себе различные вопросы, побуждающие по-новому отнестись к себе и своей ситуации. Когда студент-математик начал делать домашнюю работу, как он представлял самого себя? Возможно, он мысленно видел себя способным решить эти задачи. Когда изучающий иностранный язык представляет себя носителем этого языка и верит в то, что он лишь немного забыл нужную фразу или слово, он оказывается способным получить доступ к таким воспоминаниям, которые в противном случае оказались бы недоступными.

Когда больная женщина принимала участие в экспериментальном исследовании, она, быть может, представляла себе, как постепенно к ней будет возвращаться здоровье под воздействием лекарства, успешно побеждающего ее болезнь. И хотя мы можем не представлять себе во всех деталях, как действует плацебо, мы знаем точно, что оно оказывает влияние на то, о чем мы думаем, на то, как мы думаем, и на наши убеждения, касающиеся наших возможностей. «Переключатель» представляет собой прием, позволяющий быстрее, легче и с гораздо большей вероятностью, чем это делает плацебо, достичь желаемых результатов. Ведь многие люди, принимающие плацебо, остаются при этом пессимистически настроенными, воображая себя потерпевшими неудачу, глупыми или продолжающими болеть.

В следующем упражнении мы хотим воспользоваться открытиями, сделанными в НЛП при исследовании природы явления плацебо, чтобы разработать технологию, которая поможет вам добиться тех же результатов: влиять на то, о чем вы думаете, как вы об этом думаете, и на свои убеждения, касающиеся ваших возможностей.

УПРАЖНЕНИЕ 42: СОЗДАНИЕ ИМПРИНТА О ДОСТИЖЕНИИ ВЕРШИН МАСТЕРСТВА

В этом упражнении снова используется «Разрушитель решений» Ричарда Бендлера. В упражнении 36 вы с его помощью распространили устойчивую положительную психологическую установку на всю свою жизнь. На этот раз вы поместите в свое прошлое момент достижения вершин мастерства, и это будет оказывать влияние на всю вашу жизнь. Прежде чем начать, вспомните импринт положительной психологической установки, который был создан вами в одиннадцатой главе. Восстановив его в своей памяти во всех деталях, временно отставьте его в сторону.

1. Воспоминание о достижении вершин мастерства. Подумайте о своем прошлом и вспомните какой-нибудь исключительный период своей жизни, связанный с достижением вершин мастерства в каком-то деле. Это может быть то время, когда вы переживали творческий подъем, вас посещало озарение, вы проявляли особую сосредоточенность или настойчивость. Это могло быть связано со спортом, школой, работой или с семьей. Очень важно, чтобы это было время, когда вы находились «на высоте», демонстрируя выдающееся мастерство, которым и вы сами были очень довольны. Когда вы найдете такой момент в своей жизни, вернитесь мысленно в него и восстановите в своем воображении то, что видели, то, что слышали, и то, что чувствовали тогда. Переживите этот момент так, как будто все это происходит в настоящем.

2. Обычное воспоминание. А теперь вспомните какой-нибудь обычный случай, не оставивший в вашей жизни никакого значительного следа, как, например, обычный телефонный разговор или работа на дачном участке.

3. Субмодальности воспоминания о достижении вершин мастерства. Сравните эти два воспоминания, чтобы определить, какими субмодальностями выделяется воспоминание о достижении вершин мастерства и какими средствами поддерживается это состояние. Вспоминая картинки, звуки и ощущения, представьте себе, что вы создаете фильм об этом исключительном жизненном опыте. Отметьте особенности этого фильма: положение изображения, его размер, яркость, насыщенность зрительными и звуковыми деталями и т. п. Быстро зафиксируйте все эти особенности. Так ваш мозг закодировал период вашей жизни, связанный с достижением вершин мастерства.

4. Присоединение положительной психологической установки. А теперь мы собираемся зарядить энергией ваш случай достижения вершин мастерства, добавив к нему импринт положительной психологической установки, созданный вами в упражнении 38. Когда вы создавали этот новый импринт, вы наделили его свойствами события, которое отличалось от всех остальных событий тем, что оно больше, отчетливее, более реально и более важно для вас. Снова воспроизведите в своей памяти воспоминание о достижении вершин мастерства, на этот раз наделив его визуальными и аудиальными качествами сформированного вами ранее импринта. Посмотрите, как воспоминание о достижении вершин мастерства становится больше, отчетливее, более реальным и более важным. Вы сейчас объединяете свою положительную установку с исключительным проявлением мастерства, чтобы создать «импринт положительной психологической установки на достижение вершин мастерства».

5. Планирование будущего. Вы можете воспользоваться полученной комбинацией, чтобы сделать некоторые удивительные вещи. Что, если вы переживете это состояние, когда в очередной раз будете выступать перед публикой? Или, например, оно само будет возникать, когда от вас потребуются проявление ваших лучших качеств? Подумайте также о некоторых моментах ваших отношений с семьей или друзьями.

6. Путешествие сквозь время. Теперь вы можете использовать это новое состояние для преобразования своих прошлых воспоминаний в заряженные энергией ресурсы, которые можно было бы применять в настоящем и будущем. Удерживая в своем воображении и в своем теле созданный вами импринт положительной психологической установки и проявления вершин мастерства, представьте себе, что вы вместе с этим импринтом выплываете из своего тела и начинаете возвращаться вдоль своей временной линии назад в свое прошлое. В каком месте вашего прошлого этот серьезный ресурс мог бы коренным образом изменить ситуацию прошедших лет? Найдите одно такое место и, сделав это, опуститесь на свою временную линию в точку, которая непосредственно предшествовала тому промежутку вашей жизни, когда вы нуждались в этом ресурсе. А сейчас быстро промчитесь вперед сквозь время, обращая внимание на то, как этот замечательный ресурс преобразует ваши прошлые воспоминания в воспоминания, наполненные энергией и силой. Когда вы достигнете настоящего, посмотрите, как вы с этим ресурсом продолжаете двигаться в будущее.

Многие люди добиваются еще большего, повторяя этот процесс либо с одним и тем же воспоминанием, либо с различными воспоминаниями. С помощью этого процесса вы можете буквально за несколько минут перепрограммировать все свое прошлое и будущее. Используйте его всякий раз, когда захотите распространить какую-нибудь установку, чувство или состояние совершенства на всю свою жизнь. Мы рекомендуем вам

уделить необходимое время тому, чтобы сделать все эти вещи. Если вы научитесь достигать вершин мастерства в любом деле, которым занимаетесь, то ваша жизнь станет более разнообразной и насыщенной.

Когда мы начинаем понимать, что вершины мастерства — не просто мечта, а реальная возможность, возникает следующий вопрос: «А что же выше этих вершин?» Может показаться, что такова уж человеческая природа; мы порой стремимся к чему-нибудь с огромным энтузиазмом и необыкновенной решимостью, забывая при этом, почему эта цель так важна для нас. Слыша вокруг себя постоянные призывы стать лучшим, проявлять свои лучшие качества, делать лучшее, на что мы способны, некоторые люди начинают, и это неудивительно, свято верить в то, что вершина — будь то спорт, бизнес, политика или предпринимательство — является единственным достойным местом, в котором следует находиться. И поскольку вся их энергия направлена на достижение высочайшей вершины, то любая неудача, даже если она произошла за полшага до вершины, часто воспринимается как сокрушительное личное поражение. Когда же они успешно достигают вершины, то первый же вопрос, слетающий с уст любого телевизионного комментатора, звучит примерно так: «Как долго вы собираетесь на этой вершине удержаться?»

Возвращаясь к нашему сравнению горной вершины с вершиной достижения, вы можете заметить, что как восхождение на горный пик, так и достижение пика карьеры требует приложения огромных усилий. Когда вы его достигаете, возникает состояние опьянения и вполне заслуженного удовлетворения от хорошо выполненного дела. Но что же дальше? Вы смотрите по сторонам. Вы любуетесь видами природы. Если рядом с вами ваши друзья, вам есть с кем поделиться своей радостью. Вы можете даже огласить окрестности радостным криком. Если с вами видеокамера, вы можете зафиксировать это событие для будущего. Но, насладившись своим достижением, вы начинаете понимать, что осталось еще много других вершин и, прежде чем на них подняться, вам сначала придется спуститься с той, на которую вы забрались. Вы можете также заметить, что вершина хороша для посещений, но не для того, чтобы на ней жить. Само понятие вершины — будь то вершина горы или вершина достижений — говорит о том, что это место не похоже ни на основание горы, ни на одно из тех мест, которые вы встречаете на пути к ней. Вершина представляет собой контраст всему тому, что мы вершиной не считаем, и у каждой отдельной горы гораздо больше «не вершин», чем вершин.

И все-таки некоторые люди продолжают строить свою карьеру и свое счастье, руководствуясь идеей непрерывного восхождения к вершинам совершенства. Такая идеализация вершин заставляет их думать, что для того, чтобы стать счастливыми, им необходимо все в своей жизни делать наилучшим образом. Все будет прекрасно лишь в том случае, если у них будет отличный дом, самая новая машина, замечательные взаимоотношения с коллегами, быстрое продвижение по службе, смелые проекты, исполнительный секретарь, костюм ручной работы, необычайно продуктивные утренние совещания и чашка отличного капучино. И лишь тогда, когда все это выстраивается наилучшим образом, они чувствуют себя на вершине, и лишь тогда они начинают ощущать настоящее счастье.

Воспевая только вершины, они превращают всю свою жизнь в длительное изнурительное восхождение. Кроме того, их «истинное счастье» будет длиться лишь те недолгие мгновения, пока все без исключения складывается хорошо, и обрывается с возникновением малейшего нарушения: сломался ксерокс, завис компьютер, заболела няня ребенка, возникли разногласия с коллегами, вышел из строя кофейник или произошло любое другое отклонение, появившееся на их пути к вершине совершенства. В резуль-

тате они получают двадцать минут настоящего счастья. А затем они вынуждены спускаться вниз, проводя все свое время в работе, перестраивая все, ориентируясь на тот порядок, который по их мнению соответствует совершенству. И снова они вынуждены подниматься в гору из этой несовершенной жизни. И все это для того, чтобы однажды, через три или четыре года, еще раз подняться на вершину совершенства и ощутить пьянящее чувство «истинного» счастья на протяжении следующих двадцати минут.

Сколько людей, живущих по аналогичным принципам, вы могли бы назвать? Они говорят вам, что будут счастливы, как только сбросят вес, или сменят работу, или найдут нового любовника, или приобретут новый... да все что угодно. Все это вариации на тему: «Я еще недостаточно близко подошел к вершине, чтобы почувствовать, что все нормально, и начать наслаждаться жизнью». Вне всяких сомнений, они могут почувствовать себя по-настоящему счастливыми, если сбросят вес, поменяют работу или любовника или приобретут новый автомобиль. Но лишь до тех пор, пока их вес снова не начнет расти, начальник на новой работе не окажется тираном, новый любовник не начнет ворчать, а новый автомобиль не начнет скрипеть. И тогда начнется очередной затяжной спуск в долину к состоянию несчастья.

Так что давайте посмотрим, нет ли какого-нибудь альтернативного пути в горы? Может быть, можно быть счастливым независимо от того, что происходит в окружающем вас мире? И может быть, счастье не обязательно зависит от того, что делают или не делают окружающие вас люди, или от того, что вы имеете или чего вы не имеете. И быть может, можно быть счастливым человеком независимо от ситуации, в которой вы оказались. И тогда, если вам удалось приобрести прекрасный дом, то, поскольку вы уже были до этого счастливы, вы можете стать еще более счастливым. Научившись строить прекрасные взаимоотношения с людьми, вы могли бы ощутить еще больше счастья. И вместо того, чтобы вести постоянную борьбу за быстротечные моменты счастья, вы могли бы постоянно пополнять свою жизнь новыми свершениями.

Возможно ли такое? Возможно, если вы этого захотите. Это значит научиться управлять своей жизнью, а не пускать ее на самотек. Это значит научиться осознанно изменять оценку происходящих событий, чтобы получить возможность видеть события в более позитивном и осмысленном свете. Это вовсе не значит, что у вас никогда больше не будет «плохих дней». Это просто означает, что именно дни будут «плохими», а не вы. Это вовсе не значит, что вы превратитесь в слепого оптимиста. Это просто означает, что вы возьмете на себя ответственность за создание собственного внутреннего мира, в котором достижения, вершины мастерства и счастье могут существовать, дополняя и даже помогая друг другу.

Если вы желаете достичь такого состояния, вам необходимо понять, что для этого не существует мгновенно действующих технологий. Вы можете начать с того, что будете замечать приятное в самых обыкновенных, ежедневно повторяющихся событиях вашей жизни. Какие воспоминания об этих событиях вы хотели бы сохранить в своей памяти? Что вы цените в запахе кофе, в ощущении прикосновения к вашему телу шелковой одежды, в улыбке официанта или в терпеливой учтивости представителя службы размещения? Посмотрите на свой жизненный опыт как на картинку, нарисованную для вас маленьким ребенком. Отнеситесь к нему как к подарку. Найдите в нем то, что стоит ценить.

После того, как вы немного поупражняетесь в том, о чем говорилось выше, обратите внимание на ту часть своей жизни, которая требует большей конкурентоспособности с вашей стороны. Выиграли вы или проиграли, научитесь обращать внимание на то, что вам удалось сделать исключительно хорошо. Найдите в своем сопернике те черты, которые достойны комплиментов. Когда вы научитесь это делать, вы достигнете того со-

стояния, которое позволяет относиться к жизни достаточно легко, чтобы играть в нее вполне серьезно. Став доброжелательным по отношению к самому себе и другим, вы постепенно станете открытым и расслабленным. Вы наверняка однажды обнаружите, что можете перенимать умения, подмеченные в других людях, не концентрируясь на них специально. Вы скорее всего начнете чаще одерживать победы и поймете, что это не является самым важным элементом вашей жизни. В этом и состоит ответ на вопрос: «А что выше вершины?»

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ БУДУЩЕГО

Вы уже поняли, что достижение вершин мастерства представляет собой процесс, требующий вашего активного участия. Когда вы повысите свой уровень в целом, он станет для вас новым основанием. Помните о сравнении с самим собой, которым пользуются выдающиеся спортсмены? Оцените, как далеко вы продвинулись с начала чтения этой книги. Если вы выполнили все упражнения, приведенные в предыдущих главах, значит, вы взяли в свои руки управление собственной мотивацией, сделали более ясной и определенной свою миссию, научились программировать свое будущее, строить хорошие отношения с самим собой и другими людьми, выявлять затруднения, связанные с прошлым, повышать уверенность в себе и свою самооценку, создавать позитивный внутренний настрой и получать доступ к вершинам мастерства, а это уже немало.

Давайте сделаем еще один шаг. Давайте погрузимся в то, что Михалый Шикжентмихалый, психолог чикагского университета, называет «Переживанием потока»⁴⁵ — когда время замедляется и все происходит безо всяких усилий. «Поток» — такое состояние, которое в спорте называют «быть в игре». Когда мяч выглядит большим и кажется, что он движется совсем медленно, и возникает ощущение, что играть можно целый день безо всякой усталости. Это такое состояние, которое Арнольд Палмер сравнивал с ощущением музыканта во время концерта, когда все его исполнители «разыгрались», чувствуют друг друга и совместное исполнение достигло предельной слаженности и единства. То состояние, которое многие профессионалы называют «попасть в струю» или «войти в колею». Тот факт, что различные люди в самых разных областях человеческой деятельности как-то описывают это переживание, указывает на то, что оно существует. Кейт Джарретт, великий джазовый пианист, настолько хорошо знает и ценит это состояние, что никогда не начинает своего выступления, пока не почувствует его.

С помощью средств НЛП мы исследовали состояние потока. И мы обнаружили, что поток возникает, когда люди все свое внимание сосредоточивают на той задаче, которую выполняют. В более привычных состояниях люди начинают отвлекаться на окружающие их вещи. В состоянии потока все внимание человека поглощено задачей. «Я» исчезает, сливаясь с процессом. Спортивный клуб и сам спортсмен становятся единым целым. Музыкант начинает ощущать, что музыка играет им точно так же, как он исполняет музыку.

Мы обнаружили, что состояние потока лишено всякого беспокойства и является настоящей свободой действий. Когда люди оказываются в таком состоянии, они начинают видеть «полную картину» и на ее основе формировать свободную перспективу. Их сознание освобождается, и они могут направить всю силу своего творчества и таланта в том направлении, в котором посчитают необходимым. И благодаря такому внутреннему настрою они достигают замечательного успеха. В этом состоянии у людей получается

⁴⁵ Mihaly Csikszentmihalyi, *How: The Psychology of Optimal Experience* (New York: Harper & Row, 1990).

любое дело, и это то состояние, находясь в котором действуют все те, кто достиг в своей жизни замечательных результатов. Следующее упражнение направлено на то, чтобы вы могли самостоятельно изменять свой взгляд на ситуацию и входить в состояние потока.

УПРАЖНЕНИЕ 43: ИЗМЕНЕНИЕ ВЗГЛЯДА НА СИТУАЦИЮ С ЦЕЛЬЮ НЕОГРАНИЧЕННОГО РАСШИРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ЧАСТЬ 1: ПОЛНАЯ ПРОСТРАНСТВЕННАЯ КАРТИНА

1. Отметьте, как вы осознаете самого себя. Найдите удобное время и место и начните как можно более полно осознавать, что происходит здесь и сейчас. Обратите внимание на свое тело, на ощущения в тех его частях, которыми вы прикасаетесь к стулу, столу и, может быть, к этой книге. А теперь выясните, в каком месте вашего тела обычно располагается ваше осознание самого себя. Например, где вы лучше осознаете самого себя — в голове, в груди или животе? Поэкспериментируйте, позволив вашему сознанию исследовать различные участки вашего тела. Обратите внимание на любые изменения.

2. Покиньте свое тело. Почувствуйте, как ваше сознание начинает подниматься вверх и отделяется от вашего тела. И вот уже вы начинаете осознавать, как плавно скользите над своим телом. Представьте себе, что можете во всех деталях видеть находящуюся под вами комнату и себя, сидящего в ней.

3. Поднимитесь выше. А теперь позвольте себе подняться еще выше до самого потолка. Затем поднимитесь до следующего этажа, поднимитесь над крышей, чтобы вы могли видеть с высоты весь дом и окружающие его строения. Начните подниматься быстрее, охватывая взглядом весь город и расположенное внизу озеро или протекающую там речку. Продолжайте двигаться еще быстрее, поднимаясь над облаками так высоко, что под вами начинают прорисовываться очертания целых континентов. Вскоре вы сможете увидеть водную гладь океанов и нашу голубую планету целиком ... и вы сможете увидеть ее, летящую в темном пространстве космоса. Посмотрите на Солнце и блеск окружающих его звезд. Посмотрите, как облака проплывают над поверхностью Земли. Там ваш дом. Задержите на нем свой взгляд. Посмотрите на всю Землю целиком и представьте себе, что на ней между государствами нет границ. Убедитесь в том, что это единый мир. Быть может, когда-нибудь вы увидите его из иллюминатора космического корабля.

4. Воспользуйтесь этой точкой зрения. Из этой точки вы не в состоянии разглядеть даже собственное тело, которое кажется таким крошечным где-то там, внизу, на поверхности большой голубой планеты. Подумайте о тех проблемах, которыми живет этот человек, и посмотрите на них с этой точки зрения. Какие новые идеи и возможности открывает такая позиция перед этим человеком в его поисках решений своих проблем? Уделите исследованию преимуществ этой позиции столько времени, сколько посчитаете необходимым, и убедитесь в том, что вы запомнили все эти новые идеи, чтобы позже поделиться ими с тем человеком на поверхности земли.

5. Спуститесь вниз. А сейчас начните спускаться вниз, постепенно приближаясь к поверхности земли. Сначала вы начнете различать очертания континентов, затем страну, в которой выживете, после этого — свой район. Наконец, вы приблизитесь к своему дому. Проникните сквозь крышу внутрь и остановитесь прямо перед самим собой.

ЧАСТЬ 2: ПОЛНАЯ КАРТИНА ВО ВРЕМЕНИ

6. Посмотрите на свою временную линию. Моргните пару раз, и представьте прямо перед собой собственную временную линию. Обратите внимание, где на ней располагается ваше прошлое и в каком направлении она пересекает ваше тело, сидящее в комнате. Затем посмотрите на свое будущее и отметьте его направление.

7. Путешествие в будущее. Поднимитесь над своей временной линией и отправьтесь в свое будущее. Во время этого путешествия вам могут встретиться некоторые цели, которые вы поставили перед собой в предыдущих упражнениях. Теперь, когда вы пролетаете над ними, вы можете увидеть, как достижение этих целей улучшает ваше будущее. Посмотрите, как вы испытываете чувство удовлетворения в связи с этими достижениями. А сейчас загляните еще дальше в свое будущее и посмотрите, как достижение этих целей открывает новые возможности для новых достижений. Внимательно рассмотрите эти новые возможности, открывающие вам перспективу светлой и радостной жизни.

Возможно, вам захочется погрузиться в какое-нибудь будущее событие, и по мере того как вы входите в него и начинаете чувствовать его, к вам приходят замечательные будущие ощущения. Эти ощущения могут служить вам напоминанием о том, что ваши мечты однажды превратятся в реальность. С постепенно нарастающим ощущением удовлетворения оттого, что ваши мечты когда-нибудь обязательно сбудутся, вы можете, пролетая над своей временной линией, начать двигаться в свое будущее дальше и быстрее.

8. Исследуйте окончание временной линии. Если ваша временная линия заканчивается раньше, чем вам хотелось бы, вы можете взять и продлить ее в будущее, подарив себе годы здоровой и счастливой жизни. Вы можете наблюдать, как ваша жизнь остается плодотворной и активной вплоть до окончания временной линии. Остановитесь непосредственно перед ее окончанием. Что мы увидим в конце нашей временной линии, неизвестно никому из нас. Одни говорят, что нас ждет дверь в неизведанное, другие утверждают, что перед нами возникнет огненная стена, третьи настаивают на том, что мы увидим мерцающий, таинственный свет. Что бы вы ни увидели, примите это и посмотрите, что нового вы откроете для себя в этом образе.

9. Представьте собственную мудрость, соответствующую пожилому возрасту. Говорят, что после тридцати лет морщинки на лице начинают отмечать наш жизненный путь. Посмотрите на окончание вашей временной линии и представьте наделенного мудростью человека, которым вы когда-нибудь станете. Загляните в это мудрое лицо и представьте тот богатый опыт, который вы собираетесь к тому времени приобрести, и внимательно присмотритесь и прислушайтесь к тем сигналам, намекам и сообщениям, которые хотел бы передать вам этот мудрый старец, являющийся вашим собственным воплощением. Даже если вы не вполне понимаете смысл этих сообщений, относитесь максимально уважительно к каждому такому ответу и поблагодарите старого и мудрого себя за это сообщение и эту встречу.

10. Пересмотр всей жизни. Теперь посмотрите назад вдоль всей временной линии на все годы своей жизни сразу и пересмотрите весь свой жизненный опыт. Позвольте себе полностью пересмотреть всю свою жизнь. Решайте не только умом, но и сердцем, та ли это жизнь, которую вы действительно хотели прожить. Немногие люди задумывались — и особенно в ретроспективе — над тем, будет ли та жизнь, которую они неосознанно спланировали для себя, в достаточной мере удовлетворяющей их потребности и достойной человека. Чтобы завершить этот шаг, потратьте столько времени, сколько посчитаете необходимым.

11. Внесите необходимые изменения. Если вы чувствуете, что вам необходимо или вам хочется что-то изменить в своей временной линии, позвольте своему подсознанию помочь вам в этом. Пусть дымка или густой туман скроет от вас ваше будущее. И пусть в этом тумане ваши сознательные устремления и желания объединятся с мудростью вашего подсознания. Если вы увидите при этом вспышки молнии или разноцветные перемены, которыми начинает светиться ваша временная линия, значит, в вас происходят глубокие изменения. Вы, должно быть, удивитесь, как быстро завершится этот процесс. И вы придете в восхищение, когда перед вашим взором откроется ваша новая временная линия и ваша новая жизнь.

12. Вернитесь в настоящее. Начните возвращаться назад, пролетая над своей временной линией в направлении своего настоящего. При этом вы, наверное, захотите полюбоваться своим новым будущим. Посмотрите на него внимательно и заметьте, как на всем протяжении вашего пути к настоящему вам встречаются новые альтернативные варианты и решения.

13. Посмотрите на свое прошлое. Как только вы окажетесь в своем настоящем, задержитесь на минуту-другую, чтобы посмотреть на свое прошлое. Представьте того молодого себя, который когда-то лишь предчувствовал ваше настоящее. После этого посмотрите в будущее и представьте будущего себя, которым вы только еще собираетесь стать. Помните, что этот будущий «я» смотрит сейчас на вас и ждет от вас, чтобы вы превратили это будущее в реальность. Сейчас снова войдите в свое тело в настоящем. Возьмите с собой все свои новые знания и открытия. Глубоко вдохните и выдохните. Ощутите кончики своих пальцев, ступни своих ног и откройте глаза.

ВЫШЕ ВЕРШИН

Каждый год один из создателей НЛП, Джон Гриндер, тратит время на то, чтобы научиться тому, что он называет «новой игрой». Один год это было исполнение фигур высшего пилотажа на самолете, в другой раз он увлекся наблюдением за поведением животных в дикой природе. А однажды такой игрой стал альпинизм. Обычно Джон находил лучшего из известных ему инструкторов. Того человека, который считался лучшим мастером в своей области — образцом совершенства. Такой мастер-альпинист мирового класса давал уроки небольшой группе учеников. В течение нескольких недель они изучали особенности техники восхождения и вопросы безопасности, а затем выполнили несколько подъемов в горы. Когда занятия подошли к концу, инструктор сообщил своим ученикам, что существуют занятия повышенной сложности, но чтобы попасть на них, им придется совершить еще одно восхождение, в котором их действия будут оцениваться.

В назначенный для восхождения день ученики прибыли в условленное место. Там они нашли людей, которые сказали, что инструктор задерживается, и что им следует начать восхождение без него. Маршрут был длинным и трудным и требовал проявления всех тех умений, которым они научились во время подготовки.

После нескольких часов изнурительного восхождения все участники достигли того места, которое снизу казалось последней стеной на пути к вершине. Когда же они поднялись на эту стену, они увидели, что это вовсе не конец и подъем продолжается дальше. Инструктор, находившийся в это время выше, внимательно наблюдал за выражением лица каждого из участников в тот момент, когда тот понимал, что восхождение еще не закончилось. Многие из них вздыхали с разочарованием оттого, что так много еще предстояло пройти. Однако некоторые участники восхождения смотрели вверх с энтузиазмом и ожиданием новых вершин, и именно этих учеников инструктор принял в

группу повышенной сложности. Он хотел подниматься в горы с теми людьми, которых звали вверх все более и более высокие вершины — и те, которые они искали в горах, и те, которые находились в душе каждого из них.

ОБЗОР ТОГО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ

В этой главе вам было предложено несколько технологий, которые вы можете использовать, если хотите сами достичь вершин мастерства или вдохновить на достижение этих вершин других людей.

Более конкретно, в этой главе вы научились, как:

- обрести или восстановить ощущение внутренней силы с помощью приема под названием «Переключатель»;
- помещать в свое прошлое воспоминание о достижении вершин мастерства, пользуясь «Разрушителем решений»;
- создать основу для счастья, успеха и самоуважения;
- расширить свою перспективу, чтобы облегчить доступ к состоянию высшего проявления мастерства;
- видеть ограничения и возможности в том, когда вы думаете о своих целях и результатах в терминах вершин и подъемов.

На протяжении всей этой книги вашему вниманию предлагались технологии, позволяющие целенаправленно строить такие качества, которые могут развить ваши способности практически во всех областях деятельности. Первые две главы направили ваше мышление в русло новых мыслительных процессов, разработанных в рамках НЛП. Главы три и четыре помогли вам создать привлекательное будущее. Пятая и шестая главы связали это привлекательное будущее с умениями строить взаимоотношения с партнерами. Главы 7, 8 и 9 выявили проблемы, которые могут быть вызваны прошлыми воспоминаниями, и подготовили условия для формирования уверенности в себе и создания позитивной самооценки. Наконец, самые последние главы научили вас, как создавать устойчивые внутренние установки и открывать в себе новые возможности.

Сейчас, приближаясь к концу этой книги, мы хотим воспользоваться моментом и выразить благодарность вам, наш читатель и попутчик, за то, что вы присоединились к нам в этом путешествии. Мы не знакомы с вами лично, но нам кажется, что мы знаем вас, мы чувствуем в вас родственную душу. И у этого чувства есть несколько причин. Ведь во время этого путешествия мы обращались к вам с огромным количеством просьб.

В самом начале мы просили вас принимать самое активное участие. Мы нередко ставили под сомнение некоторые наиболее устойчивые ваши убеждения, и все-таки вы остались с нами. Мы предлагали вам целые миры новых возможностей, и вы принимали наше предложение исследовать эти миры. Возможно, вы отправлялись в это путешествие с ожиданиями, которые оказались совсем непохожими на то, что из всего этого получилось. Мы надеемся, что нам удалось в полной мере отплатить за ваши усилия и внимание, предложив вам и доступное введение в НЛП, и те умения и особенности, которые мы обнаружили в мышлении и поведении людей, достигших в своей жизни выдающихся результатов.

В заключение мы хотели бы обратиться к дону Хуану — герою книг Карлоса Кастанеды. Дон Хуан никогда не торопил событий и отлично понимал, что хорошо уйти так же важно, как и хорошо прийти. Дон Хуан напоминает нам о том, что, какими бы мощными ни были те умения и приемы, которые мы взяли с собой в путешествие, важно

знать, что у той дороги, которую нам предстоит пройти, должно быть сердце. Как говорит дон Хуан: «Дорога без сердца никогда не доставит радости. Вам придется усердно потрудиться даже для того, чтобы встать на нее. С другой стороны, дорога с сердцем легка и, чтобы вы полюбили ее, не потребует от вас никакого труда... Прежде чем отправиться по ней в путь, задайте себе вопрос: “Есть ли у этой дороги сердце?”» Работая в своем центре NLP Comprehensive, мы обнаружили, что НЛП представляет собой дорогу с большим и добрым сердцем. И мы надеемся, что время, проведенное вместе с нами, обогатило вас и, если вы того пожелаете, наши пути пересекутся в будущем.

21-ДНЕВНАЯ ПРОГРАММА ОВЛАДЕНИЯ УНИВЕРСАЛЬНЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ УСПЕХА

К этому разделу следует приступать после того, как вы прочитаете всю книгу. Он потребует от вас умения работать с идеями и техническими приемами НЛП, изложенными в этой книге, и это поможет вам научиться применять их по-новому.

В НЛП мы часто говорим: «Если у вас есть только один способ решения какой-либо задачи, то вы робот. Если у вас лишь два способа, перед вами неразрешимая дилемма. Вам необходимо иметь по крайней мере три различных способа решения любой задачи, чтобы почувствовать, что ваше поведение становится действительно гибким и разнообразным». Чтобы получить реальную возможность сделать выбор, вам необходимо иметь по крайней мере три различных варианта. Вы только что завершили чтение этой книги, на протяжении которой вам было предложено огромное множество новых вариантов выбора в самых различных областях вашей жизни. Предлагаемая 21-дневная программа следует курсу, отличающемуся от того, которого придерживались авторы прочитанной вами книги, и предлагает вам еще один способ изучения и применения этой революционной технологии. Что же касается третьего способа, то это будет ваш собственный способ с вашими собственными нововведениями и открытиями, сделанными в процессе применения описанных технологий в своей жизни.

Конечно же, нет таких правил, которые запрещали бы вам выполнять более одного упражнения в день, при условии, что каждому упражнению вы уделяете столько внимания, сколько оно того заслуживает. Закончив работу над этой программой, вы, быть может, захотите вернуться к тем ее дням, которые показались вам наиболее плодотворными и полезными, и повторите упражнения этих дней, чтобы извлечь из них еще большую пользу. А может быть, вы захотите вернуться к тем дням, которые, на ваш взгляд, оказались наименее результативными, и это могут оказаться как раз те дни, повторение которых принесет вам максимальное количество новых открытий. Вы можете также повторить всю программу целиком с самого начала. Делайте такие повторения так часто, как вам вздумается, либо до тех пор, пока вы не достигнете всех своих целей, либо пока вы не изучите все, что может предложить эта программа.

НЕДЕЛЯ 1. В ПОХОД ЗА СВОИМИ ЦЕЛЯМИ

День 1: Определение своих текущих координат

Мы хотим предложить вам сделать своего рода инвентаризацию своей жизни, которая подготовит основу и поможет выявить ведущее направление для всей остальной программы. Чтобы чего-то достичь, вам необходимо знать, куда вы хотите прийти. После этого вы можете спланировать маршрут от того места, в котором вы находитесь сейчас, к тому месту, в которое вы собираетесь попасть, — из нынешнего состояния к моменту осуществления своей мечты.

Наверное, каждый из нас, специально не задумываясь над этим, делил свою жизнь на то, что нам в ней нравится, и то, что нам не нравится. Один из основателей НЛП, Ричард Бендлер, заметил однажды, что, хотя мы достаточно отчетливо представляем себе, что нам нравится и что нам не нравится, мы часто не замечаем, что можем подразделить все это на те вещи, которые нам нравятся или которые нам хотелось бы иметь, но мы их не имеем — например, новый автомобиль, отпуск, продвижение по службе, — и на те

вещи, которые нам не хотелось бы иметь или они нам не нравятся, но они у нас есть — например, излишний вес, повышенная вспыльчивость или невоспитанные дети.

Сначала остановимся на том, что вам действительно нравится в жизни. Это могут быть какие-нибудь великие достижения, наподобие завоевания приза или получения новой должности, либо что-то совсем простое, например, вид спящего ребенка, шум волн, вкус эскимо. Пусть этот список будет настолько большим и подробным, насколько вам позволит время. Озаглавьте этот список: **Чего хочу и что имею**. Скопируйте приведенную ниже таблицу и внесите в нее этот список.

Перейдем к более привычному вопросу: «Что вы имеете, но не хотите иметь в своей жизни?» Некоторые люди большую часть своей жизни проводят в поисках ответа на этот вопрос, который может предстать перед ними в разной форме. Потратив на него несколько минут, вы могли бы, наверное, привести в качестве ответов излишний вес или вредные привычки, пробки на дорогах, те дни, когда ваш начальник находится в дурном расположении духа, и все то, что омрачает вашу жизнь. Если у вас хватит времени, сделайте этот список полным и подробным. Назовите его: **Не хочу, но имею**. Внесите этот список в соответствующую колонку начатой вами таблицы.

Следующий вопрос: «Какие свои желания вы еще не осуществили в своей жизни?» Пришла пора составить «список желаний». Начните с любого места: работа, дом, любовь, финансы, или с чего-то другого. Включите в этот список свои наиболее важные мечты, но не забудьте упомянуть в нем и несколько повседневных желаний, например, ясное небо, чистую постель и свежий кофе. Уделите время и этому списку. Напишите его название: **Хочу, но не имею**. Заполните соответствующую колонку таблицы.

Следующая колонка относится к той категории вопросов, над которыми мы реже всего задумываемся: «Чего вы не хотели бы иметь в своей жизни и действительно не имеете?» Если вы не сильно отличаетесь от большинства людей, то едва ли вы проводите много времени, размышляя над этими возможностями, так что потратьте несколько минут на поиски ответов. Есть вполне очевидные ответы, такие, как страшная болезнь, огромный долг, ребенок-инвалид, слабое здоровье, нетрудоспособность и т. п. Существует также множество вещей, к которым вы никогда не стремились и даже не думали пробовать это делать, например, полет на дельтаплане, тюремное заключение или путешествие на свалку токсичных отходов. Включите несколько таких примеров в свой список. Озаглавьте его: **Не хочу и не имею**. Впишите его в таблицу.

Убедитесь в том, что каждая сделанная вами запись соответствует реальности и достаточно конкретна. Проследите за тем, чтобы в каждой колонке содержалось несколько пунктов.

Хочу и имею	Не хочу, но имею	Хочу, но не имею	Не хочу и не имею

После завершения этого процесса ответьте на следующие вопросы:

- Какой из списков оказался самым длинным? Самым коротким?
- Составление какого из списков далось вам легче всего? Труднее всего?
- Какой из списков кажется вам наиболее знакомым? Наименее знакомым?
- Когда вы переводите взгляд с одного списка на другой, кажутся ли вам пункты в разных списках одинаково важными или же в одном списке «горы», а в другом — «холмы»?
- Какой из списков в настоящий момент больше привлекает ваше внимание?

Довольны ли вы своими ответами? Нравятся ли вам эти ответы или, может быть, вам хочется изменить некоторые из них? Вечером, перед тем как заснуть, позвольте своему интеллекту оценить состояние вещей и определить, как бы вы хотели, чтобы все сложилось в вашей жизни.

День 2: Определение направления вашей мотивационной стратегии и расстановка приоритетов

Вчера вы определили свои текущие координаты. Сегодня вы сконцентрируете свое внимание на двух столбцах из той таблицы, которую вы заполняли вчера, — на том, чего вы хотите, но не имеете, и на том, что вы не хотите, но имеете. Какому из этих списков в настоящий момент вы уделяете больше внимания? Вы не забыли, что такое направление стратегии мотивации? Список **Хочу, но не имею** представляет еще один способ представления стратегии, направленной на достижение, в то время как список **Не хочу, но имею** может служить представлением стратегии, направлена на избегание. Отметьте, какой из этих списков более важен для вас сейчас. Начните с этого списка и, просмотрев входящие в него пункты, проведите их сортировку по приоритетам. Первыми расположите те из них, которые вам хотелось бы изменить в первую очередь. Затем — те, которые вы поставили бы во вторую очередь, и т. д. Воспользуйтесь любой шкалой, которая вам больше нравится: А, Б, В, 1, 2, 3, самые важные, средние, наименее важные. Закончив сортировку первого списка, повторите то же самое со вторым.

Когда вы расставите приоритеты в обоих списках, позвольте нам предложить еще один подход к тому, что такое приоритет. Подумайте, какое изменение могло бы внести наиболее серьезные перемены в вашу жизнь? Этот пункт может уже стоять первым в списке, хотя поначалу он мог казаться наименее важным. Например, насколько серьезно изменилась бы ваша жизнь, если бы вы начали каждое утро просыпаться в хорошем настроении? Найдите небольшое, но весьма существенное изменение, которое могло бы повлечь за собой столько замечательных вещей: хороший завтрак, прекрасный фарфор, приятную беседу и вкусный ароматный чай. Просмотрите еще раз результаты своей сортировки, обратив особое внимание на те пункты, изменение которых вероятнее всего вызовет серьезные перемены в вашей жизни, и поставьте их первыми.

День 3: Превращение страхов в мечты

Еще раз посмотрите на свой список приоритетов в колонке **Не хочу, но имею**. Если это длинный список, то следующее упражнение окажется наиболее ценным и полезным для вас. Если стратегия мотивации человека направлена на избегание, он естественно будет уделять больше внимания тому, чего он не хочет и не любит. И хотя это может оказывать мотивирующее действие, в конечном счете он вряд ли испытает удовлетворение. По мере удаления от того, что ему не нравится, он начинает успокаиваться и расслабляться, у него исчезает стрессовое состояние, но не возникает приятное волнение или чувство удовлетворения. Для полной реализации своих способностей необходима переориентация внимания. Это можно осуществить путем перевода внимания с того чего вы не хотите иметь, на то, к чему вы стремитесь. Следующее упражнение поможет вам изменить направление вашего внимания, переведя его с того, что вы не хотите иметь, на то, к чему вы на самом деле стремитесь, и используя при этом пункты составленного вами списка.

Скопируйте вновь отсортированный список **Не хочу, но имею** на следующую страницу. После этого возьмите каждый пункт, касающийся того, чего вы не хотите, но имеете, и сформулируйте позитивное предложение, имеющее для вас тот же смысл, но

совершенно другую структуру — я не имею, но хочу. Например, если вы не хотите, но имеете несколько лишних килограммов веса, то, вероятнее всего, то, что вы не имеете, но хотите иметь, — это стройное, мускулистое тело. Если вы не хотите, но имеете совершенно бесперспективную работу, то, скорее всего, вы не имеете, но хотите иметь работу с широкими возможностями. Преобразуйте каждое не хочу, но имею в новое не имею, но хочу, имеющее для вас тот же смысл. Запишите результаты такого преобразования, чтобы вернуться к ним в дальнейшем.

Не хочу, но имею	в новое	Не имею, но хочу

День 4: Превращение грез и желаний в достижимые цели

Взгляните одновременно на первоначальный список своих желаний под заголовком **Не имею, но хочу** и на вновь появившийся вчера список с тем же названием. Объедините их в соответствии с вашими текущими приоритетами. Вы можете переписать их в новом порядке. Если вы вспомните какие-нибудь новые пункты, добавьте их в этот список.

Выберите одну из целей, имеющую высший приоритет, и проверьте для нее условия хорошо сформулированного результата. Можете при этом еще раз просмотреть четвертую главу. Воспользуйтесь условиями, которым должен отвечать хорошо сформулированный результат, чтобы превратить каждый пункт списка **Не имею, но хочу** из желания или мечты в достижимую цель. Проведите этот процесс с каждым пунктом списка. Чтобы справиться со всем списком, вам, вероятно, потребуется не один день, поэтому отберите пять-десять наиболее важных пунктов на сегодня, а в следующие дни обрабатывайте по одному пункту ежедневно.

Вопросы к результату

Чего вы хотите?

Как вы узнаете о том, что уже достигли этого?

Что вы увидите, услышите и почувствуете, когда достигнете желаемого результата?

Где, когда и с кем?

Какое влияние это изменение окажет на всю вашу жизнь, работу, семью?

Условия хорошо сформулированного результата

1. Цель сформулирована позитивно.
2. Инициатором и движущей силой продвижения к цели являетесь вы.
3. Подтверждение того, что цель достигнута.
4. Ситуация, в которой вы хотели бы достичь своей цели.
5. Цель является стоящей и экологической.

День 5: Сделайте вашу цель неотразимой

Нас притягивает к тому, что мы считаем привлекательным. Такая вещь привлекает наше внимание и направляет наши действия. Теперь, когда вы превратили свои желания и мечты в достижимые цели, вы можете сделать их настолько привлекательными, что вас будет естественным образом тянуть по направлению к ним. Но помните, что эту

процедуру можно проводить только с теми целями, которые полностью удовлетворяют условиям хорошо сформулированного результата. Можно, конечно, и глупые и неосуществимые цели сделать весьма привлекательными. Примерами подобных целей могут служить не пользующаяся взаимностью любовь или донкихотские мечты. У этой технологии есть и более достойные применения. Используйте ее разумно и старательно.

Возьмите из своего списка одну из целей с высоким приоритетом и мысленно представьте себе эту цель и самого себя, уже достигшего этой цели. Если ваше внутреннее представление цели еще не превратилось в фильм, пусть оно сейчас примет форму фильма. Увеличьте размер и яркость всех образов, добавив к ним живые, сочные цвета и объемность. Отметьте, как это изменило привлекательность этой цели. Продолжайте увеличивать размер, яркость и цветность до тех пор, пока это увеличение будет усиливать ощущение привлекательности, а затем зафиксируйте их. Пусть фильм о вашей цели сопровождается волнующая жизнерадостная музыка. Сделайте звучание стереофоническим, чтобы музыка звучала со всех сторон. Прислушайтесь к уверенным, подбадривающим голосам, вдохновляющим вас двигаться к этой цели. Полюбуйтесь увиденным. Затем перейдите к следующей цели и сделайте с ней то же самое, и так повторяйте до тех пор, пока не проведете эту процедуру с каждой целью своего списка.

День 6: Формирование неизбежного успеха

Сделать успех неизбежным — значит настроить свой мозг на неуклонное продвижение по направлению к цели, чтобы он постоянно работал над этим весь день независимо от того, думаете вы о своей цели все это время или нет. Когда вы живо представили себе, каким вы станете, когда достигнете своей цели, и мысленно увидели ведущий к ней путь, реальное путешествие становится гораздо легче. Пора переходить к процессу деления всего путешествия на отдельные реально исполнимые шаги, которые вам предстоит выполнить, чтобы оказаться у цели. Для этого вам потребуется мысленно переместиться в свое будущее и превратиться в того «я», который уже достиг этой цели. Став на некоторое время этим будущим «я», уже достигшим своей цели, вы можете посмотреть назад и увидеть те шаги и действия, которые должны неизбежно привести к этому достижению. Удерживая этот путь в голове, вернитесь назад в настоящее, чтобы составить план будущих действий и предпринять необходимые действия в настоящем.

Воспользуйтесь более подробными инструкциями упражнения 19 («Разработка плана») из пятой главы. Выполните это упражнение полностью с каждой своей хорошо сформулированной целью.

День 7: Оценка остальной части вашей жизни

В каждой религии или духовной дисциплине отводится время для покоя. Выделяется ли оно для молитвы Создателю или для того, чтобы перевести внимание разума или духа, или просто для того, чтобы дать телу возможность отдохнуть, в любом случае оно предполагает выражение благодарности и высокую оценку дарованной человеку жизни. В последние годы в условиях постоянно повышающихся требований, которые предъявляла нам современная жизнь, многие из нас совсем отказались от выходных, чтобы успеть завершить те дела, на которые у нас не хватило времени в течение рабочей недели. Мы можем относиться к выходным как к устаревшей традиции и считать себя достаточно современными людьми, но если так, то когда же мы отдыхаем от трудовых будней? Когда у нас появится время для самих себя? Когда у нас появится время, чтобы оценить дарованную нам жизнь? Когда у нас появится время, чтобы обратить внимание на это чудо и каким-то своим собственным способом, в соответствии со своей традицией, отблагодарить Создателя?

Сегодняшнее упражнение является столь же важным, как и все остальные упражнения этой программы. Оно возводит фундамент для позитивных действий и положительной оценки. Обратившись к первому дню программы, вы увидите список, озаглавленный **Имею и хочу**. Здесь перечислены те вещи, которые вы хотите иметь и уже имеете. В непрерывной суете и попытках добиться, получить и достичь большего легко забыть о том, как далеко вы уже продвинулись. Сегодня уделите время этому списку и внимательно просмотрите его пункты. Задержитесь на тех пунктах, которые обладают особой привлекательностью для вас. Насладитесь ими. Отметьте то, что вам нравится в вашей жизни. Если это подтолкнет вас сделать звонок и поблагодарить кого-то, сделайте это, посвятив несколько минут медитации или молитве или сделайте что-нибудь такое, чтобы подобные моменты чаще возникали в вашей жизни в будущем — действуйте, как велит вам ваше сердце. Не останавливайтесь, если вам в какой-то момент захочется дополнить этот список.

Полностью завершив работу со списком **Хочу и имею**, мысленно просмотрите предыдущую неделю или месяц и отметьте, что вы сделали благодаря этой книге и этой программе, чтобы улучшить свою жизнь и самого себя. Вспомните выполненные вами упражнения и полученные вами результаты. И хотя в вашей голове могут промелькнуть разные мысли о том, что вы не слишком хорошо сделали эти упражнения, или могли бы сделать гораздо больше, или кто-то другой сделал их лучше, дайте им волю. Пусть они промелькнут в вашей голове, чтобы вы могли обратить свое внимание на то, что вам удалось сделать. Отблагодарите себя за то, что вы уделите себе время, чтобы сделать то, что вы сделали, включая и это упражнение. Подумайте, что вы могли бы сделать для себя в знак благодарности за этот прогресс. Многие жизненные удовольствия представляют собой простое ожидание какого-нибудь развлечения. Сюда можно отнести такие простые вещи, как прогулка по парку, кружка старинного пива, визит к другу, хорошая книга, пикник или игра. Если это все представляет для вас ценность, то не откладывайте на потом и получите эти удовольствия прямо сейчас.

НЕДЕЛЯ 2. УБЕЖДЕННОСТЬ И СПОСОБНОСТЬ УБЕЖДАТЬ

День 8: Выявление своей миссии и умение рассказать о ней

Говорить от имени своей миссии — значит выражать то, что находится в самой глубине вашего сердца. Мужчины и женщины, которым удалось всю свою жизнь прожить в соответствии со своей миссией, обладают особым природным даром, который называют харизмой, представляющей собой убедительное и неотразимое воздействие на окружающих людей. Они наделены красноречием, которое берет начало в их великой мечте. Все технологии общения бледнеют перед лицом простых слов, произнесенных человеком, искренне верящим в то, что он говорит.

Чтобы перейти к выполнению сегодняшнего упражнения, вам понадобятся по крайней мере пять наиболее приоритетных целей, полностью удовлетворяющих условиям хорошо сформулированного результата. Необходимо также, чтобы вы к этому времени представляли их в виде привлекательного будущего — большого, яркого, цветного внутреннего образа, сопровождающегося живыми и волнующими звуками. Если вы еще не подготовили таких целей, сделайте эту подготовку своим упражнением на сегодня.

Сделав это, представьте себе мысленно все выбранные цели одновременно и задайте себе вопрос; «Что у них общего? Какие темы или элементы присутствуют во всех или почти во всех этих целях? Как они отражают главную страсть вашей жизни? Как

они отражают ваши глубинные ценности и принципы?» Запишите, нарисуйте, начертите, станцуйте, в конце концов, или сыграйте свои ответы. Вы сейчас ищете миссию всей своей жизни. Это не та вещь, которая принимается сознательным решением, — она возникает из самой глубины вашей души.

Уделите время тому, чтобы тщательно исследовать, что служит внутренней мотивацией для наиболее важных для вас вещей. Чтобы получить более подробные инструкции, еще раз просмотрите упражнения в третьей главе. Вполне вероятно, что для этого вам может не хватить одного дня. Начните сейчас и будьте внимательны к тому, что «проклюнется» сегодня, на днях и в ближайшие недели. Образ миссии возникает из снов, фантазий и случайных мыслей. Обратите внимание на то, каким образом обнаружится жизненная миссия в вашем случае.

Когда у вас появится представление о своей миссии, расскажите об этом кому-нибудь. Попытка выразить это внутреннее представление с помощью слов поможет сделать его более отчетливым и может послужить заманчивым предложением для другого человека. Кто захотел бы принять участие в вашей миссии или по крайней мере поддержать вас, если бы узнал о ней? Расскажите о ней такому человеку. Поделитесь с ним, и вы будете вознаграждены многократно.

Умение убедительно рассказать другим людям о своей миссии и о том, что лежит в основе вашей мотивации, составляет половину секрета искусства общения.

День 9: Умение слушать и раппорт

Умение слушать — это вторая половина искусства общения. Но что при этом имеется в виду? Иногда, слушая, люди просто ожидают момента, когда собеседник остановится, чтобы можно было сказать что-то свое. В других случаях люди внимательно следят за словами собеседника лишь для того, чтобы выявить его логическую аргументацию и затем эффектно опровергнуть ее. Но существует и такое умение слушать, которое направлено на понимание души и разума собеседника. Магия раппорта относится именно к такому виду искусства слушать — слушать, как собеседник видит, слышит, ощущает и мыслит.

Такое проникновенное выслушивание начинается с определения того, как собеседник воспринимает мир: что он видит, что слышит и что ощущает. Чтобы сделать способность слушать более глубокой и довести искусство строить раппорт до уровня магии, начните с того, что упростите, сведите к минимуму количество факторов, воздействующих на вас в процессе обучения. Когда вы лицом к лицу разговариваете с человеком, на вас обрушивается огромный поток информации, заключенной в словах, жестах, эмоциях и неосознаваемых сигналах. Чтобы уменьшить этот поток, вы можете, вместо непосредственного контакта с человеком, начать упражнения по установлению раппорта только в аудиальном режиме — по телефону.

Прислушиваясь к словам своего собеседника, научитесь отвечать в том же ритме или темпе, что и он. Научитесь воспроизводить ту же интонацию. Сделайте свой голос похожим на голос собеседника. Если он говорит ровным голосом, постарайтесь и свой голос сделать ровным. Если же его голос отличается особой выразительностью, попробуйте добавить аналогичные элементы и в свою речь. Положите рядом с телефоном в своем офисе следующий список «процессуальных» слов и, отвечая на звонки, начните говорить своим абонентам слова того же типа, что и они. За более подробными рекомендациями обратитесь к пятой главе.

<i>Общие (неконкретные)</i>	<i>Зрительные</i>	<i>Слуховые</i>	<i>Кинестетические</i>
знать	видеть	слышать	осознать

понимать
верить
воспринимать
открывать
передавать информацию

смотреть
появляться
воображать
перспектива
обнаруживать

слушать
говорить
спрашивать
звук
в унисон

касаться
хватать
улавливать
контакт
толкать

*Слова, которые
подразумевают
визуализацию*

цвет
блестеть
ясный
вспышка

*Слова, которые
подразумевают
звуки*

диссонанс
трещать
тихий
оркестровать

*Слова, которые
подразумевают
ощущение*

весомый
несуразный
теплый
мягкий

День 10: Магия физического присоединения

Часто можно услышать фразу, что 93% общения протекает без слов, или, другими словами, со словами передается лишь 7% всей информации. Сегодня вы можете продемонстрировать это для себя. С каждым человеком, с которым вам придется сегодня встретиться, постарайтесь провести подстройку к ритму его движений и позы. Если он двигается медленно и обдуманно, делайте то же самое. Если же он двигается быстро и много жестикулирует, тоже начните двигаться с его скоростью и повторите некоторые из его жестов.

Если у вас уже есть некоторый опыт, начните с отстройки от невербального поведения собеседника (двигайтесь быстрее, если он двигается медленно, интенсивно жестикулируйте, если он вовсе не демонстрирует никаких жестов), а затем, после того как раппорт начнет разрушаться, снова восстановите его, подстраиваясь к ритму и жестам своего партнера.

День 11: Секрет приятного самочувствия

Пусть весь сегодняшний день вашим тайным заданием будет доставлять всем людям, с кем вам доведется встретиться в этот день, приятные ощущения. При этом в вашем распоряжении — весь набор добрых и искренних слов, жестов и улыбок, предложений и пожеланий. Придумывайте и творите, учитывая те обстоятельства, в которых это будет происходить. Запишите свои результаты в конце дня. Продолжайте этот эксперимент до тех пор, пока он будет доставлять вам удовольствие.

Вы можете применить то же самое и по отношению к самому себе. Какая эмоция — возникай она по крайней мере несколько раз каждый день — могла бы сделать всю вашу жизнь и работу более легкой и удивительной? С помощью каких трех вещей вы могли бы вызывать у себя эту эмоцию? Начните прямо с сегодняшнего дня.

День 12: Понимание глубинных ценностей

В бестселлере Стивена Ковей «Семь правил преуспевающих людей»⁴⁶ правило 5 гласит: «Старайся сначала понять, и только потом — быть понятым». Сегодня, чтобы научиться слышать и понимать глубинные ценности других людей, займитесь тренировкой своего умения слушать. Прислушивайтесь к их словам, в которых выражаются их цели и ценности. Повторяйте вслух то, что вы услышали об их целях и ценностях,

⁴⁶ Stephen R. Covey, *The 7 Habits of Highly Effective People* (New York: Simon & Schuster, 1989).

чтобы дать им возможность либо подтвердить, либо внести уточнения в то, что услышали вы. Спрашивайте их о том, что они находят важного для себя в достижении своих целей и следовании своим ценностям. Поступая таким образом, вы тем самым задаете вопросы о более глубоких ценностях, лежащих в самых глубинах их души. Прислушайтесь к ответам людей.

Существуют самые различные глубинные ценности, но каждая из них по-своему уникальна и имеет огромное значение для своего обладателя. Вы можете даже начать записывать эти глубинные ценности, потому что это те самые ценности, ради которых окружающие вас люди работают и живут. Это те ценности, которые люди стремятся реализовать прежде, чем связать себя какими-либо обязательствами. Одна из наиболее полезных вещей, которую вы вполне могли бы сделать, состоит в том, чтобы помочь окружающим вас людям найти наиболее приемлемые для них способы выражения своих глубинных ценностей. Получив возможность выражать свою душу и сердце, люди высвобождают свои таланты.

Наименование _____

Цели _____

Ценности _____

Глубинные ценности _____

День 13: Поиск мотивации и определение ее направленности

Опытный родитель, президент фирмы или любой другой человек, пользующийся авторитетом, обращаясь к тем людям, перед которыми он обязан ставить ясные позитивные цели, предоставляет им измеримые критерии достижения этих целей. Все участники такого взаимодействия обязаны знать, в чем состоит цель и как узнать о том, что она достигнута. Лидер такого типа постоянно демонстрирует своим сотрудникам, как цели и ценности предприятия согласуются с целями и глубинными ценностями работающих на предприятии людей. Опытный лидер думает об этом не как о неизбежной обязанности или хитрой управленческой уловке, а как о том основании, которое и позволяет ему быть лидером. Настоящий лидер — это личность, и он относится с уважением к индивидуальности каждого члена своей команды. Возможно, все мужчины и женщины были созданы равными, но они никогда не будут одинаково реагировать на одну и ту же стратегию мотивации.

Вернитесь к составленному в предыдущие дни списку целей, ценностей и глубинных ценностей. Обратитесь к людям и спросите их, что даст им осуществление их целей, реализация их ценностей и воплощение их глубинных ценностей, и внимательно послушайте, как в их ответах проявляется направление их стратегии мотивации. Хотят ли они получить или достичь чего-то, постоянно приближаясь к своей мечте, или же они хотят добиться освобождения или избавления от чего-то, стараясь как можно дальше уйти от опасности или неприятности. Отметьте, что в большей степени занимает их мысли; разрешение проблем (стратегия избегания) или преследование определенных целей (стратегия достижения). Используйте эту информацию, отдавая распоряжения и инструкции, и старайтесь при этом так излагать свои идеи, чтобы вашим коллегам было легче понять и принять их к исполнению. С применением технологий НЛП эти умения превращаются в прочный фундамент эффективного общения. За более детальным изложением упражнений обратитесь к шестой главе.

День 14: Ощутите любовь, которая в этом мире предназначена вам

В этот выходной день выделите в своем плотном графике несколько минут для того, чтобы поразмышлять о тех людях, которые любят вас и заботятся о вас. Очевидно, вы играете немаловажную роль в жизни каждого из них. Уделите несколько минут каждому из этих людей по очереди и представьте себе, что значит быть этим человеком, и подумайте о том, что он может ценить в вас. Сначала вы скорее всего вспомните, что вы сделали хорошего для этого любящего вас человека. Возможно, в ваших воспоминаниях хранятся какие-то драматические события, объединившие вас в свое время. Отметьте также, чем именно — молчанием, шуткой, серьезностью или простым присутствием — ваше существование затрагивает этого человека. После того, как вам удастся по достоинству оценить отношения с одним человеком, перейдите к следующему человеку, играющему важную роль в вашей жизни. Когда вы исчерпаете весь список таких „людей, отметьте повторяющиеся закономерности. Отличаются ли они от того, что вы ожидали получить, собираясь делать это упражнение?

Еще несколько минут тишины и спокойствия посвятите тому, чтобы вобрать в себя столько любви, признательности и уважения, открытых вами только что, сколько сможет принять ваша душа. Если это подтолкнет вас к тому, чтобы позвонить кому-нибудь, послать благодарственное письмо, уделить несколько минут медитации или молитве или сделать что-то такое, от чего подобное переживание начнет чаще появляться в вашем будущем, — следуйте зову своего сердца. Чтобы освежить в своей памяти технологические детали процесса, позволяющего ощутить в себе любовь близких людей, вернитесь к девятой главе.

НЕДЕЛЯ 3. ПРОГРАММА ДОСТИЖЕНИЯ ВЕРШИН МАСТЕРСТВА

День 15: Выход за рамки ограничений и обретение ресурсов

Когда люди думают о достижении вершин мастерства, они часто обращают свое внимание на те препятствия, которые, как им кажется, стоят на их пути. Генри Форду приписывают слова: «Вы правы и тогда, когда думаете, что можете, и когда думаете, что не можете». Достижение вершин мастерства имеет гораздо более непосредственное отношение к тому, как вы думаете о своем жизненном опыте, чем к вашему реальному опыту.

Чтобы продемонстрировать это самому себе, для начала обратите внимание, как ваш мозг «кодирует» позитивные и негативные воспоминания вашей жизни. Вы ассоциированы (как будто это происходит с вами прямо сейчас) или диссоциированы (наблюдаете за собой со стороны, как на экране телевизора) в этих воспоминаниях? Отберите по крайней мере десять различных воспоминаний. Вы можете даже записать их. Зачастую люди обнаруживают, что совершенно непреднамеренно сохраняют большинство негативных воспоминаний в состоянии ассоциированности и, следовательно, переживают их и связанные с ними неприятные ощущения довольно сильно и в самые неподходящие моменты времени. Например, они живо представляют себе удар мимо лунки, готовясь ударить по мячу, или начинают мысленно переживать смущение, собираясь выступить перед публикой, или же вспоминают все предыдущие неудачи, предполагая познакомиться с понравившимся им человеком.

Теперь посмотрим на ситуацию с другой стороны. Проверьте, ассоциированы ли вы в своих позитивных и ресурсных воспоминаниях. Слишком часто люди случайно кодируют такие воспоминания в диссоциированном виде и тем самым делают собственные ресурсы недоступными для использования. Но оба способа кодирования воспоминаний

могут быть изменены.

Сначала подумайте об отдельном негативном воспоминании, хранящемся у вас в ассоциированном виде. Начав воспроизводить его в своем воображении, живо представьте себе, как вы выходите из него и начинаете наблюдать за происходящим с некоторого расстояния, очертив изображение большой черной рамкой и отделив толстым стеклом то, что осталось внутри этой рамки. Убедитесь в том, что более «молодой я» остался внутри этой картины, в то время как вы наблюдаете за всем происходящим в ней со стороны. Повторите этот процесс с каждым ассоциированным негативным воспоминанием, которое вы хотели бы изменить. Если таких воспоминаний немного вы можете запланировать себе по десять изменений на каждый день.

Совершив процедуру выхода в позицию наблюдателя в десяти различных негативных воспоминаниях, обратите свое внимание на позитивные воспоминания. Если вы заметите, что некоторые из них имеют форму диссоциированных представлений, выберите одно из них, войдите в него так, чтобы оно представлялось происходящим с вами прямо сейчас, сделав его большим и цветным, как в жизни. Оставьте его в таком ассоциированном виде и повторите тот же самый процесс с каждым диссоциированным позитивным воспоминанием, которое придет к вам в голову. Если таких воспоминаний окажется не слишком много, вы можете изменять по десять воспоминаний каждый день, пока не исчерпаете их множество.

Повторяя каждый день процесс выхода в позицию наблюдателя в негативных воспоминаниях и вхождения в состояние ассоциированности в случае позитивных воспоминаний, вы тем самым подскажете своему мозгу, в какой форме вы хотели бы хранить свои воспоминания. Продолжайте эту ежедневную процедуру и через несколько недель вы проснетесь однажды утром и обнаружите, что все ваши воспоминания приняли наиболее подходящую для них форму. За более детальной информацией о том, как следует преобразовывать свои воспоминания, обращайтесь к седьмой и восьмой главам.

День 16: Усиление того, что уже доведено до совершенства

Один из путей достижения вершин мастерства состоит в том, чтобы очистить дорогу к вершине от препятствий и помех. Другой путь — развить мастерство до такой степени, чтобы «булыжники на дороге начали казаться всего лишь небольшими кочками». Выберите ту область своей деятельности, в которой вы уже чувствуете себя мастером. Вспомните конкретное реальное событие, когда ваше мастерство проявилось особенно отчетливо и о котором вам приятно вспоминать. Снова восстановите его в памяти. Начав переживать его в своем воображении, активизируйте форму его представления на внутреннем экране. Сделайте образ больше и ярче, более цветным и привлекательным. Насладившись этим воспоминанием, подумайте о том, в каких ближайших будущих ситуациях вам хотелось бы снова пережить это состояние. Живо представьте себе эти ситуации, как будто они происходят прямо сейчас. А в каких более отдаленных будущих событиях вы хотели бы воспользоваться этим ресурсом? Возьмите его в эти будущие события и заметьте, насколько реальными вам кажутся сейчас эти будущие проявления мастерства.

Продолжайте наделять этим усиленным проявлением мастерства те моменты будущего, в которых вы посчитаете его присутствие необходимым. Когда вы разбросаете зерна своего мастерства в будущем, перейдите к следующему проявлению мастерства и повторите весь описанный процесс с самого начала. Усиливая все большее и большее количество моментов проявления своего мастерства и размещая их в своем будущем, вы тем самым повышаете уровень своей жизни в целом и делаете все эти будущие моменты более вероятными. Подробности использования субмодальностей и якорей вы може-

те найти во второй главе.

День 17: Увеличение скорости обучения

Любое начинание требует от вас освоения новых умений и навыков. И от того, как быстро и эффективно вы будете учиться новому, во многом будут зависеть результаты ваших усилий. Вот две области исключительной важности, на которые следует обращать особенно пристальное внимание: как с самого начала усваивать правильные формы умений и навыков и как эффективно перепрограммировать их неудачные формы, закрепившиеся в результате повторяющихся ошибочных действий.

Наверное, многие слышали об исследованиях, в которых студентов колледжа обучали бросать баскетбольный мяч в кольцо и при этом различным группам студентов предлагались различные сочетания мысленных и реальных тренировок. Неудивительно, что те студенты, которые вообще не пробовали бросать мяч, не обнаружили никаких улучшений. Более удивительным оказалось то, что студенты, часть тренировок которых происходила в зале, а часть — в воображении, показали лучшие результаты, чем те, которые тренировались только в зале. Это было одно из первых серьезных подтверждений силы визуализации. Зная НЛП, мы понимаем, как это оказалось возможным. Ведь мысленные тренировки стимулируют и усиливают те же самые нейронные пути и мышцы, что и реальные тренировки. Наш мозг и тело учатся, накапливают информацию и формируют привычки, опираясь на оба эти способа.

Отрабатываете ли вы удар по мячу в игре в гольф, готовитесь ли к выступлению со сцены или заканчиваете презентацию проекта в высоких инстанциях, вы можете использовать эту закономерность в своих целях. Если ваше появление на публике носит особый или экстраординарный характер, то вы можете увеличить его сходство с регулярными выступлениями перед аудиторией, выделив время на мысленное проговаривание и доведение до совершенства всех его элементов.

Сразу после выполнения любой работы, в вашем теле и уме остаются и закрепляются соответствующие рефлексы. Мысленные тренировки обновляют и закрепляют доступ к этим рефлексам каждый раз, когда вы мысленно переживаете соответствующий опыт, — это может происходить и в тот же день, и на следующий день, и на следующей неделе и т. д. Мысленное проигрывание случаев удачного исполнения какой бы то ни было работы, закрепляя полезные рефлексы, постепенно превращает такое исполнение в обычный элемент вашего поведения.

С другой стороны, если у вас имеется ненужная или вредная привычка, будь то неправильный удар в гольфе или бесполезный рефлекс, вроде волнения перед выступлением на сцене, — вы можете исключить ее, сделав «новую запись поверх старой».

Вы можете сделать это, сначала просмотрев нежелательное поведение с позиции внешнего наблюдателя. Представьте самого себя, как в кино, изображающем вас и вашу нежелательную привычку. Оставив неизменным начало фильма, подумайте о том, каким бы вы хотели видеть свое новое поведение. Просмотрите фильм еще раз с самого начала, но на этот раз с демонстрацией полезного поведения. Попробуйте несколько различных вариантов и выберите тот, который вам понравится больше всего. Теперь войдите в этот обновленный фильм и переживите его в состоянии ассоциированности. Начните с самого начала и живо проиграйте в своем воображении этот новый фильм, как будто изображаемые в нем события происходят с вами прямо сейчас, проживите мысленно соответствующий эпизод до самого конца. Завершив этот процесс, вы настроите себя на новый лад, а новое поведение станет для вас столь же естественным, каким в свое время было старое. За более детальной информацией обратитесь к технологии превращения неприятных переживаний в гибкость поведения. Эта технология

представлена в девятой главе.

День 18: Как сделать высший уровень исполнительского мастерства неотъемлемой частью вашей жизни

Еще один способ достичь вершин исполнительского мастерства — дать понять своему мозгу, что вы этого хотите. Вы уже убедились в том, что можно изменить привычку, представив в своем мозгу картину с изображением самого себя, уже изменившего привычку, даже если вы не знаете, как это изменение произвести. В НЛП есть поговорка: «Не обязательно быть плохим, чтобы стать лучше». С помощью приема, который называется «Переключатель», вы можете добиться еще более высоких уровней мастерства, чем те, которыми вы располагаете в настоящий момент.

Вспомните конкретный момент своей жизни, когда ваши действия в какой-либо сфере деятельности отличались неуверенностью или, может быть, вы чувствовали, что остановились в своем развитии. Восстановите этот момент в памяти, сделав соответствующий ему образ живым и подвижным, а в центре этого образа поместите яркую точку. В этой точке находится образ, в котором вы могли бы увидеть самого себя, уже преувеличенного уровня своих текущих достижений. Вы не знаете, как вы это сделали. Вы просто знаете, что вам удалось сделать это.

По мере того как вы начинаете приближать этот образ к себе, вы замечаете блеск в своих глазах и удовлетворенную улыбку на своем лице. Благодаря этим знакам вы понимаете, что вам удалось сделать задуманное в соответствии с вашими представлениями о правильном и неправильном. И при этом вы, кроме того, улучшили свое здоровье. Посмотрите, как образ недостаточной эффективности быстро уносится вдаль, становясь меньше и темнее, пока наконец полностью не утрачивает какого бы то ни было значения. И в это же время сверкающая точка расцветает перед вами, превращаясь в большой, яркий и реальный образ, пока вы не оказываетесь лицом к лицу с изображением самого себя, наделенного исключительными способностями. После этого представьте перед собой пустой экран и повторите весь описанный процесс с самого начала, сделав это по крайней мере с десятков раз. Затем проверьте, насколько сильно утратил свое влияние первоначальный образ и насколько автоматически стал возникать образ «исключительного самого себя». Повторяйте «Переключатель» до тех пор, пока это преобразование не начнет происходить без всяких сознательных усилий. Чтобы усилить эффект, повторите этот процесс с другим случаем «застоя и застревания». За более подробными комментариями к выполнению приема «Переключатель» обращайтесь к десятой и двенадцатой главам.

День 19: Подготовка творческого прорыва в сознании

В тот момент, когда английский легкоатлет Роджер Баннистер преодолел четырехминутный барьер на дистанции в одну милю, а русский тяжелоатлет впервые смог поднять более пятисот фунтов, они не знали о том, что совершили это. В обоих случаях тренеры договаривались между собой скрывать от спортсмена попытку побить рекорд. В более поздних интервью тренеры открыто объясняли руководившие ими тогда сообщения, и эти объяснения удивительным образом соответствовали друг другу, несмотря на то, что их разделяли годы и расстояния. Тренеры осознавали, что на их подопечных возлагались весьма большие надежды: они должны были сделать то, чего никто до них никогда не делал. С другой стороны, они понимали, что между четырьмя минутами и «меньше, чем четыре минуты» различие всего лишь в сотые доли секунды, а пятьсот фунтов отделяет от «меньше пятисот фунтов» менее унции. Следовательно, решили

они, ограничения лежали вовсе не в атлетах, а в том значении, которое имели для них эти цифры. И это оказалось верным в обоих случаях, поскольку менее чем через месяц после поставленных рекордов несколько других спортсменов повторили эти достижения, еще совсем недавно казавшиеся неосуществимыми.

Чтобы совершить спортивный или личный прорыв, вовсе необязательно искать тренера, который введет вас в заблуждение, — достаточно изменить ваши собственные внутренние ограничения. Это легко осуществить с помощью технологии «Разрушитель решений», описанной в одиннадцатой главе.

Подумайте о чем-то таком, что вы уже довольно давно посчитали для себя невозможным. Возможно, к такому заключению привел вас ваш личный опыт, или же вы поверили в это, потому что кто-то другой сказал вам об этом. Это может быть убеждение, касающееся возможности создать огромный капитал, или достичь успеха в каком-то деле за очень короткие сроки, или выздороветь, или быстро и легко овладеть каким-нибудь сложным умением. Начните с ответа на вопрос, какое событие — если бы оно произошло *раньше* того момента, когда у вас сформировалось негативное убеждение или вы приняли какое-то ограничивающее решение, — превратило бы сдерживающее вас ограничение из «невозможного» в весьма возможное? Создайте такое решающее событие в своем воображении. Оно может быть похожим на те события, которые произошли в вашей жизни позже, или совсем не иметь никаких аналогов. Это не имеет значения. Просто создайте яркое и живое представление о нужном вам событии в тех же субмодальностях, что и у импринта достижения вершин мастерства из двенадцатой главы.

У большинства людей этот импринт воспринимается как панорамный образ с более значительными, чем в жизни, размерами, с сочными красками и четким изображением. Сделайте субмодальности нужного вам решающего события такими же, как у этого импринта, и затем вместе с новым представлением этого события вернитесь вдоль своей временной линии, пролетая над ней, в тот момент времени, который непосредственно предшествовал ограничивающему вас воспоминанию. Опуститесь на свою временную линию с этим новым воспоминанием и начните путешествие вперед по направлению к своему будущему. По дороге преобразуйте ограничивающее вас воспоминание, превращая все сдерживающие вас связанные с ним последствия в позитивные факторы. Сделайте это на протяжении всей временной линии вплоть до настоящего момента, в котором вы изменяете свою личную историю с помощью нового импринта. Проверьте, полностью ли исчезло сдерживавшее вас ограничение.

Если хотите, повторите этот процесс, чтобы усилить свой новый импринт. Этот новый импринт не может служить гарантией успеха, но он действительно гарантирует, что возможные ограничения будут возникать в окружающем вас мире, а не внутри вас. В НЛП мы верим, что каждый человек способен на все. Если это невозможно, реальный опыт укажет нам на это. Только опыт, а не мышление, покажет нам, чего мы не можем сделать.

День 20: Как любить то, что вы делаете

Несмотря на то, что вы преобразовали свои негативные воспоминания, усилили позитивные, ориентировали себя на достижение вершин мастерства и включили в себе новые ожидания, вам все равно необходима практика. Автор нашедшей в свое время книги «Мастерство»⁴⁷, Джордж Леонард, заметил, что наиболее существенное различие между человеком, стремящимся к успеху, и мастером заключается в том, что первый

⁴⁷ George Leonard, *Mastery* (New York: Dutton, 1991).

стремится к своей цели и его практика — это все, что для него является средством достижения поставленной цели, в то время как мастер стремится к овладению мастерством и его практика — это то, чем он занимается и что сам он собой представляет. «В высшем понимании этого слова, — писал Леонард, — практика — это путь мастерства».

Давно стало общим местом представление о том, что мастера своего дела не только любят то, чем они занимаются, но им еще и нравится заниматься этим. У великого баскетболиста Джонсона есть свое баскетбольное поле. Ларри Бирд везде, где бы он ни появился в промежутках между сезонами соревнований, находит теннисный корт и проводит на нем каждый день по несколько часов. Звезды рок-н-ролла Эрик Клаптон и Брюс Спрингстин играли на своих гитарах и на концертах, и между ними. Шахматные мастера изучают и снова и снова разыгрывают знаменитые шахматные партии. Великий американский архитектор Франк Ллойд Райт почти ежегодно перестраивал свою студию просто для того, чтобы проверить на практике новую идею. И этих великих представителей своего дела, как и многих других людей, увлекает занятие своим делом. Они постоянно хотят найти то, что, возможно, ускользнуло от их внимания. Они стремятся найти что-то новое, чего никогда прежде не делали.

Вы можете усилить привлекательность исполнительской практики в наиболее важных областях своей жизни с помощью простой технологии НЛП. Раз уж вы решили заняться чем-то стоящим, вы могли бы также получать удовольствие от этого занятия. Многие люди занимаются различными вещами преимущественно ради результата, и все-таки у каждого человека есть несколько вещей, которыми он занимается просто потому, что ему нравится это делать. Вспомните такую ситуацию, когда путь к желаемому результату оказался длительным и тяжелым. Для большинства людей примером такой ситуации может служить подсчет своих налогов. А теперь подумайте о такой деятельности, которой вы занимаетесь лишь потому, что вам это нравится, а конечный результат не имеет при этом особого значения. Для многих людей подобными свойствами обладают игры и головоломки. Теперь мысленно войдите в подобные жизненные ситуации, в одной из которых вам нужно достичь цели, а в другой вы просто получаете удовлетворение оттого, что делаете какое-то дело, и сыграйте роль кинорежиссера, чтобы выявить различия в визуальных и аудиальных субмодальностях соответствующих внутренних представлений. Переходите от одной ситуации к другой и обратно до тех пор, пока вы не найдете те визуальные и аудиальные характеристики, которые вносят различие в эти переживания. Воспользуйтесь приведенным ниже бланком, чтобы записать эти различия. Каково общее количество замеченных вами различий?

Ассоциируйтесь с ситуацией, в которой важен был желаемый результат, и, удерживая неизменным содержание образа, преобразуйте его субмодальности в субмодальности, которые вы обнаружили в ситуации, связанной с получением удовольствия от самого занятия. Отметьте эффект, который произвела на вас такая замена. Теперь ассоциируйтесь с тем занятием, которое вам хотелось бы улучшить в настоящее время, и, подобно предыдущему, преобразуйте его субмодальности в субмодальности ситуации, связанной с получением удовольствия от самого занятия. Повторите эту процедуру со всеми теми делами, которыми вы хотели бы научиться заниматься с удовольствием.

Стремлюсь к результату	Получаю удовольствие от самого занятия

День 21: Жизнь прекрасна — если вы замечаете это

Вы прошли весь предложенный вам курс до самого конца, и этот выходной день вы можете начать с того, чтобы поздравить себя с этим. Каждый из нас внес изменения — на самом деле много изменений — в свою собственную жизнь и в жизни других людей. Классический фильм Франка Кадры «Жизнь прекрасна» напоминает нам о том, что все мы тесно связаны друг с другом. Но даже посмотрев этот фильм десятки раз за год, не многие из нас обратили внимание на сложное переплетение взаимосвязей, из которых складывается ткань человеческой жизни.

Чтобы разобраться с этим, выделите несколько минут и в воображении вернитесь в прошлое. Найдите там простые и в то же время весьма существенные средства, с помощью которых вы оказывали позитивное влияние на окружающий вас мир. Возможно, вы помогли когда-то своему брату или сестре выполнить домашнее задание, или выиграли у будущего спортсмена, или в критический момент дали совет своему другу, или оказали помощь бездомному, или высказали мнение, которое остановило осуществление непродуманного проекта, или подали милостыню. Найдите такие моменты, когда вы своим делом или словом прикасались к жизни других людей. Запишите эти случаи и отметьте то влияние, которое они оказали на окружающих, если даже это влияние проявилось гораздо позже. Порой те наши действия, которые ценят другие люди, не нравятся нам самим. Учтите и то, что важно вам, и то, что было важно в вас для других людей. Иногда какое-нибудь казалось бы незначительное действие, но сделанное в подходящий момент, может иметь большое значение. Рассматривая эти случаи в качестве доказательства важности даже простых повседневных дел, запишите те действия, которые вы хотели бы предпринять в будущем, и которые могли бы внести изменения в жизнь окружающих людей и того мира, в котором вы живете. Сделав такой список, мысленно проиграйте будущие ситуации, в которых вы предпримете эти действия, и получите удовольствие оттого, что вы тоже вносите свою толику в дело изменения этого мира.

Слова или предпринятые действия	Положительное влияние на окружающих людей	Действия, которые я предприму в будущем

Вы являетесь частью опыта Вселенной прямо сейчас, когда вы читаете эту книгу. Заметьте, какую важную роль сыграли ваши личные действия в том, чтобы привести Вселенную в то состояние, в котором она находится сейчас. Подумайте о том, чему вы научились, читая эту книгу, и насколько более активным и результативным может стать ваше участие в процессе преобразования окружающего вас мира в ближайшие недели, месяцы и годы. Начните желать, стремиться и мечтать. Если хотите, вы можете завтра же начать «жизнь с начала». А сегодня сделайте для себя что-то такое, от чего вы получите реальное наслаждение. Вдохните прекрасный аромат цветов, полюбуйте солнечным закатом, ощутите приятную сырость дождя, потанцуйте под музыку и прикоснитесь к сердцу близкого вам человека. Поблагодарите самого себя и поблагодарите Создателя. Живите этим чудом, которое называется жизнь. Ведь вы заслуживаете этого.

СЛОВАРЬ НЛП

АССОЦИИРОВАННОСТЬ, СОСТОЯНИЕ АССОЦИИРОВАННОСТИ (ASSOCIATED) Позиция, в которой вы смотрите на мир своими собственными глазами. Восприятие мира, при котором вы находитесь в собственном теле. См. также *Позиция первая*. Противоположность *Диссоциированности* и *Позиции третьей*.

АУДИАЛЬНЫЙ (AUDITORY) Слуховая сенсорная модальность, включающая восприятие звуков и слов. См. *Система репрезентативная*.

ВНЕШНЕЕ ПОВЕДЕНИЕ (EXTERNAL BEHAVIOR) Поведение, которое доступно внешнему наблюдению.

ГИБКОСТЬ (FLEXIBILITY) Способность выбирать различные варианты поведения в конкретной ситуации. Требуется наличия как минимум трех различных вариантов. Если у вас только один вариант, вы робот. Если у вас только два варианта, вы оказываетесь в состоянии внутреннего противоречия.

ГИБКОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ (BEHAVIORAL FLEXIBILITY) Способность изменять свои действия с целью получения желаемой реакции другого человека.

ДИССОЦИИРОВАННОСТЬ, СОСТОЯНИЕ ДИССОЦИИРОВАННОСТИ (DISSOCIATED) Позиция, в которой вы смотрите на событие со стороны или глазами постороннего наблюдателя. См. также *Позиция третья*. Пример: наблюдение за собственным изображением на экране. Противоположность *Ассоциированности* и *Позиции первой*.

ИЗВЛЕЧЕНИЕ (ELICITATION) Технология сбора информации в НЛП.

КИНЕСТЕТИКА (KINESTHETIC) Сенсорная модальность восприятия на тактильном уровне, на уровне осязания и прикосновений, уровень напряжения мышц и внутренних телесных ощущений (проприорецепция).

КОМАНДА НЕГАТИВНАЯ (NEGATIVE COMMAND) Команда, содержащая указание не делать что-нибудь и заставляющая человека подумать об этом. Пример: «Не волнуйся». «Не расслабляйтесь полностью до тех пор, пока не сядете комфортно».

КОНГРУЭНТНОСТЬ (CONGRUENCE) Состояние, при котором цели, мысли и поведение человека находятся в полном согласии друг с другом.

КОНТЕКСТ (CONTEXT) Характеристики ситуации, отвечающие на вопросы «когда?», «где?» и т. п.

КРИТЕРИЙ (ЦЕННОСТЬ) (CRITERION (VALUE)) Стандарт, с помощью которого что-то оценивается. Определяется с помощью вопроса: «Что является для вас важным?», «Что является важным именно для вас?»

ЛИНИЯ ВРЕМЕНИ (TIMELINE) Неосознаваемая внутренняя организация прошлых воспоминаний и представлений о будущем. Обычно воспринимается как выстроенные в линию образы.

МЕТАМОДЕЛЬ (META-MODEL) Набор лингвистических понятий и вопросов для выявления Модели мира человека на основе его высказываний и используемых в речи слов.

МЕТАПРОГРАММА (META-PROGRAM) Мыслительная программа, которая проявля-

ется в мышлении и поведении во многих контекстах.

МЕТАРЕЗУЛЬТАТ (META-OUTCOME) Ценность высокого уровня, реализуемая с помощью конкретного поведения (ценность ценности).

МОДАЛЬНОСТИ СЕНСОРНЫЕ (SENSORY MODALITIES) Пять чувств, с помощью которых мы воспринимаем мир: зрение, слух, осязание, вкус и запах. См. *Система репрезентативная*.

МОДЕЛИРОВАНИЕ (MODELING) Процесс, изучаемый в НЛП и состоящий в исследовании конкретных примеров проявления мастерства с целью выявления их наиболее существенных особенностей, которые необходимо воспроизвести человеку, чтобы получить те же самые результаты.

МОДЕЛЬ (MODEL) Описание наиболее существенных моментов субъективного опыта или способности.

МОДЕЛЬ МИРА (MODEL OF THE WORLD) Описание внутренней карты субъективного опыта.

НАМЕРЕНИЕ (INTENTION) Скрытое желание или цель поведения. В НЛП предполагается, что в основе любого намерения лежит положительное побуждение.

НАПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ МОТИВАЦИИ (МЕТАПРОГРАММА) (MOTIVATION DIRECTION (META-PROGRAM)) Внутренняя программа, определяющая ориентацию человека на достижение или избегание.

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ (NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING) Процесс создания моделей человеческого мастерства, в которых ведущим критерием, определяющим успех, является полезность, а не истинность. Исследование структуры субъективного опыта человека.

НЕКОНГРУЭНТНОСТЬ (INCONGRUENCE) Состояние, при котором цели, мысли и поведение человека находятся во внутреннем конфликте друг с другом. Пример; человек может говорить одно, а делать другое.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ (FEEDBACK) Визуальная, аудиальная и кинестетическая информация, которая возвращается к вам в качестве реакции на ваше поведение. Положительная обратная связь подкрепляет текущее поведение. Отрицательная обратная связь представляет собой сообщение о различиях и несоответствиях и стимулирует изменение поведения.

ОПИСАНИЕ СЕНСОРНОЕ (SENSORY-BASED DESCRIPTION) Описание события словами, указывающими на то, что вы видели, слышали и ощущали.

ОПИСАНИЕ ТРОЙНОЕ (TRIPLE DESCRIPTION) Рассмотрение вопроса с трех основных позиций восприятия: *Первой, Второй и Третьей*.

ОТРАЖЕНИЕ (MIRRORING) Переход в ту же позу, в которой находится ваш собеседник, с целью построения раппорта. Естественным образом возникает в процессе общения.

ПОВЕДЕНИЕ (BEHAVIOR) Любая активность, сопровождающаяся сокращением мышц, включая микромоторные движения. См. также *Ключи доступа*.

ПОДСТРОЙКА (ALIGNMENT) Действия, в результате которых достигается соответствие поведению или переживаниям другого человека путем перехода в позицию с одинаковым полем зрения.

ПОЗИЦИЯ ВТОРАЯ (SECOND POSITION) Восприятие события с точки зрения человека, с которым вы взаимодействуете.

ПОЗИЦИЯ ПЕРВАЯ (FIRST POSITION) Восприятие мира своими собственными глазами, собственным телом. См. *Ассоциированность*.

ПОЗИЦИЯ ТРЕТЬЯ (THIRD POSITION) Восприятие события с точки зрения постороннего наблюдателя.

ПРЕДИКАТ (PREDICATE) Слово, указывающее на то, какая репрезентативная система используется сознанием. Например: «На мой взгляд»; «я попросил его прислушаться»; «они почувствовали, что между ними ничего общего».

ПЕРЫВАНИЕ СОСТОЯНИЯ (BREAK STATE) Любое внезапное прерывание текущего состояния. Обычно используется для прерывания так называемых негативных или нересурсных состояний.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ (PACING) Действие, в результате которого с целью построения раппорта устанавливается соответствие поведению, позе, лексике (предикатам) собеседника.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ К БУДУЩЕМУ (FUTURE PACE) Процесс соединения ресурсного состояния с конкретными сигналами, которые могут возникнуть в будущем. Это делается с целью автоматического воспроизведения ресурсного состояния. См. *Якорь; Состояние ресурсное*.

ПРОЦЕСС (PROCESS) Характеристики ситуации, отвечающие на вопрос «как?».

РАЗНООБРАЗИЕ НЕОБХОДИМОЕ (REQUISITE VARIETY) Постулат теории систем, гласящий, что системой будет управлять тот элемент, который обладает наибольшей гибкостью поведения.

РАМКА «КАК БУДТО» («AS IF» FRAME) Прием мышления, заключающийся в том, чтобы сначала допустить и считать некоторое положение возможным или уже выполненным, а затем исходить из этого положения.

РАППОРТ (RAPPORT) Естественно происходящий процесс подстройки к собеседнику и повторения его поведения.

РЕЗУЛЬТАТ (OUTCOME) Цель, желание или мечта, удовлетворяющая пяти условиям хорошо сформулированного результата.

РЕФРЕЙМИНГ (REFRAMING) Процесс изменения оценки или смысла события.

СИГНАЛЫ ДОСТУПА (ACCESSING CUES) Неосознаваемые элементы поведения, включая дыхание, жесты, движения головы и глаз, которые указывают на модальности (каналы восприятия), используемые в процессе мышления или обработки получаемой информации.

СИГНАЛЫ ДОСТУПА ГЛАЗНЫЕ (EYE-ACCESSING CUES) Неосознаваемые движения глаз, которые указывают на характер протекания процесса обработки получаемой информации и позволяют нам узнать, видит ли человек внутренние образы, слышит ли внутренние звуки или испытывает кинестетические ощущения. См. *Сигналы доступа, Система репрезентативная и Модальность сенсорная*.

СИСТЕМА РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ (REPRESENTATIONAL SYSTEM) Сенсорная модальность: визуальная, аудиальная, кинестетическая, обонятельная и вкусовая. Репрезентативной называется потому, что является формой внутреннего представления (репрезентации) воспоминаний и идей в мозгу человека.

СИСТЕМА РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНАЯ (PREFERRED REPRESENTATIONAL SYSTEM) Наиболее развитая у данного индивида сенсорная модальность.

СОДЕРЖАНИЕ (CONTENT) Характеристики ситуации, отвечающие на вопросы «кто?», «что?». Эта категория противопоставляется категориям *процесса* и *формы*.

СОСТОЯНИЕ (STATE) Физиологические, неврологические и психологические характеристики определенного состояния мозга. Состояния могут быть позитивными и негативными.

СОСТОЯНИЕ РЕСУРСНОЕ (RESOURCE STATE) Состояние чаще всего позитивное и являющееся источником продуктивной активности. В подходящем контексте любое переживание может быть ресурсным.

СТРАТЕГИЯ (STRATEGY) Готовая мыслительная программа, разработанная для достижения определенного результата. Пример: «Стратегия реагирования на критику».

СУБМОДАЛЬНОСТИ (SUBMODALITIES) Элементы, из которых складывается сенсорная модальность. Пример: в рамках визуальной модальности к субмодальностям относятся цвет, яркость, резкость, объемность изображения и т. п.

СУБМОДАЛЬНОСТЬ КРИТИЧЕСКАЯ (CRITICAL SUBMODALITY) Субмодальность, при изменении которой остальные субмодальности изменяются автоматически.

УБЕЖДЕНИЕ (BELIEF) Обобщение, касающееся самого себя и/или окружающего мира.

УСЛОВИЯ ХОРОШО СФОРМУЛИРОВАННОГО РЕЗУЛЬТАТА (WELL-FORMED GOAL CONDITIONS) Пять условий достижения цели — те, которые должны быть выполнены, чтобы мечта или желание могли реализоваться: (1) цель должна быть сформулирована позитивно, (2) иницироваться и поддерживаться самим человеком, (3) иметь конкретное выражение, (4) быть определенной по отношению к вопросам где, когда и с кем, (5) удовлетворять экологическим требованиям как в отношении человека в целом, так и для той системы (семьи, организации), в которой он живет.

ЦЕННОСТЬ (VALUE) См. *Критерий*.

ЧАСТИ ЛИЧНОСТИ (PARTS) Термин, отражающий наличие внутри человека большого количества различных видов поведения, целей и намерений, организованных вокруг конкретных ценностей, таких, как безопасность, творчество и т. п. Пример: «Одна часть моей личности стремится к безопасности, в то время как другая хочет пойти на риск».

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ СЕНСОРНАЯ (SENSORY ACUITY) Развитие все более утонченной способности выявлять мельчайшие изменения в том, что вы видите, слышите и ощущаете.

ЭКОЛОГИЯ (ECOLOGY) Заинтересованность в процветании личности или организации как сбалансированной системы. Изменение считается экологичным, если оно приносит преимущества личности и системе, в которую она включена (организации, семье).

ЯКОРЬ (ANCHOR) Специальный стимул — взгляд, звук, слово или прикосновение, — который автоматически вызывает определенное воспоминание или состояние. Пример: «Давайте споем *нашу песню*».

