

*Разумная психология*

ЕГОР БУЛЫГИН

# НАП

## КАК ОНО ЕСТЬ



практика успеха



# НЛП как оно есть. ПРАКТИКА УСПЕХА

Санкт-Петербург  
Издательство «Вектор»  
2010

УДК 159.9  
ББК 88.5  
Б90

Защиту интеллектуальной собственности и прав  
ООО «Издательство „Вектор“» осуществляет  
юридическая компания «Усков и Партнеры»

**Булыгин Е.**

Б90 НЛП как оно есть. Практика успеха [Текст]. — СПб. :  
Вектор, 2010. — 208 с. — (Серия «Разумная психология»).

**ISBN 978-5-9684-1498-4**

Автор книги, сертифицированный тренер НЛП, специалист по эриксоновскому гипнозу, практик Чжунь Юань Цигун, рассказывает о том, как научиться управлять своими эмоциями и привычками и создавать успешные отношения с людьми, делами и самим собой.

Вы прочтете о техниках НЛП «на все случаи жизни», узнаете, как с успехом использовать их в любой профессиональной деятельности и самостоятельно решать собственные задачи, получите представление о работе с бессознательным.

Книга будет интересна и тем, кто только начал изучать НЛП, и тем, кто уже давно его практикует.

**УДК 159.9**  
**ББК 88.5**

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

# Об авторе

Егор Булыгин родился в 1977 году в Москве. М. А. NLP, сертифицированный коуч, сертифицированный тренер НЛП (Международный Эриксоновский университет, Канада), специалист по эриксоновскому гипнозу (М. Р. Гинзбург), практик чжунь юань цигун (Сюй Минтан).



# Личная история

Когда именно мне в голову пришла идея изучать НЛП, сказать сложно. Но что-то было в этой идее столь сильное, что я начал искать все упоминания, которые возможно было найти. Я узнал, что «тайное знание» на самом деле вполне доступно любому смертному не только через книги, но и посредством тренингов, причем по весьма сходной цене. Так я поставил себе в график ближайший годичный курс НЛП-практик, а пока у меня было полгода до его начала, начал с изучения книг. «Введение в НЛП» Джона Сеймора и Джозефа О'Коннора было моей инициацией на этом пути...

Книга начиналась с темы «Хорошо сформулированный результат» и объяснения того, как наша речь влияет на реальность, которую мы создаем на 99 % бессознательно. Решив тут же проверить знание в деле, я устроился в агентство недвижимости и начал работать и учиться. Я взял себе за правило вместо фразы: «**Если** я заключу сделку» — говорить: «**Когда** я заключу сделку».

Я внедрял в жизнь все, что можно было внедрить из книжки, и результат не заставил себя ждать. Первые два месяца были тяжелыми, но к концу третьего месяца работы я имел уже несколько сделок и вошел в тройку лучших риелторов отдела из пятнадцати человек. Вот тогда я почувствовал, насколько большую силу имеют «простые слова». И еще понял, что надо изучать НЛП серьезно.

Мне тогда было двадцать три. Я сразу планировал пройти курс «НЛП-практик» и «НЛП-мастер», а затем, может быть, даже и курс «НЛП-тренер», так как мне казалось, что самые главные «фишки» дают именно на нем. Я не говорил об этом вслух, но прекрасно осознавал, что моей главной целью было научиться манипулировать людьми настолько искусно, чтобы уметь продать что угодно кому угодно. И я прекрасно помню, как сидел на самом первом занятии, вжавшись в стул, глядел в оба и ждал, когда мной начнут манипулировать...

Но этого не произошло. Произошло нечто совершенно другое. Два дня с десяти утра и до восьми вечера я получал несказанное удовольствие от увлекательных психологических игр, захватывающих лекций про устройство человека, спонтанно переходящих в живые демонстрации того, как все это работает, и искрометного юмора ведущих... Я понял, что это самый потрясающий спектакль, состоящий на 90 % из импровизации и хорошего настроения, в котором к тому

же ты сам принимаешь участие, а по пути еще и обучаешься удивительным вещам. И я влюбился в тренировки.

Каждого следующего занятия мы ждали с воодушевлением, потому что это было маленьким путешествием в совершенно другой мир... Мир научной магии и невероятных открытий, разворачивающих новые измерения реальности, мир радости и позитива в кругу близких по духу друзей, мир легкого отношения к жизни и понимания глубинных ценностей в одном моменте времени, мир любви, понимания и принятия каждого, кто хочет и кто способен расти и развиваться. Стоит ли удивляться тому, что многие, очень многие начинали думать о том, чтобы стать тренерами НЛП и создавать такой мир для других?..

Курс «НЛП-практик» помимо всего прочего, сделал удивительную вещь: все, кто пришел на него с целью научиться манипулировать (а за этим-то обычно и идет большинство), поняли, чего они хотят на самом деле. И, решив свои задачи, мы «заразились» желанием помогать другим. Искренне и безвозмездно, просто потому, что ты можешь это сделать.

Естественно, что дальше был курс «НЛП-мастер», не прошел мимо и эриксоновский гипноз, а также множество других тренингов и курсов, «прокачивающих» «магические» способности.

Тренером я стал настолько же случайно, насколько и закономерно. Знакомые с тренинга «НЛП-практик» попросили друга показать, чему нас учат на мастерском, а он пригласил меня в сотренеры. Этот первый квартирный тренинг и открыл мне дорогу в будущее. Выступление перед аудиторией, являющееся для большинства людей одним из самых сильных страхов, оказалось еще тем наркотиком! Если ты хотя бы раз поймал кайф от вернувшейся тебе энергии группы, никакая тысяча неудач в дальнейшем не остановит твоего стремления получать и получать его снова. Быть в потоке живой работы с группой — это совершенно иная реальность, это совершенно иное «я», которым ты становишься, и это не сравнится ни с какой другой профессией!

За шесть лет работы тренером я освоил много других наук и практик, течений и методик, и сейчас мне сложно было бы назвать себя энэлпером. С тем же успехом я мог бы быть гипнотерапевтом, коучем или йогом. И хотя НЛП было отправной точкой, оглядываясь на то, кем я стал, я понимаю, что в результате я тренер. Тренер НЛП. Но не по содержанию, а по стилю... стилю, в котором я выражаю свою любовь к вам и могу дать то, чем владею сам.

В 2003-м я прошел полный курс чжун юань цигун у мастера Сюй Минтана, и это открыло новые пространства и перспективы. Понимание высших целей начало уже вырисовываться, и не-

который мистический опыт, появившийся к тому моменту, звал меня в высшие реальности. НЛП же давало мне чудесные инструменты, с помощью которых я мог предметно исследовать и кодировать получаемый опыт. Так началась эра «коммуникации с бессознательным» и появление моих первых авторских тренингов, которые и вывели меня на тот путь, по которому я сейчас иду.

Сейчас, спустя семь лет, после того как я начал вести тренинги, многое изменилось и во мне, и в моих тренингах в лучшую сторону и стало более зрелым. Но если, придя на них, вы посмотрите сквозь видимое, то заметите тот же дух, создающий вокруг особое пространство.

Книга сделана на основе материалов моего сайта NLPING.ru.

При публикации какой-либо части материала книги в Интернете, указывайте, пожалуйста гиперссылку на сайт [nlping.ru](http://nlping.ru), а в офлайне — логотип сайта [nlping.ru](http://nlping.ru).

# Вместо Введения

Не ждите от этой книги ничего хорошего. Несмотря на красивые заголовки в содержании, она не сделает вас счастливым, богатым и успешным. Она даже не поможет заключить тот контракт, на который вы так рассчитываете, уложить в постель ту красотку, которую вы так хотите, или заставить быть вам верным «этого сукина сына». Она не подарит вам «волшебную кнопку», не подскажет «волшебное слово» и даже не даст «волшебный пендель».

Все, что она сделает, — это расскажет вам кучу замечательных историй и даст множество ценнейших инструкций, которые будут для вас совершенно бесполезны. Потому что по книгам научиться НЛП невозможно! Так что если вы чего-то еще хотите достичь в своей жизни, то поставьте ее быстрее обратно на полку и отправляйтесь на какой-нибудь НЛП-тренинг, да подороже. Потому что чем больше вы за него заплатите, тем больше у вас будет мотивации применять полученные на нем навыки до победного конца. Хотя бы из жадности или прагматизма (как вам больше нравится).

Но если вы из тех, кто «пока» не собирается ничего делать, а хочет просто почитать что-нибудь про НЛП, чтобы «знать»... Если вы любите коллекционировать всякие полезные, интересные, оригинальные или тематические книги у себя на полках и раз в пять лет любовно протирать с них пыль; если вы идете к кому-то на день рождения и думаете, каким бы подарком отделаться, чтобы он был и дешевым, и оригинальным одновременно; если вам просто понравилась обложка этой книги и вы решили, что она дополнит интерьер вашей квартиры, — в общем, если вам нужна какая-нибудь книга по НЛП, с которой у вас еще ничего не было, или вы жаждете знания, которое взорвет вам мозг... то, конечно же, купите эту книгу!



# Вступление для энэлперов

Посвящается всем адептам НЛП  
прошлого, будущего, настоящего и всех  
остальных времен.

## НЛП-дзен

Фи Гу Нате был настоящим мастером дзен — у него был посох из бамбука, и он знал, когда им нужно бить ученика.

Пришел как-то к Фи Гу Нате энэлпер, который только что выучился НЛП и теперь решил смоделировать дзен. Ну, сел, подстроился, как полагается, сначала по позе, потом по ценностям разочек, и, козырнув пару раз рефреймингом, признался наконец, кто он и зачем пожаловал. Про Гриндера с Бэндлером не забыл упомянуть, так, на всякий случай, авторитеты все-таки. Фи Гу Нате выслушал его внимательно и спрашивает:

— А на чем основано учение НЛП?

Тут энэлпер задумался. «Круто копнул, — думает, — логический уровень не ниже убеждений. От такого метафорой не отмажешься. Как бы его утилизировать?..»

Подумал, подумал и решил, что лучше не выпендриваться и просто ответить.

— На базовых пресуппозициях энэлпии, — гордо сказал энэлпер, выделяя окончание на английский манер. Сказал — как послал. Мол, нечего тут пальцы в чужое содержание кидать.

— А мог бы ты показать мне базовые пресуппозиции энэлпии? — подстроился мастер дзен к энэлперу. Да так подстроился, что энэлпер в нем аж своего почувствовал. Ну и естественно, захотел тут же приобщить обывателя к великому метазнанию.

## Карта — территория

— Ну, например... Карта не территория, — озвучил энэлпер первую пресуппозицию, которая пришла ему в голову.

— Ну уж нет! — взбунтовался Фи Гу Нате. — Уж что-что, а карта — это и есть территория.

— Нет, ты не понял, карта не может быть территорией, потому что...

— Нет, я-то как раз понял. Карта — это территория.

— Нет!

— Да!

— Ну, хорошо, твоя карта, может быть, и территория, а вот моя — нет.

— Ну наконец-то! — вздохнул Фи Гу Нате.

## Смысл коммуникации

— А какие еще базовые пресуппозиции есть в НЛП? — спросил Фи Гу Нате, глядя на закат.

— Смысл коммуникации в реакции, которую она вызывает... Эй, ты меня слышишь? Эй!..

Долго еще энэлпер звал Фи Гу Нате, но тот продолжал сидеть, глядя на закат. Тогда энэлпер сел рядом и тоже уставился на закат, в точности подражая мастеру.

— Неужто ты понял? — тут же спросил его Фи Гу Нате.

Но энэлпер промолчал, продолжая изображать Фи Гу Нате.

Тогда мастер схватил бамбуковый посох и треснул энэлпера по голове!

— Ай! Больно! Ты что?! — вскочил энэлпер и уставился на Фи Гу Нате.

— Ну, чья коммуникация эффективнее? — спросил мастер.

— Если ты хочешь мне что-то эффективно объяснить, пожалуйста, не будь столь однообразен в своих методах, — намекнул энэлпер на предыду-

щий инцидент. — Бэндлер с Гриндером говорили, что, если то, что ты делаешь, не срабатывает, делай что угодно другое.

— Что?

— Если то, что ты делаешь, не срабатывает, делай что угодно другое, — повторил энэлпер.

— Что? — переспросил Фи Гу Нате тем же тоном.

— Если то, что ты делаешь, не срабатывает, делай что угодно другое, — сказал энэлпер уже громче.

— Что?

— Если ты еще раз скажешь «что», — заорал энэлпер, схватив бамбуковый посох, — я ударю тебя по пальцам!

— А, ну так бы сразу и сказал! — обрадовался Фи Гу Нате.

## Обратная связь

— Нет ошибок, есть обратная связь, — утешил себя энэлпер.

— Скажи это канатоходцу, — холодно произнес Фи Гу Нате.

Не зная, что ответить, НЛПер задумался.

— Ладно, ладно, ходить-то люди учатся на земле, — вернул его в реальность Фи Гу Нате. — Так что ты там говорил?

— Нет ошибок, есть обратная связь.

— И что же делать с этой обратной связью тому, кто попал в яму ко льву?

Энэлпер снова задумался. Тогда мастер сел в такую же позу и занес посох над его головой.

— Не замечать льва! — крикнул энэлпер и от-  
вернулся в другую сторону.

— Правильно, — сказал Фи Гу Нате, убирая по-  
сох. — Только это не спасет от обратной связи льва.

## **Возможный выбор**

— Человек всегда делает лучший выбор из  
возможных в данный момент, — назвал энэлпер  
очередную пресуппозицию.

— Бывают такие лучшие выборы, что их лучше  
бы не делать вовсе, — ответил Фи Гу Нате.

— Если это возможно.

— Это тоже твой выбор, — подытожил мастер.

## **Освободи свой ум**

— Сознание и тело — части одной системы, —  
сообщил энэлпер очередную истину.

— Тогда освободи свой ум без помощи меди-  
тации, — попросил Фи Гу Нате.

Энэлпер набрал полные легкие воздуха и,  
медленно выдохнув, замер.

— А я уж думал, это снова придется делать мне, — сказал Фи Гу Нате, откладывая в сторону посох.

## **Последняя палка**

— Каждое поведение имеет позитивное намерение, — робко произнес энэлпер, предчувствуя неладное.

Фи Гу Нате тут же схватил свой посох и отдубасил энэлпера от всей души.

— Ну а теперь что ты скажешь? — спросил после избиения мастер.

— Спасибо, что научил меня дзену, — сказал энэлпер, посмотрев Фи Гу Нате в глаза. — Но знаешь что...

Энэлпер взял посох Фи Гу Нате и, отлупив им мастера, вернул посох хозяину.

— Ты был убедителен, — сказал Фи Гу Нате и выкинул посох.

## **Для кого Вселенная дружелюбна**

— Вселенная дружелюбна, — просто сказал энэлпер.

— Для кого? — спросил Фи Гу Нате.

Энэлпер посмотрел ему в глаза и широко улыбнулся. Мастер улыбнулся и кивнул в ответ.

# Вступление для нормальных людей

## А ЕСЛИ СЕРЬЕЗНО, ТО НЛП — ЭТО ПРО ЧТО?

Спросите практически любого незнэлпера: «Что такое НЛП?» — и вам однозначно скажут: НЛП — это манипуляция! Задайте тот же вопрос любому НЛП-практику, и он вам, скорее всего, скажет, что НЛП — это набор инструментов. И если вы спросите его, для чего нужны эти инструменты, то, скорее всего, услышите, что «для эффективной коммуникации» или «быстрого создания изменений». Еще пара метамодельных\* вопросов, и вы узнаете, что «эффективная коммуникация» — это манипуляция, а «создание изменений» — это психотерапия.

Так чем же на самом деле является НЛП? Совершенно точно не манипуляцией и не психотерапией. Хотя некоторые приемы, модели и техники

---

\* Метамодель — модель НЛП, позволяющая получать информацию, которая не высказывается или вовсе не осознается собеседником.



НЛП позволяют довольно успешно делать и то и другое. Но на самом деле «НЛП — суть моделирование мастерства. Это объяснение и кодификация моделей поведения мастерства, которые предполагают различие между действием обыкновенным и гениальным»\*, то есть «НЛП — это наука о совершенстве»\*\*.

Но вы можете встретить применяющиеся паттерны\*\*\* НЛП в коучинге, психотерапии и консалтинге, в техниках продаж и переговоров, в методиках изучения иностранных языков, в рекламе и маркетинге, в подборе и оценке персонала... да и, наверное, много где еще.

Почему так получилось? Потому что, моделируя гениальность и используя для этого нейролингвистику, НЛП использовало «золотую коллекцию» моделей, описывающих, как работает мышление человека, и позволяющих в некоторой степени управлять этим процессом. А значит, НЛП с успехом может быть использовано в любой профессиональной деятельности, которая связана с мышлением человека.

Спустя десяток лет после создания НЛП (в 80-х годах прошлого века) Джон Гриндер создал

---

\* Джон Гриндер.

\*\* Фрэнк Пьюселик и Ричард Бэндлер, основатели НЛП.

\*\*\* Паттерн — здесь: точно исполняемый навык, определенный алгоритм действий.

новый код НЛП. Одна из основных целей нового кода НЛП — дать людям паттерны, позволяющие самостоятельно работать с собственными задачами, а один из его ключевых аспектов — более широкие возможности для работы с бессознательным.

# Глава 1

## УПРАВЛЕНИЕ ДРУГИМИ

Изначально НЛП возникло как продукт моделирования работы психотерапевтов, наиболее успешно производящих изменения в сознании пациентов. НЛП — это система, объединяющая в себе множество различных технологий. Причем данные технологии объединены общим языком описания, позволяющим работать с набором этих технологий, как с одной.

И если посмотреть на НЛП с научной стороны, то наиболее точным определением для него будет «эпистемология» — наука о том, как мы знаем и как познаем. А если посмотреть с практической стороны, точное определение НЛП представлено в самом его названии: нейролингвистическое программирование, то есть программирование психических процессов посредством речи.

И НЛП, и гипноз дают отличные возможности для манипуляции — то есть оказания явного или скрытого психологического воздействия на сознание человека или общественных масс. И теперь

для продолжения дальнейшего разговора про НЛП и гипноз крайне необходимо разобраться с вопросом манипуляции.

## Манипуляция

Я бы хотел обратить ваше внимание на такое распространенное убеждение, что манипуляция — это плохо. Манипуляция — это действительно плохо, но только тогда, когда вы не берете на себя ответственность за то, что делаете. Ведь на самом деле манипуляция — это то, что мы все время делаем друг с другом, когда общаемся.

Сейчас объясню подробнее.

Общаясь, люди всегда, причем, как правило, бессознательно, стремятся получить от собеседника какую-либо реакцию, начиная от простого внимания, заканчивая одобрением, согласием или каким-либо поведением. Поэтому любое общение, если оно не пассивно на 100 %, уже будет манипуляцией.

Так что если у вас есть какие-либо цели, связанные с другими людьми (а это все цели, которых вы не можете достичь в одиночку, — почти все цели современного социального человека), то, общаясь с ними, вы будете вынуждены ими манипулировать. Иначе просто не сможете достичь своих целей.

Мы все постоянно друг другом манипулируем — сознательно или бессознательно, не имеет значения. И утверждать, что этого не происходит, — значит спихивать с себя ответственность.

И еще один момент. Явной или скрытой будет манипуляция, не имеет особого значения, так как перед каждым своим действием или словом говорить собеседнику, какую реакцию мы от него хотим получить, согласитесь, будет абсурдно. Даже если вы сначала скажете человеку, чего от него хотите, а потом сделаете все, чтобы желаемое получить, — это не перестанет быть манипуляцией. Просто это будет открытой манипуляцией, вот и все.

Поэтому давайте признаемся, что мы манипулируем друг другом, и возьмем на себя ответственность за свои действия. Это будет как минимум честно.

## Этика манипуляции

Получается, что если мы общаемся, то мы не можем не влиять друг на друга. Возникает вопрос: как же теперь быть? В смысле, если уж я все равно манипулирую, то как мне это делать, чтобы не было плохо другим?

Ответ очень простой и известен испокон веков: поступай с другими так, как хотел бы, чтобы другие поступали с тобой.

Стоп! Это не значит, что нужно навязывать всем свои желания. Люди разные, и у всех свои цели, ценности и желания. Поэтому принцип гармоничного общения (или экологичной манипуляции) — это уважение чужих целей, ценностей и интересов.

Для этого достаточно просто задуматься на секундочку: «А мне бы на его (ее) месте понравилось такое действие в мой адрес?» И все, и вы получаете ответ на вопрос, этична ли ваша манипуляция. Или, проще говоря, хорошо ли вы поступаете с этим человеком в данной ситуации. Главное — это быть честным с самим собой, задавая этот вопрос. Иначе он не имеет смысла.

## Системные эффекты

Итак, вы можете делать все, что угодно, при условии, что вы берете на себя ответственность за свои действия.

Понимаю, что фраза «все, что угодно» может вызвать возражение: «Постойте-ка, а как же мораль? А как же общественные ценности?» Мне понятно это несогласие, и все же я настаиваю на личной ответственности взамен ориентирования на моральные принципы. Дело в том, что мы с вами живем в весьма фрагментированном обществе, где тесно соседствует множество разных культур, пропагандирующих совершенно разные,

а иногда и прямо противоположные ценности. И если ценности высокого порядка у нас могут более или менее совпадать, то все остальные будут уже сильно различаться. Просто потому, что каждый из нас принадлежит к определенному слою общества, национальности и т. п. и имеет свою систему ценностей. И «не наступить» на «общественные» ценности человека, стремясь к своим «общественным» ценностям, иногда бывает практически невозможно. Поэтому мораль, построенная на ценностях в нашем культурно фрагментированном обществе, зачастую просто не работает. Поэтому я говорю о личной ответственности.

И тут возникает один замечательный вопрос: а что, если я не буду брать на себя ответственность за свои действия и буду делать все, что хочу?

Здесь мы подходим к главному, что необходимо понимать в вопросе манипуляции. То, что действие может иметь последствия, понимают все. А вот то, что это относится к **каждому** нашему действию, к сожалению, люди не всегда помнят.

А случается так: поблагодарили коллегу за случайный комплимент, ему стало приятно, и он обмолвился в разговоре в курилке, что вы «свой парень», и ненароком поднял ваш «рейтинг». А когда стали решать всем отделом, кого из перedовиков путевкой поощрить, за вас вдруг проголосовало большинство.



Или не поблагодарили коллегу за тот же комплимент, и там, где вас должно было ждать «везение», его не случилось. Точно так вы можете где-то с кем-то согласиться просто из уважения к чужой точке зрения, и потом он согласится с вами, когда вы будете шефу презентовать свой новый проект.

В НЛП такие «последствия» называются системными эффектами (когда взаимодействие людей рассматривается как взаимодействие элементов одной системы). Просчитать их полностью невозможно, но предугадать или предположить очевидные тенденции — вполне реально. И, я думаю, вполне понятно, почему нам выгодно создавать больше позитивных системных эффектов и меньше негативных.

Но это еще не все. Информация имеет тенденцию накапливаться в сознании людей и в «общественных архивах» вроде форумов, подшивок писем, публикаций и т. д. И, скопившись, она становится самоподдерживающейся. Знакомая ситуация: «Да разве он мог такое сказать?! Я его давно знаю! Это не в его стиле»? Сложившаяся репутация заставляет людей верить в то, к чему они привыкли. Такова природа человеческого мышления.

Таким образом, выходит, что системные эффекты наших сегодняшних дел могут вернуться к нам сегодня же, а могут где-то накопиться и аукнуться лет через пять. И если мы хотим получить

какой-либо эффект как можно быстрее, нужно просто быстрее и больше «нарабатывать репутацию».

Однако стоит помнить, что от одного действия может быть несколько системных эффектов. И, создавая одни эффекты, «в нагрузку» мы можем получить еще и другие. Так, стремление выслужиться перед начальством может принести вместе с расположением шефа и настороженное отношение коллег. Имидж успешного работника — вместе с предпочтением руководства зависть менее успешных, но не менее амбициозных сослуживцев.

Поэтому, чтобы учитывать максимум возможных эффектов, стоит делать две вещи:

- 1) вставать на позицию человека (группы), к которому обращена коммуникация, и с его позиции смотреть, устроит ли его данная коммуникация в это время, в этом месте и в этой ситуации;
- 2) вставать на позиции всех остальных участников коммуникации и смотреть, все ли устроит их в этой ситуации.

Но ведь не вызвать негативных эффектов во многих случаях просто невозможно. Например, как только ты становишься богатым, десятки людей начинают тебе завидовать. Разве не так?

Да. Так. И здесь самое время вспомнить о разделении ответственности. Одно дело — чье-то

недовольство по поводу твоего успеха, и другое — чье-то недовольство вследствие твоего успеха.

Иными словами, если ваш успех достигается за счет того, что кто-то что-то теряет, не получая ничего достойного взамен, — это не успех, а кража. А если вы достигаете успеха при равноценном обмене (на который согласились бы сами), тогда это честный успех. Или — раз уж мы говорим о манипуляции — честная манипуляция.

Но как это связано с системными эффектами? Очень просто. Помните закон сообщающихся сосудов? Чтобы из одного сосуда вода перешла в другой, нужно еще, помимо прочего, чтобы из другого сосуда часть воздуха перешла в первый. Иначе разница в давлении просто не пустит воду.

Так вот, это также один из законов системной коммуникации. В общении невозможно что-то получить, не отдав ничего взамен, и, как ни странно, невозможно ничего отдать, не получив ничего за это.

## Стратегия «выигрыш-выигрыш»

Зачем заставлять человека что-то делать, когда можно просто вызвать у него желание сделать именно то, что вам нужно? Понятно, что заставить

проще, но ведь при этом и намного дороже вам самим.

В любых отношениях всегда существует негласный контракт. И если один человек согласился сделать что-то для другого, то он сам получает нечто важное для себя. Так вот, стратегия «выигрыш-выигрыш» заключается в том, что мы не заставляем человека думать, какие выгоды он получит, если выполнит нашу просьбу, а просчитываем его выгоды сами и просто предлагаем их ему вместе с просьбой или «контрактом». Знакомый пример: «Пиво с креветками хочешь? Давай я дам денег, а ты сходишь». Примерно по той же схеме работает популярная в некоторых компаниях стратегия «проталкивания» своего проекта: «Шеф, вы на той неделе классную идею подали! Я нашел способ ее реализовать...»

В бизнесе стратегия «выигрыш-выигрыш» — это чистая продажа. Любой мало-мальски грамотный продавец знает, что люди покупают не товар, а выгоды, которые он им принесет. Поэтому классическая схема продаж начинается с выявления потребностей клиента или определения контекста использования товара, что по сути то же самое.

Как видите, «выигрыш-выигрыш» — это тоже манипуляция. Причем порой в особо крупных масштабах. Но манипуляция, надо заметить, честная.

# Логические уровни психологического воздействия

В НЛП есть одна очень интересная системная модель, разработанная Робертом Дилтсом, — нейробиологические уровни (или просто логические уровни). Модель логических уровней описывает структуру организации живой системы, такой как человек, фирма или общество. У этой структуры много возможностей практического применения, и одна из них — это определение уровней иерархии.

Если посмотреть на модель логических уровней целиком, то она будет выглядеть как пирамида, в которой каждый верхний «этаж» управляет нижними.

Чтобы проще было понять, представьте себе человека как систему, взятую за точку отсчета. Окружение человека — это предметы, люди, места, даты, сроки и все, что нас окружает. Это то, чем мы манипулируем в своей повседневной деятельности.

Поведение — это, собственно, сама деятельность человека. Так как действия производятся над чем-то (с чем-то, где-то или когда-то), этот логический уровень включает в себя как неотъемлемую составляющую нижний уровень — окружение. Например, большая часть служебной манипуляции (приказы руководства, указания и т. п.) находится на этих двух логических уровнях.

В конечном счете на уровнях поведения и окружения и происходит наша жизнь. На этих уровнях находится то, к чему в итоге сводятся все наши цели (деньги, секс, получение удовольствия, переживание эмоций, общение, изучение чего-то интересного).

Собственно, поэтому и большая часть манипуляций происходит на этих логических уровнях, так как это самое простое и естественное, что можно сделать, чтобы сразу получить то, что ты хочешь. Однако по той же причине манипуляции на уровне поведения и окружения являются наиболее заметными, а значит, чаще встречают сопротивление. Для этого в гипнозе и используются транс и утилизация сознательного внимания, чтобы обойти это сопротивление. В эриксоновском гипнозе есть прием, называющийся «релятивизация», действующий с более высокого логического уровня — с уровня возможностей. По своей сути прием прост до смешного, но невероятно эффективен за счет того, что действует с верхнего логического уровня.

Суть релятивизации заключается в предложении вместо прямых команд — возможности выполнить действие. Выглядит это так. Вместо команды: «Войдите в транс прямо сейчас» — гипнотизер говорит: «Вы можете войти в транс прямо сейчас». Получается своего рода разрешение. А люди скорее воспользуются разрешением, чем выполнят команду.

Попробуйте, общаясь с людьми, использовать релятивизацию. Сначала сделайте несколько заготовок для верности. Произнесите в начале предложения слово «можете», а потом дайте детальное (настолько, насколько необходимо) описание того, что сделать.

«Вы сможете подписать контракт сразу, как мы обсудим все детали» — я даже не предлагаю, я просто говорю, что это возможно сделать сразу.

За счет чего такой эффект достигается? За счет принципа «вложенности» — уровень поведения является составляющей частью уровня способностей (или возможностей). Ведь возможность действия может быть применена только к действию. А может быть и не применена — и вместо нее использована другая возможность. И тогда целый класс действий будет закрыт и открыт класс других действий.

Зависимость одного логического уровня от другого примерно такая же, как и зависимость пальца от руки, а руки — от всего организма.

Манипуляции на уровне способностей и возможностей в большинстве случаев не осознаются. В этом их эффективность. Но все же они напрямую связаны с логическим уровнем поведения, и эта привязка ограничивает возможности манипуляции. Дело в том, что уровни поведения и окружения представляют собой наш опыт (например: «Мы продали рекламных площадей на



10 000 долларов»). Уровень способностей же является уже больше предположением о возможном опыте, построенном в нашей голове на основе пережитого, увиденного, услышанного (например: «Вы способны продать рекламы даже на 20 000 долларов»). И хотя предположения о возможном достижении не являются им самим, предполагаемый опыт все же учитывается в них. Поэтому манипуляцию на логическом уровне способностей-возможностей сделать полностью скрытой весьма сложно.

И вот тут к нам приходят на помощь логические уровни убеждений, идентичности и миссии. С точки зрения манипуляции это просто сказка! На этих логических уровнях построены все величайшие манипуляции человечества, начиная с воспитания детей («что такое плохо, чем это хорошо, когда вырастешь» и «почему тебе так делать нельзя, а папе можно») и заканчивая рекламой, Октябрьской революцией и до смешного глупой, но невероятно выгодной компьютерной «ошибкой 2000».

Вся прелесть убеждений заключается в том, что при их кажущейся реальности и однозначности («за деньги можно купить все — самых красивых женщин, новую почку и общественное уважение») они в большинстве случаев полностью оторваны от настоящего опыта. Но люди не имеют привычки смотреть на что-то как минимум с двух точек зрения. Именно поэтому убеждения

и являются такой благодарной почвой для манипуляций.

Вообще по природе своей убеждения — это то, что помогает человеку очень удобно структурировать и систематизировать накопленный опыт, управляя классами возможностей. Своеобразные «костыли», при помощи которых человек упорядочивает мир вокруг себя. С возрастом огромное количество этих «костылей» оказывается так далеко от своей точки опоры, что люди начинают принимать их сами за реальную точку опоры и жить, как если бы эти убеждения были абсолютной правдой, даже не проверяя их.

Но есть люди, которые знают, где «костыль», а где точка опоры. В свое время они научились видеть и различать это, а потом использовать. Это политехнологи, рекламщики, пиарщики, лидеры различных движений, некоторые религиозные гуру, профессиональные маркетологи и все остальные, кто манипулирует массовым сознанием, создавая нормы и правила, определяющие, как жить обычным людям. Такие манипуляторы хорошо знают, где проходит граница между придуманной реальностью, в которой мы живем, и действительностью, окружающей нас. Они умеют создавать нашу «реальность» из конструктора наших же убеждений.

Логический уровень идентичности или личностного своеобразия — это те же убеждения, только по поводу личности в целом. Или орга-

низации, если мы как систему рассматриваем не человека, а компанию. Манипуляция на этом уровне еще более жесткая и еще более скрытая. Бессознательно многие наверняка неоднократно ею пользовались («Ты что, не мужчина, не можешь кран в доме починить?»). Другое дело — уметь пользоваться ею сознательно. Этому нужно учиться. Если, конечно, вы не хотите быть мальчиком на побегушках у тех, кто умеет. (Надеюсь, вы заметили пример ее использования в предыдущих предложениях?)

И последний логический уровень — уровень миссии. Это смысл жизни человека или всего человечества. В маркетинге это основная функция компании на рынке. На уровне миссии строятся все идеологические манипуляции вроде коммунизма («ради светлого будущего») или религии («ради спасения души»). Уровень миссии стоит выше уровня личности. Поэтому ради выполнения миссии люди готовы даже с жизнью расстаться. Такая вот сильная штука, хотя, по сути, те же убеждения, только уже в системной связке.

Как видите, манипуляция на высоких логических уровнях много эффективнее простой манипуляции на уровне «заставить сделать».

Заставить сделать можно и с помощью пистолета или простого шантажа, а манипуляция убеждениями имеет свою эстетическую красоту. Это искусство.

# Манипуляция личностью с помощью сдвига позиций восприятия

Итак, уровень идентичности человека является одним из самых верхних (после уровня миссии), и, соответственно, самых влияющих. Изменения на уровне идентичности автоматически меняют ценности, цели, убеждения, способности, возможности, поведение и типичное окружение человека.

Это очень просто проверить. Скажите себе: «Я успешный человек». Посмотрите, какие мысли придут вслед за этим, какие состояния это утверждение рождает, какие приходят воспоминания. Если не заметили ничего особенного, скажите: «Я неудачник». Какие убеждения всплывают у вас в сознании теперь? Как изменилось ваше дыхание, какую позу приняло ваше тело, какие воспоминания пришли, что вам захотелось сделать? А теперь скажите: «Я философ». Посмотрите на «неудачника» и «успешного человека» со стороны и отметьте новые убеждения, дыхание, позу, желания, мысли.

Я даже не буду вам говорить, что вы можете это легко использовать для управления своим состоянием. Я просто надеюсь, что вы попробуете испытать это на себе прежде, чем на других. Ну, так, на всякий случай, чтобы иметь представление, как это работает. И я надеюсь, вы будете исполь-

зовать только позитивные установки. Хотя бы ради эффективности.

Сравните, что вас больше мотивирует: «Ты что, дурак, что ли, что не понимаешь?» или «Как умный человек, ты поймешь это сразу». Дело не столько в том, что первое высказывание отбивает всякое желание что-нибудь понимать. Главное: понимать способен человек умный, и, задавая идентичность человеку, мы попросту включаем или выключаем у него эту способность. Особенно сильное воздействие такое «переключение» оказывает на людей восприимчивых, детей. Хорошо работает оно и на сильном эмоциональном фоне. Как, впрочем, и любое внушение.

Я не гарантирую, что реакция будет мгновенной, но мой опыт показывает, что любое качество человека можно актуализировать, просто обращаясь к нему в соответствующей идентичности. В зависимости от восприимчивости человека и эмоциональности внушений вам может потребоваться от нескольких высказываний до нескольких недель регулярного внушения, чтобы запустить соответствующие поведенческие особенности.

## **Первая и вторая позиции восприятия**

Первая позиция восприятия — это когда мы говорим о себе. «Я» или «мы». А вторая позиция — это позиция любого другого человека или предмета, с кем мы взаимодействуем. Когда мы

находимся во второй позиции, мы ассоциируемся с этим человеком, и в этот момент «надеваем» на себя все его логические уровни. Навык этот есть у каждого, с его помощью мы обучались, например, ходить и говорить у мамы с папой. И обучаемся до сих пор у всех, кто нам чем-то симпатичен или в чем-то успешен. Только делаем мы это совершенно бессознательно.

Как только вы сможете вывести этот навык на сознательный уровень, вы получите два мощных инструмента.

Первый инструмент позволяет узнавать мельчайшие детали отношения человека к чему-либо или кому-либо. Замечать то, что он чувствует, чего хочет, а при должном развитии навыка — о чем он думает.

Второй инструмент — это неявное управление мышлением этого человека за счет смещения его во вторую позицию к чему- или кому-либо.

В НЛП существуют еще третья и четвертая позиции восприятия. Они уже больше относятся к системным изменениям, и об этом я расскажу ниже. А сейчас поговорим о том, какие еще способы манипуляции бывают с использованием первой и второй позиций восприятия.

## Роли

Вспомните пирамиду логических уровней. Над уровнем идентичности есть уровень мис-

сии. Миссия — это то, что определяет основную функцию или роль этой идентичности в системе. Ну, например, у родителя миссия родить и вырастить ребенка. У руководителя — руководить, у врача — лечить и т. д.

В нашем обществе существует огромное количество социальных ролей. Каждая из них является соответствующей своему контексту идентичностью, со всеми подчиняющимися ей логическими уровнями. И, таким образом помещая человека в роль, мы автоматически задаем формат его поведения, мышления и самоощущения.

Типичная система ролей, знакомая почти каждому, — это «начальник — подчиненный». Механизм взаимоотношений, думаю, понятен и легко узнаваем при взгляде на общение со стороны. А вот изнутри — не всегда. И этим можно пользоваться.

Например, ничто не мешает вам «наложить» роли начальника и подчиненного в любом другом общении, чтобы получить все соответствующие полномочия. Например, когда вы звоните или приезжаете в другую компанию, сотрудники которой не обязаны вам подчиняться, но это было бы очень кстати. Или когда вы говорите с партнерами, клиентами или коллегами.

Еще одна система ролей, подробно описанная в транзактном анализе, — это «родитель-взрослый — ребенок». Эти роли тоже есть во всех нас с детства и включаются так же автоматически

при появлении парной роли. Женщины, например, часто «включают» роль ребенка, чтобы получить родительскую заботу и опеку от мужчин. Точно так же ничто не мешает нам использовать роль родителя, автоматически вызывая у собеседника поведение и самоощущение ребенка.

Правда, иногда, наоборот, приходится начальника выводить в равные позиции «взрослый — взрослый». Особенно актуально это бывает для женщин.

Остается лишь один вопрос — как? Очень просто. По-крайней мере, технически, а дальше все зависит от вашей гибкости и способности себя убеждать.

Именно себя. Потому что для того, чтобы «наложить» обе роли, вам достаточно качественно «наложить» нужную роль на себя. А за счет того, что роли — штука системная, противоположная роль запустится в вашем собеседнике автоматически и совершенно бессознательно. Все, что нужно, сделает ваша невербалика (мимика, жесты, позы, интонация и т. д.). Тот, с кем вы общаетесь в данный момент, даже не поймет, что произошло. Только помните про экологию и системные эффекты.

Сдвиг позиций восприятия — это один из приемов, использующийся в техниках убеждения и переубеждения. Высшая магия языка заключается не в том, чтобы изменить человека, а в том, чтобы вызвать в нем самом желание стать таким, каким нам нужно.



# Высокоуровневая манипуляция

Жил на свете принц, который верил во все, кроме трех вещей. Он не верил в принцесс, он не верил в острова, и он не верил в Бога. Отец принца, король, сказал ему, что этих вещей на свете не существует. Так как во владениях отца не было ни принцесс, ни островов и никаких признаков Бога, принц и верил своему отцу.

Но вот однажды принц сбежал из дворца и оказался в другой стране. И в этой стране он увидел острова, а на этих островах — странных, вызывающих волнение существ, назвать которых у него не хватило духу. Когда он был занят поисками лодки, чтобы переправиться на один из островов, к нему подошел человек.

— Это настоящие острова? — спросил юный принц.

— Разумеется, это настоящие острова, — ответил ему человек.

— А эти странные, волнующие существа?

— Это самые настоящие, самые подлинные принцессы.

— Тогда Бог тоже должен существовать! — воскликнул принц.

— Я и есть Бог, — ответил ему человек и поклонился.

Юный принц поспешил к себе домой.

— Итак, ты вернулся, — приветствовал его король-отец.

— И я видел острова, видел принцесс и Бога, — ответил ему принц с упреком.

Король отвечал непреклонно:

— На самом деле не существует ни островов, ни принцесс, ни Бога.

— Но я видел их!

— Скажи мне, во что был одет Бог?

Принц описал одежду незнакомца.

— Были ли закатаны у него рукава?

Принц вспомнил, что рукава были закатаны. Король улыбнулся:

— Это обычная одежда мага, тебя обманули.

Тогда принц вернулся в другую страну, пошел на тот же берег и снова встретил того человека.

— Король, мой отец, рассказал мне, кто вы такой, — заявил ему принц с возмущением. — В прошлый раз вы обманули меня, но на этот раз у вас ничего не выйдет. Теперь я знаю, что это ненастоящие острова и ненастоящие принцессы, потому что вы сами всего лишь маг.

Человек улыбнулся в ответ:

— Ты сам обманут, мальчик мой. В королевстве твоего отца множество островов и принцесс. Но отец подчинил

тебя своим чарам, и ты не можешь увидеть их.

В раздумье принц вернулся к себе домой. Увидев отца, он взглянул ему прямо в глаза:

— Отец, правда, что ты не настоящий король, а всего лишь маг?

— Да, сын мой, я всего лишь маг.

— Значит, человек на берегу был Богом?

— Человек на берегу — другой маг.

— Я должен знать истину, истину, которая лежит за магией!

— За магией нет никакой истины, — ответил король.

Принцу стало очень грустно. Он сказал: «Я убью себя». С помощью магии король вызвал смерть. Смерть стала в дверях и знаком позвала к себе принца.

Принц содрогнулся. Он вспомнил о прекрасных, но ненастоящих принцессах и о ненастоящих, но прекрасных островах.

— Что же делать, — сказал он. — Я смогу выдержать это.

— Вот, сын мой, — сказал король, — вот и ты начинаешь становиться магом. (Джон Фаулз)

---

Как вы помните, манипуляцию можно разделить на низкоуровневую и высокоуровневую.

К низкоуровневой относятся всякие «цыганские» фокусы, когда люди понимают, что ими манипулируют, но не могут сопротивляться. Как правило, в случае этой манипуляции человек знает, что от него хотят, но не хочет этого сам.

В результате же высокоуровневой манипуляции, человек делает то, что нужно вам, по собственной инициативе. Он может хотеть этого, считать, что так нужно, или достигать таким образом своих целей. Если вы попытаетесь остановить его, он попросит вас не мешать и продолжит свое дело. Потому что у него есть причины или цели, чтобы это делать, и он в них **верит**.

Природа высокоуровневой манипуляции заключается в создании для человека «реальности», в которую он по-настоящему верит. И это не обязательно должна быть полностью иная реальность. Достаточно создать всего несколько ключевых деталей, которые определяют остальную «реальность». Как это возможно? Сейчас расскажу.

В силу того, что у человека нет глаз на затылке, он видит то, на что смотрит. При этом, как показали исследования, человек, воспринимая окружающий мир, получает только 20 % информации от своих органов чувств, а остальные 80 % картины мира достраивает из памяти.

Возникает вопрос: что определяет направление взгляда человека и какой информацией он достраивает недостающие 80 %? Должны быть

какие-то направляющие критерии и фильтры внимания.

Они есть. Это наши бессознательные цели, ценности и убеждения. Именно бессознательные цели, то бишь наши желания и интересы направляют наше внимание. Особенно заметна работа этого механизма в супермаркетах и торговых центрах, и крайне забавно наблюдать, как у людей происходит борьба между бессознательными целями и сознательными. Исход бывает разный.

Убеждения точно так же направляют наше внимание, как и желания с интересами, только через сознательный путь. И они же помогают достраивать 80 % картины мира. Убеждение — это знание, что «дело обстоит именно так» и вполне логично достраивать из того, что знаешь, а не придумывать нечто новое.

Если мы убеждены, что наш коллега «подсебятник», мы будем знать, что все его поведение — это «подсебятничество». Естественно, что каждый человек делает что-то для себя, но если замечать в человеке только подобные действия, то убеждение в том, что он «подсебятник» очень быстро утвердится.

И так происходит со всеми убеждениями.

Ценности — это наши маяки в жизни. То, чему мы придаем наибольшее значение. Если не брать в расчет мелкие ценности вроде любимых подарков, то они, как правило, общие у людей

одной культуры. Жизнь, любовь, признание, материальное благополучие, счастье ценят все, но в разной степени. И эта разница в иерархиях ценностей у людей создает ощущение разницы их ценностей в целом (эффект достраивания). Как следствие, по-разному людей мы и воспринимаем. Поэтому часто люди оказываются не такими, как мы думаем.

Так вот, чтобы создать для человека ту «реальность», которая нам нужна, достаточно изменить его фильтры внимания, чтобы он просто начал смотреть и замечать другие вещи в своем окружении и достраивать «реальность» на основе других убеждений. А все, что для этого нужно, — это «дать» ему новые интересы и желания, ориентируясь на его же ценности, и встроить ему несколько новых убеждений.

## **Невербальная манипуляция. Искусство присоединения**

Говоря о силе слова, мы часто не вспоминаем о невербальной стороне общения. А в некоторых ситуациях поза, жесты и интонация голоса собеседника решают, состоится ли коммуникация вообще и как она пройдет. История, которая произошла с одним человеком на полиграфической выставке, — наглядный тому пример. Он был знаком с НАП, поэтому заметил некоторые харак-

терные детали. Я постарался передать историю так, чтобы вы тоже могли их заметить.

---

— Вас интересует полиграфия?

Я остановился.

Честно говоря, я даже не разглядывал этот стенд, а просто шел, задумавшись, глядя сквозь него. К этому моменту я уже пробродил два часа по выставке и подобрал пяток типографий, с которыми мы будем сотрудничать, так что сейчас меня интересовал только кофе.

— Нет, спасибо.

Толстая пачка рекламных образцов в моих руках не подтверждала мои слова. Молодой человек демонстративно задержал на ней взгляд:

— Тогда давайте я вам просто подарю папку, чтобы вам было удобнее хранить образцы.

Это было приятно. Я согласился и подошел к стенду. Консультант на миг скрылся за стойкой и, появившись оттуда с папкой, с дружелюбной улыбкой протянул ее мне. Я хотел было сразу убрать в нее рекламные образцы, но понял, что рук у меня не хватает.

— Давайте я вам помогу.

Он изящно раскрыл папку, одновременно оказавшись слева, плечом к плечу со мной, и аккуратно подставил ее под

мои руки с образцами. Мне осталось только разжать пальцы. На мгновение мне показалось, что это самая удобная папка в мире.

Он бережно закрыл папку и, все так же стоя слева от меня, перевернул папку и показал таблицу, на ее обратной стороне: — Это расценки на наши услуги. Здесь есть все.

Я чуть наклонил голову, вглядываясь в цифры, и он сделал то же самое.

— Любой образец из этой папки мы выполним для вас в лучшем качестве.

С этими словами он аккуратно, словно очень дорогую вещь, протянул папку мне. Машинально я так же аккуратно взял ее.

— А сроки? — спросил я, интонацией показывая, что это последний вопрос.

— Наши сроки вас приятно порадуют.

Будьте уверены, — в тон мне ответил он.

И еще раз дружелюбно улыбнулся на прощание.

Пока я дошел до выхода с выставки, меня еще несколько раз пытались остановить консультанты около полиграфических стендов. Но то ли они оказывались за пределами моей реальности, то ли закрытая папка молчаливо говорила «достаточно», то ли что-то еще...

Через неделю меня позвал шеф и сказал, что нам срочно нужны триста тысяч



буклетов для рекламной акции. Зайдя в свой кабинет, я достал папку с выставки и открыл ее. Из всего, что обещали типографии, мне сейчас нужно только одно — гарантии, что материалы будут готовы точно в срок. Конечно же, это обещают все и всегда, но я не первый раз работаю с типографиями. Поэтому единственным критерием всех гарантий для меня было мое доверие к фирме. А если быть точнее — к ее представителю. Я вспомнил только одного человека, общение с которым вызывало ощущение комфорта и чувство доверия. Я закрыл папку и перевернул ее, чтобы прочитывать номер телефона.

---

Как видите, в этой истории у консультанта не было возможности поговорить с человеком, чтобы убедить его стать клиентом. Да ему это и не понадобилось. Он точно знал, чего хотел, как этого добиться, и не делал ничего лишнего. В чем секрет его успеха? Давайте разберем подробнее.

Ему удалось за несколько секунд присоединиться к реальности человека. Что он для этого сделал? Только одно. Он создал качественный **раппорт**.

**Раппорт — это состояние бессознательного доверия, объединяющее людей в одну систему.**

Иными словами, раппорт создает некую общность между людьми, делающую их отношения более близкими и доверительными на бессознательном уровне. Помните, как у Маугли было: «Мы с тобой одной крови!» Раппорт несет ту же идею, только на уровне неосознаваемых процессов.

Раппорт не является чем-то искусственным. Это совершенно естественный механизм, свойственный всем живым существам, благодаря которому они понимают, кто «свой», а кто «не свой». Все люди (и животные) им пользуются совершенно легко и непринужденно на уровне инстинкта. Что сделало НЛП в этом плане, так это позволило человеку осознать этот механизм и научиться им управлять, чтобы можно было очень быстро стать своим с кем угодно. В эриксоновском гипнозе этот механизм называется «присоединение к реальности клиента» или просто «присоединение».

Во всех техниках НЛП раппорт является шагом номер один. Это естественно, потому что без контакта и доверия вы просто не сможете дальше работать с человеком. В любой хорошей коммуникации все точно так же. Поэтому, если где-то возникли непонимание или напряженность в отношениях, первое, что нужно проверить, — это не потеряли ли раппорт. И если он недостаточно хорош, можно его усилить, и взаимопонимание

придет само собой. А в таких сферах, как бизнес-коммуникация и соблазнение, раппорт является вообще одним из ключевых «инструментов» для достижения успеха. Впрочем, наверное, вы это уже поняли из приведенного примера. Так как же работает раппорт? За счет чего возникает такое быстрое и глубокое присоединение к реальности клиента?

**Первое, что необходимо для раппорта, — это внимание человека.** Если вы не получили внимание человека хотя бы на секунду, все ваши действия пройдут мимо его реальности фоновым шумом.

В приведенном примере, консультант своей первой фразой преследовал только эту цель. И как только он привлек внимание клиента, он воспользовался вторым принципом раппорта.

**Второй принцип качественного раппорта — это направление внимания на то, что является реальностью для клиента, и искреннее участие в этом.** Помните, консультант демонстративно задержал взгляд на толстой пачке рекламных образцов в руках клиента, показывая, что видит его «проблему», и тут же предложил ему решение этой «проблемы». Вместо того чтобы предлагать что-то свое, он просто подстроился к тому, что было у клиента, к его окружению.

На том же этапе консультант выполнил еще и **третий принцип качественного раппорта — со-**

**гласованность.** Встретив отказ («нет, спасибо»), он не стал бороться с ним, а мягко утилизировал его предложением, начинающимся со слова «тогда». Нет так нет, какие проблемы, тогда давайте просто зайдём с другой стороны...

Очень часто раппорт рвется, когда возникает противоречие и ни одна из сторон не стремится прийти к согласию. Раппорт — это единое направление движения нескольких человек. Поэтому взаимное согласие — это сама природа раппорта.

**Четвертый принцип раппорта**, самый главный (без первых трех он, конечно, существовать не может, но именно он вызывает бессознательное доверие), — **это принцип похожежности, или подобия.**

Когда консультант оказался слева от клиента, плечом к плечу с ним, и подставил папку ему под руки, может показаться, что главная цель, которую он преследовал, — это создание комфорта для клиента. Такая цель была, безусловно, но главной целью была другая — подстройка.

Консультант оказался в той же позе, что и клиент, держа свои руки в том же положении, и, когда клиент чуть наклонил голову, взгляды в цифру, консультант «машинально» сделал то же самое. Таким образом, консультант «отзеркалил» жесты и ритм движений клиента, словно показывая бессознательному клиенту: «Я такой же, как и ты, я тебя понимаю». Именно такие совпадения на

уровне невербальных деталей и вызывают ощущение «своего».

Только это должно быть не разовое совпадение, а «подобие», длящееся на протяжении всего общения. Совпадение позы, жестов, мимики, и ритма движений, вплоть до интонации голоса, создают у нас ощущение того, что этот человек такой же, как и мы. Но не стоит путать этот прием с пародированием. Подобие означает «почти».

Когда раппорт становится достаточно глубоким, появляются бессознательные проявления обратной стороны подстройки — это ведение. Подстройка и ведение как две стороны одной монеты: если кто-то один ведет, второй в этот момент подстраивается, и наоборот. Помните, как консультант аккуратно протянул папку клиенту, а клиент машинально так же аккуратно взял ее? Его бессознательное автоматически повторило манеру действия консультанта. В этот момент стало видно, что раппорт работает и в обратную сторону — бессознательное клиента начало подстраиваться само, без сознательных усилий. Теперь мы можем констатировать, что цель достигнута, хотя произойти это могло и еще раньше.

И есть еще **пятый принцип раппорта — позитивное состояние**. Если уж в раппорте поведенческие характеристики передаются автоматически и бессознательно, то состояние и подавно. И как вы думаете, захочет ли бессознательное

человека подстраиваться под состояние, которое хуже его собственного? Конечно нет! И, соответственно, наоборот, с удовольствием подстроится под состояние, которое лучше, чтобы и себя почувствовать тоже лучше.

Именно для этого консультант дважды дружелюбно улыбнулся, как бы отмаркировав улыбкой особо важные моменты общения. Это позволило ему передать клиенту свое позитивное состояние, соединив его с подаренной папкой и с собой. И это же подкрепило чувство доверия, и помогло клиенту через неделю вспомнить консультанта лучше, чем всех остальных. Людям нравится позитив, что тут поделаешь...

## Мотивация «к» и «от»

Если вы работаете с людьми, то рано или поздно обязательно придете к такому вопросу, как мотивация. Одна из моделей НЛП, описывающая непосредственно мотивацию, — это **метапрограмма** мотивации.

Метапрограммы — это программы, стоящие за (или над) алгоритмами поведения человека и организующие общие закономерности всего его поведения. Набор метапрограмм (метапрограммный профиль) создает то, что называется характером человека, то

есть его индивидуальные особенности поведения.

Учитывая, что психика человека представляет собой мозаику черт характера, унаследованных от отца, от матери и т. д., эффективнее ориентироваться на эти черты, нежели на общий психотип человека, который практически никогда не бывает «чистым».

Причем стоит помнить, что в разных жизненных контекстах проявляются разные черты характера человека.

Так вот, есть такая метапрограмма — мотивация. В упрощенном варианте ее можно представить, как «мотивацию достижения» и «мотивацию избегания». На профессиональном жаргоне, она называется «мотивация к» и «мотивация от».

Вы можете легко определить, какая мотивация больше свойственна вам в том или ином действии, просто спросив себя: почему я это делаю? Спросите себя: почему я работаю на этой работе? Ответы могут быть самые разные, но их можно разделить на два типа: «чтобы зарабатывать деньги» и «чтобы не оставаться без денег». Первый ответ — это мотивация достижения, второй — мотивация избегания. То, как будет сформулирован ваш ответ, и покажет вашу стратегию мотивации в этом контексте. Другая стратегия для вас лично будет менее эффективна или неэффективна вообще. В других же контекстах (отдых,

учеба, покупки и т. д.), возможно, все будет совсем наоборот.

Нет хорошей или плохой стратегии мотивации, это просто индивидуальные черты личности. Зная их, вы можете этим пользоваться, чтобы мотивировать себя и планировать действия в соответствии со своей стратегией мотивации. Зная стратегию мотивации ваших сотрудников или ваших клиентов, вы можете использовать это в управлении и в продажах. И в любой другой манипуляции. Как?

Посмотрите (вернее, послушайте), как человек строит свою речь: «Давайте обсудим это по телефону, тогда это будет быстрее» или «Давайте обсудим это по телефону, не хочется терять время». На что он ориентирован: на достижение или на избегание? Заметив это, вы можете строить свои фразы под его мотивацию, переводя их на «язык его мозга». «За то же время при встрече мы решим намного больше вопросов» или «По телефону мы не сможем обсудить главное, и это будет только потерей времени». Все, что нужно делать, — это повторять форму.

Никто вам не даст гарантии, что фраза, построенная в соответствии с метапрограммой мотивации человека, его тут же замотивирует — это также зависит и от того, чем вы его мотивируете, то есть от содержания мотива. Но я могу вам гарантировать, что даже у очень хорошего мотива,



построенного в несвойственной человеку мета-программе шансов меньше в разы.

Так что вы можете научиться пользоваться этими навыками и убеждать людей быстрее и легче, а можете не учиться и бегать за людьми, полагаясь на случай.

(Зачетный вопрос: какая в последнем предложении была мотивация?)

## **НП на практике — устраиваемся на работу**

Теперь давайте посмотрим, как приемы НП работают в конкретной жизненной ситуации. Например, коротко разберем, чем может пригодиться НП при устройстве на работу. Приемы НП, которые я опишу ниже, вызовут интерес как у тех, кто устраивается на работу, так и у тех, кто проводит собеседование. Их также полезно будет знать тем, кто, продавая продукт, «продает себя».

### **Установление раппорта**

Устраиваясь на работу, вы, простите за банальность, продаете себя за определенную сумму в месяц. Вернее, вы продаете свое время, силы и опыт и, возможно, что-то еще.

Но компания покупает вас как человека, который станет частью ее самой. Ваш будущий босс

смотрит на вас как на человека, с которым ему предстоит дальше работать, и он хочет видеть в вас человека, достойного себя и своей команды. Поэтому, чтобы он выбрал вас, покажите ему, что вы «свой».

Теперь — как это сделать. Учтите, что делать это нужно будет со всеми людьми в каждом интервью. Вам не нужно ничего специального говорить, но всем своим поведением вам нужно передавать им негласное послание: я свой.

Как это делать? Это достаточно просто — вспомните наш разговор про раппорт. В ходе интервью нужно выполнять следующие два условия.

1. Двигаться так же, как и ваши собеседники, выражать те же эмоции в те же моменты, что и они, думать так же, как и они, и разделять те же ценности и жизненные цели, что и они. Это не так сложно, как кажется, если быть внимательным и принимать их мир таким, какой он есть.

2. Уважать их, уважать то, чем они занимаются, и уважать то, что уважают они. И делать это искренне. Быть искренним вам поможет интерес к этим людям, к этой компании и к этому делу. Ведь если вы устраиваетесь на работу в эту фирму, то должно же быть вам там хоть что-то интересно.

Соблюдение этих двух правил позволит вам достаточно быстро установить хороший раппорт. Быстро — это от нескольких секунд, до несколь-

ких минут. Чтобы создать раппорт, покажите человеку — то, что он говорит, вам очень интересно. Все, контакт есть. Чтобы установить глубокий раппорт, дайте человеку почувствовать, что он приятный собеседник, и понять, что вы разделяете его ценности и его «карту» реальности. Несколько минут, и вы — свой.

## **Спецификация цели**

Далее. При устройстве на работу необходимо четко понимать, что конкретно вы хотите и что готовы за это заплатить (чем пожертвовать, что взять на себя). Когда контракт с самим собой составлен и он вас полностью устраивает, вы переходите к спецификации цели.

Если вы уже идете на конкретное интервью, то вам достаточно ответить только на один вопрос: «Как вы поймете, что вы получили ту работу, которую хотите, на тех условиях, которые желаете?» Если список критериев у вас получился вполне ясный, то опишите для себя, как вы поймете, что эта работа на желаемых условиях.

## **Калибровка метасообщений**

Смотрящему да откроется! Если вы будете обращать внимание, какие эмоции человек показывает на какой фразе, вы будете видеть его насквозь и сразу поймете, на что можно рассчитывать из его слов, а что сказано «для бантиков».

Кроме того, человеку, видящему порядок вещей, скорее всего, не будут предлагать что-то, содержащее обман, чтобы самим не попасть впросак.

## **Метасообщение «здесь выбираю я»**

Если вы сами больше спрашиваете, чем рассказываете, значит, вы знаете цену и себе, и этому месту и, следовательно, выбор делаете вы. Главное, не показывать это слишком явно, но в то же время позволить интервьюерам заметить это и сделать собственный вывод: «Похоже, у него есть из чего выбирать». И тогда вы в дамках.

Но это высший пилотаж, чтобы выполнить его, нужно в совершенстве владеть приемом «как если бы». Представьте себе, как бы вы себя чувствовали, как если бы только что уволились с должности президента **Microsoft**, чтобы иметь больше свободного времени. Представили? Войдите в это состояние, почувствуйте себя уволившимся президентом... Это необходимо, чтобы прием «как если бы» сработал.

## **Вторая позиция восприятия**

Общаясь с интервьюером, встаньте на его место и подумайте, каковы ваши намерения в этом интервью? В зависимости от роли интервьюирующего человека и конкретной ситуации намерения могут быть самыми разными. Скажем,

подобрать лучшего спеца из тех, что согласятся на такую зарплату. Или взять адекватного человека, который успешно справится с определенными обязанностями.

Когда вы поймете, каковы намерения этого человека, дайте понять ему, что вы именно тот, кто ему нужен.

## **Ваше состояние**

Во-первых, держитесь уверенно. То, насколько уверенно вы себя чувствуете, выставляя свою кандидатуру на эту должность за эти деньги, показывает, насколько вы стоите этих денег. Если вы трясетесь от волнения, значит, вы либо претендуете на большее, чем привыкли получать, либо можете меньше, чем обещаете.

Если же вы спокойны и внимательны, значит, вы полностью компетентны и знаете больше, чем рассказываете. И следовательно, вам лучше сразу предложить все лучшее, чтобы вас заинтересовать.

Чувствуйте себя комфортно. Естественно, не позволяйте себе лишнего. Ваше комфортное самоощущение одновременно с уважением к пока еще чужой территории будет мощнейшим невербальным внушением всем окружающим, что вы природой созданы для этого места.

Вообще сила любого внушения или убеждения определяется состоянием человека и уверенностью его действий.

## Когда интервьюеров несколько

Самое интересное — это одновременная работа с несколькими людьми. И неважно, это интервью при устройстве в компанию или переговоры о заключении сделки, — стратегия общая.

Установите раппорт со всеми. Определите, кто из них старший по праву решения, и постарайтесь понравиться в первую очередь ему.

Старшинство по праву решения может совсем не соответствовать занимаемым должностям — очень часто реальная власть находится в руках неформальных лидеров. Чтобы понять, чье решение будет окончательным, просто позадавайте вопросы всем интервьюерам по очереди и посмотрите, на кого они будут взглядом «переводить стрелки» или чьего решения будут ждать.

Бывает, что лица, принимающие решения, вообще молчат и не вмешиваются в беседу. В таких случаях их могут выдать остальные, откликаясь на их реакцию. Те люди, чья реакция нужна всем, нужны и вам.

Отвечайте тем, кто спрашивает, рассказывайте всем, но ответы формулируйте для тех, на кого смотрят все остальные.

Отметив позитивную невербальную реакцию на свои слова, расскажите об этих своих заслугах побольше, но не все — покажите, что у вас есть еще много чего об этом рассказать.

Отметив негативную реакцию на какие-то свои слова, тут же плавно меняйте тему. Всю тему, а не свою позицию внутри нее, иначе вас вытащат за хвост.

## **Применение НЛП в интервью по телефону**

Делайте все то же самое, что и при личном общении. Только вашей ближайшей целью в этом случае будет договоренность об очном собеседовании, а телефон — это дополнительный «фильтр», который вам нужно пройти.

Невербальная коммуникация при телефонном разговоре возможна только в аудиальном канале, поэтому управляйте (создавайте раппорт, подстраивайтесь и ведите, калибруйте и передавайте метасообщения) интонацией голоса.

Некоторым людям проще управлять интонацией, когда они представляют мимику собеседника, ориентируясь по голосу. Можете использовать этот прием.

## Глава 2

# УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ

Когда-то давно, желая научиться управлять другими, я понял, что для этого сначала нужно научиться управлять собой. Понял через собственный опыт. Несколько раз я просто попал в ситуацию, когда я полностью влиял на окружение, но при этом нисколько не управлял собой. И когда у меня возникли сложности, со всеми, на кого я влиял, стало происходить то же, что и со мной! Случилась не просто полная потеря контроля над ситуацией... Это было какое-то стихийное бедствие! Только потому, что тогда я еще не знал, что нужно делать, чтобы привести в норму свое состояние, а уже «взялся за руль».

Но чаще бывает, когда на «падении» состояния лидера осуществляется «перехват» лидерства в группе. Если роли в группе еще не устоялись окончательно, то стоит ведущему лидеру чуть «дрогнуть» в своем эмоциональном состоянии, как роль ведущего тут же перехватывается кем-то более сильным, то есть находящимся в более стабильном и более интенсивном состоянии. Понаблюдайте за этой игрой в только что образовав-



шихся коллективах, где групповая динамика только запустилась, и вы тут же увидите, как работает этот механизм.

Это если говорить об управлении и влиянии. Однако если все же обратиться к контексту обычного общения, то первое, что приходит на ум, — это слова Френка Пьюселика: «Почему-то люди часто так ведут себя, словно думают, что они невидимы». В обществе на вас постоянно кто-то смотрит! И вы без меня знаете, что к человеку с «кислым» лицом и подходить-то не хочется: что хорошего он может сказать? Покажите мне хоть одного успешного продавца с недовольным лицом? Если у человека на лице написано, что он чувствует, что все вокруг плохо, то, пока он себя так чувствует, ему лучше ни с кем не разговаривать. Зачем другим портить настроение?

И в то же время сколько раз вы ловили себя на том, что вам без всяких причин хочется заговорить с человеком, чье лицо сияет улыбкой радости? Почему бы вам не быть точно таким же человеком? Как вы думаете, он успешен в социуме?

Состояние, состояние, состояние... Я не просто так акцентирую на этом ваше внимание. Все крутится вокруг состояния. Когда вы подавлены какой-то жизненной проблемой или неудачей, вы можете быть эффективны? Вы не сможете воспользоваться даже половиной своего потенциала, какими бы сверхъестественными способностями

вы ни обладали. И наоборот, когда вы бодры, веселы, полны энтузиазма, когда вас вдохновляют ваши собственные успехи, — вспомните, как часто вы в таком состоянии удивляли самих себя своими возможностями! Разница только в состоянии, в вашем самоощущении. Все. Остальное детали.

## Вызов состояния

Давайте научимся вызывать любое известное нам состояние в нормальных условиях, когда на нас ничто не оказывает сильного влияния. Для этого мы воспользуемся естественным механизмом, который использует наш мозг, — ассоциированием с имеющимся в памяти опытом. Мы всегда умели это делать и постоянно этим пользуемся, но только бессознательно. Теперь давайте научимся это делать сознательно.

Ассоциирование — это отождествление себя с чем-либо. В частности, при вызове состояния, имеющегося в нашем опыте, — отождествлении себя с собой, испытывающим это состояние. Для того чтобы ассоциироваться с субъектом, нужно начать воспринимать мир (или ситуацию, в которой он находится) от его лица, то есть видеть его глазами, слышать его ушами и чувствовать то, что чувствует он, как если бы это было так.

Так же существует обратный механизм — **диссоциирование**. Для того чтобы диссоциироваться от субъекта, нужно начать воспринимать его

от третьего лица, видя, слыша и ощущая его со стороны.

Подбирать состояние, которое вы хотите вызвать, лучше диссоциированно — глядя со стороны. Так намного легче вспоминать ситуации, где вы его испытывали. А вот для того чтобы вызвать это состояние в себе здесь и сейчас, с выбранным опытом нужно ассоциироваться — войти в него.

Кроме того, открою вам маленький секрет: если вы хотите вызвать состояние, которое сами никогда не испытывали (или просто не можете вспомнить такой опыт), но при этом прекрасно помните, как другой человек испытывал это состояние, с помощью механизма ассоциирования вы можете воспользоваться его опытом. Для этого вам нужно сначала вспомнить этого человека диссоциированно (глядя на него со стороны), стараясь восстановить как можно больше деталей этой картинки, а потом просто ассоциироваться с ним.

Итак, давайте освоим **технику вызова состояния с помощью ассоциирования**.

*Сформулируйте в утвердительной форме название состояния, которое хотите вызывать. Например, состояние радости.*

*Вспомните диссоциированно любую яркую ситуацию из прошлого, где у вас было или могло бы быть*

*это состояние. Это должен быть визуальный образ.*

*Для удобства визуализировать образ лучше в специальной позе: если сидя — просто свободно откиньтесь на спинку стула или кресла, если стоя — спина прямая, ноги на ширине плеч, ладони лежат на затылке или на макушке, взгляд направлен немного вверх.*

*Если вам будет проще вспомнить, как испытывал это состояние кто-то другой, это тоже подойдет.*

*Представьте ситуацию в виде картинки или, лучше, в виде фильма. Это не обязательно должно быть точное воспоминание — сгодится и предположение, как это могло бы быть. Точность не так уж важна, детальность желательна, но ровно настолько, насколько вам это удастся.*

*Сделайте изображение больше и, если у вас это получается легко, ярче и насыщеннее.*

*Ассоциируйтесь в своем воображении с собой, испытывающим это состояние (с человеком, испытывающим это состояние): войдите в эту картинку*

или фильм и станьте собой там и тогда, как если бы это происходило прямо сейчас.

Продолжая оставаться в этой картинке (фильме), посмотрите теперь вокруг, обратите внимание на то, что вы видите, что вы слышите и что вы чувствуете (как ощущаются ваше тело, поза, мимика, жесты, походка).

Оставаясь в ассоциации, отметьте, с какой интонацией теперь произносятся слова, какие мысли приходят на ум.

Обратите внимание, какие детали видимого образа или слышимых звуков являются ключевыми (поддерживающими) для этого состояния. Отметьте их для себя и запомните.

Затем дайте название этому состоянию, желательно основанное на этих деталях.

Оставаясь в этом состоянии, вернитесь в окружающую вас реальность.

Для фиксирования состояния, оставьте во внимании ключевые

*внутренние ощущения  
этого состояния и детали образа  
или звуков.*

*Теперь для быстрого повторного вызова  
этого же состояния вам достаточно  
произнести про себя его название и  
вспомнить (представить) ключевые  
детали ощущений, образов или звуков  
этого состояния.*

В этой технике мы не столько вызываем состояние, сколько входим в него в своем сознании. Мне бы хотелось, чтобы вы запомнили эту технологическую особенность (вызвать состояние = войти в состояние), потому что в дальнейшем для удобства я буду продолжать использовать выражение «вызвать состояние» со смыслом «войти в состояние».

Чтобы освоить технику вызова состояния с помощью ассоциирования до уровня автоматического навыка, достаточно вызвать с ее помощью два-три разных состояния. Вы можете потренироваться на любых интересных или нужных вам в жизни состояниях. В свою очередь мне хочется предложить вам освоить три очень полезных состояния. Это «уверенность», «игра» и «открытость».

Для вызова **состояния уверенности** вспомните любую ситуацию, когда вы были в чем-либо абсолютно уверены и кому-то это сообщали. Это

может быть даже что-то очень простое — например, день недели или имя вашего коллеги. Главное, чтобы вы в этом были абсолютно уверены. Также подойдет и ситуация, когда вы просто что-то уверенно делали.

Для вызова **состояния игры** вспомните любую ситуацию, когда вы были полностью увлечены процессом и вам был совершенно не важен результат. Обычно в состоянии игры мы полностью увлечены действиями, нам больше всего интересны они и мы чувствуем себя полностью свободно и можем позволить себе все, что угодно.

Вспомните любую ситуацию, где вы по-настоящему играли — не ради результата, а ради самой игры. Это может быть не только какая-либо игра, но и просто прогулка, катание на лыжах, велосипеде, танец, рисование, флирт, купание в море и т. д. Подойдет любой увлекательный процесс, целью которого является он сам.

Для вызова **состояния открытости** вспомните какую-либо ситуацию, когда вы ожидали, что вот-вот узнаете от кого-то что-то очень-очень интересное, о чем вы сами даже не догадываетесь. И в тот момент, когда вы были готовы услышать все, что угодно, и принять это, вы и были в состоянии открытости.

Точно такое же состояние возникает у любого человека всегда, когда он задает кому-то интере-

сующий его вопрос, на который даже не предполагает ни одного варианта ответа. Даже если это простой вопрос вроде: «Который час?», момент ожидания ответа и будет пиком состояния открытости.

## **Игра «Маг»**

В технике вызова состояния используются навыки ассоциирования, диссоциирования, внутренней чувствительности (к собственным ощущениям), а также навык визуализации. В необходимой степени для выполнения этой техники эти навыки есть у всех, причем с рождения. Однако у некоторых людей эти навыки бывают малоосознанными (существующими только на бессознательном уровне), из-за чего может показаться, что их нет.

Для тренировки этих навыков (ассоциирования, диссоциирования, внутренней чувствительности и визуализации), вывода их на сознательный уровень и развития их до более высокого уровня существует упражнение-игра «Маг». В качестве вторичного эффекта эта игра также очень хорошо развивает гибкость сознания и обогащает опыт восприятия.

*Выберите какой-нибудь объект для ассоциирования с ним. Если он находится в поле вашего зрения, посмотрите на него внимательно; если нет — представьте его себе как можно более детально.*



*После этого ассоциируйтесь с этим объектом. Как это было бы, если бы вы были им?*

*Отметьте, что вы чувствуете, будучи этим объектом. Какие ощущения возникают, где они расположены, что особенного, уникального в этих ощущениях?*

*Как выглядит мир, когда вы смотрите на него глазами объекта?*

*Какие звуки вам слышны и как они слышатся сейчас?*

*Отметьте, какие эмоции и какие желания вы испытываете.*

*Обратите внимание, какие сейчас мысли приходят вам в голову и во что вы верите в этот момент. Отметьте, что для вас важно.*

*Диссоциируйтесь от объекта.*

*Ассоциируйтесь со следующим объектом...*

Существует три уровня сложности этой игры, не считая тренировочного. В зависимости от того, насколько развилась гибкость вашего сознания, вам будут доступны более высокие уровни. Перед началом игры, даже если вы уже доходили до

последнего уровня, рекомендуется выполнить тренировочный уровень.

## **Тренировочный уровень мага**

Ассоциируйтесь с объектами (людьми и предметами), находящимися непосредственно в вашем поле восприятия, которые вы можете увидеть, услышать или почувствовать непосредственно.

## **Начальный уровень мага**

### **Люди и животные**

- Знакомые люди вашего пола (ваш друг, ваш начальник и т. д.).
- Знакомые люди противоположного пола.
- Известные вам, но лично не знакомые люди (Эйнштейн, Ахматова, Будда, Иисус и т. д.).
- Персонажи художественных произведений (Илья Муромец, джинн, Ходжа Насреддин и т. д.).
- Гипотетические модели (не описанные никем ранее, придуманные вами личности).
- Животные (собака, кошка, муравей, ласточка, кит и т. д.)
- Вещи и явления:
  - неподвижные предметы (монета в 1 рубль, 24-этажное здание, стекло и т. д.);
  - как-либо функционирующие предметы (компьютер, спортивный автомобиль, гидроэлектростанция и т. д.);

- явления (огонь, вода, воздух, земля, электричество, свет и т. д.).

## **Продвинутый уровень мага**

### **Место**

- Внутренние места (центр ладоней, центр тела на уровне живота, центр тела на уровне груди, внутренний центр головы и т. д.).
- Внешние места (любое место напротив вас, ваш офис или квартира, другой город, восток относительно вас, луна, солнце и т. д.).
- Время:
  - определенное время (секунда, день, век и т. д.);
  - неопределенное время (прошлое, будущее, бесконечность, «никогда» и т. д.).
- Действия и процессы:
  - конкретные (прогулка, игра, работа, сон и т. д.);
  - абстрактные (радость, любовь, блаженство, не-действие и т. д.).

## **Мастерский уровень мага**

### **Системное ориентирование**

Выпишите пять — семь целей или результатов, которых действительно хотите достичь или планируете получить, включая и ближайшие, и долгосрочные.

Ассоциировавшись с каждой из целей (результатом), обратите внимание, любит ли вас тот, кто хочет вас достичь (то есть вы в своей собственной позиции)? Где относительно вас он находится, куда смотрит и куда движется?

Если вы как цель (результат) хотите, чтобы он вас достиг, можете дать ему несколько полезных рекомендаций со своей позиции цели (результата).

## **Бессознательное**

Сформулируйте вопрос (или просьбу). Ассоциируйтесь с бессознательным.

Выслушайте вопрос (просьбу) и дайте понятный на сознательном уровне ответ (рекомендацию).

Вернитесь в собственную сознательную позицию и выслушайте ответ (рекомендацию) бессознательного.

Поблагодарите бессознательное за то, что оно вступило с вами в коммуникацию.

\* \* \*

Полного освоения начального уровня мага вполне достаточно для развития навыков ассоциирования, диссоциирования, визуализации и чувствительности до очень хорошего уровня. Для того чтобы уметь быстро и легко входить в любое известное состояние, этого довольно.

Продвинутый уровень мага предназначен для тренировки высшей гибкости сознания и широты

восприятия. Его освоение подразумевает выход за рамки стандартного представления об окружающем мире и имеет практическую ценность для тех, кто занимается практиками духовного роста или развивает в себе сверхъестественные способности и мышление на метафизическом уровне.

Мастерский уровень мага имеет уже прикладное значение. Это самостоятельные техники системного ориентирования и коммуникации с бессознательным. Если его выполнение показалось вам сложным или просто не получилось у вас с первого раза — не отчаивайтесь, это нормально. Попробуйте вернуться к этой задаче после того, как научитесь входить в состояние высокой продуктивности; входите в состояние перед ассоциированием.

В упражнение-игру «Маг» можно играть как одному, так и в паре. Во втором случае один игрок сначала является ведущим, выбирающим объекты, а другой — ведомым, послушно перевоплощающимся во все предложенное. А потом наоборот. Будучи ведущим, следите за тем, чтобы ведомый успевал полностью ассоциироваться и осознавать себя в новом качестве, прежде чем вы ему предложите следующий вариант.

## **Шкалирование интенсивности состояния**

Теперь, когда мы умеем вызывать желаемое состояние, возникает резонный вопрос: как сде-

лать вызванное состояние более интенсивным? Для этого в НЛП существует специальная техника — **шкалирование интенсивности состояния**. В НЛП она пришла из эриксоновского гипноза и является одной из классических техник самогипноза по управлению своим состоянием и регулировке чувствительности.

*Войдите в состояние, интенсивность которого вы желаете увеличить.*

*Оставаясь в этом состоянии, визуализируйте любую шкалу с делениями от одного до десяти, которая будет соответствовать вашему состоянию. Шкала может иметь любую форму, цвет и размер, в качестве указателя деления на ней может быть стрелка, ртутный столбик или любой другой маркер. Рядом со шкалой представьте себе ручку, движением или вращением которой будет регулироваться указатель деления шкалы.*

*Отметьте, какому делению шкалы соответствует степень интенсивности вашего состояния на данный момент.*

*Теперь сделайте следующее.  
Двигая ручку шкалы так, чтобы*

указатель понизился на одно деление, одновременно ослабьте ваше состояние соответственно одному делению шкалы. Убедитесь, что состояние соответствует значению шкалы.

А сейчас с помощью ручки шкалы поднимите указатель на одно деление, одновременно усиливая ваше состояние до прежнего уровня. И снова убедитесь, что интенсивность состояния соответствует значению шкалы.

Теперь точно таким же способом, двигая ручку, увеличьте интенсивность вашего состояния на одно деление шкалы, так чтобы оно стало чуть больше изначального. И, убедившись, что интенсивность состояния соответствует значению шкалы, верните его точно таким же способом на одно деление обратно.

Повторите шаги 4–6, только на этот раз уменьшайте и увеличивайте интенсивность состояния с помощью шкалы на два деления. Сверяйте после каждого действия соответствие интенсивности состояния значению шкалы.

После этого сделайте то же самое, только на этот раз

*измените состояние уже на три деления шкалы.*

*Успешно выполнив «раскачку» состояния с помощью шкалы, приведите на несколько секунд интенсивность состояния в предельные значения шкалы — один и десять — и затем верните обратно, на исходный уровень.*

*Установите желаемую силу состояния с помощью шкалы и зафиксируйте ее ручку любым удобным вам способом, например специальной кнопкой-фиксатором.*

*При необходимости можно увеличить количество делений на шкале, изменить масштаб шкалы, добавить любые необходимые переключатели и регуляторы. Ваша шкала — вы вольны делать с ней все, что пожелаете. Пользуйтесь на здоровье!*

Для того чтобы эта техника закрепилась до уровня навыка, достаточно с ее помощью отрегулировать два-три состояния до желаемого уровня. Потренируйтесь на тех состояниях и ощущениях, которые хотите уметь усиливать и ослаблять по собственному желанию.

Для ежедневного применения рекомендую вам настроить шкалирование интенсивности



состояния расслабленности и состояния энергичности. Возможно, вы слышали о такой пространственной технике НЛП, как адреналиновый барометр. Так вот, суть этой техники заключается в шкалировании интенсивности состояния от глубокой расслабленности до высокой энергичности. Практическая ценность владения адреналиновым барометром, думаю, очевидна.

Однако, используя шкалирование состояний, также стоит помнить, что у состояний есть еще и физиологическая обусловленность. Если, например, вы ночью спали всего один час (а обычно спите восемь), то с помощью шкалирования вам, может, и удастся прибавить себе энергичности, но крайне ненадолго — вскоре организм потребует отдыха. Если же случилось наоборот — вы хорошо отдохнули, но отчего-то чувствуете себя расслабленным и несобранным, то с помощью шкалирования можете легко добавить себе энергичности и внимательности.

## Разбивка состояния

Как видите, вызвать любое желаемое состояние и управлять им достаточно просто. Однако, когда мы пребываем в каком-либо достаточно сильном состоянии, из него вызвать противоположное ему состояние (или сильно отличающееся) оказывается весьма нелегко даже с помощью шкалирования. Например, перейти из состояния

гнева в состояние спокойствия. Это происходит по двум причинам.

Во-первых, каждое состояние имеет инерцию, и даже если его перестать поддерживать, оно еще будет длиться какое-то время. Но не очень долго. Сама по себе инерция не так велика, чтобы сохранять стабильность состояния постоянно, — если ничто больше не поддерживает состояние, его инерция вскоре угасает.

Вторая причина заключается в том, что все в человеческом организме взаимосвязано. Когда вы вызывали в себе состояния, то, наверное, заметили, что каждому из них соответствует определенная поза, мимика, дыхание, ритм телодвижений и т. д. Как только вы полностью входите в какое-либо состояние, ваша физиология перенастраивается, и теперь уже она начинает поддерживать это состояние. Получается замкнутая самоподдерживающаяся система.

Поэтому, будучи в одном сильном состоянии, перейти в другое, просто вызывая его, действительно будет достаточно трудным. Схематически этот волевой акт можно изобразить так, как показано на рисунке 1.

На этой схеме лунка, в которой лежит шарик, соответствует физиологии, свойственной конкретному состоянию. Попытка перейти из одного состояния в другое, сохраняя ту же физиологию, похожа на попытку прорваться сквозь стену.

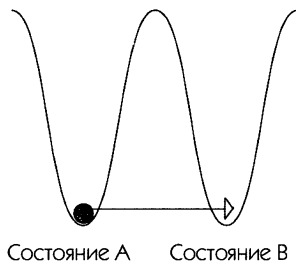
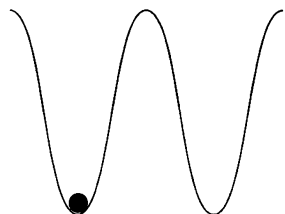


Рис. 1

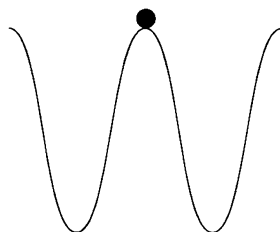
Однако преодолеть этот барьер проще, чем кажется, и это легко может каждый. Все, что для этого нужно, — это использовать промежуточный шаг — сделать разбивку состояния, изменив свою физиологию на любую другую, нетипичную для данного состояния. Схематически это будет выглядеть так, как показано на рисунке 2.

Чтобы почувствовать, как изменение физиологии меняет состояние, я предлагаю вам маленькое **упражнение-демонстрацию разбивки состояния**, которое вы можете выполнить самостоятельно или с кем-нибудь из ваших знакомых. Об этом упражнении я уже упоминал, но здесь мы рассмотрим его более подробно.

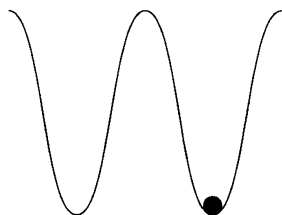
*Встаньте. Поставьте ноги вместе и сделайте нижнюю часть своего тела очень напряженной и замершей, как у оловянного солдатика. Согнитесь в пояснице и протяните руки вперед, ладонями кверху. Сохраняйте эту позу десять секунд.*



Состояние А      Состояние В



Состояние А      Состояние В



Состояние А      Состояние В

Рис. 2

*А теперь, не меняя позы, почувствуйте себя хозяином своей судьбы. Скажите себе, что вы можете справиться с любым брошенным вам вызовом.*

*Ну как? Получается? Вы бы поверили этим словам?*

*Выпрямитесь и сбросьте это состояние, встряхните слегка руками, ногами и всем телом, чтобы расслабить мышцы.*

*А сейчас встаньте так, чтобы ваши ступни были на ширине плеч, тело расслаблено. Потянитесь руками вверх, вытягивая ваше тело... опустите руки и расслабьтесь. Поднимите плечи на несколько сантиметров, отведите их назад и «посадите их на позвоночник» так, чтобы они оставались расправленными и в то же время могли быть расслаблены. Убедитесь, что ваша шея выпрямлена, а взгляд направлен вперед, параллельно полу. Почувствуйте себя как танцор. У всех танцоров есть такой воображаемый шнур, который словно прикреплен к их макушке, поднимает их вверх и позволяет им двигаться с легкостью и элегантностью. Сделайте несколько движений, сохраняя эту осанку.*

*А теперь попробуйте почувствовать себя жертвой. Скажите себе, что выбора у вас нет и что вы ничего не можете изменить в своей жизни.*

*Как у вас это получилось? На что были похожи ваши слова?*

Таким образом, мы можем выходить из нежелательного состояния, переключая состояние с помощью нашего тела. Иногда бывает достаточно сменить позу, а иногда нужна более сильная разбивка, для чего надо встать, пройтись, сделать несколько активных движений. Часто, совершенно инстинктивно, мы просто потягиваемся, чтобы заполнить разбивку состояний и переключиться на новые мысли. Дети, кстати, очень часто интуитивно используют этот прием.

В качестве более сильной разбивки можно пойти выпить чашечку чая или кофе, съесть что-нибудь небольшое, но вкусное или прочитать пару-тройку анекдотов.

После того как вы сделали разбивку и полностью вышли из нежелательного состояния, можно вызывать то состояние, которое вам нужно. Но будьте внимательны! Проследите, чтобы поза, в которой вы будете вызывать новое состояние, отличалась от позы, соответствующей предыдущему состоянию, иначе вы рискуете угодить в «лунку» прежней физиологии и скатиться обратно в старое состояние.

## **Цепочка совершенства и «квадратное дыхание»**

Иногда состояние бывает настолько эмоционально напряженное, что сделать его разбивку

либо достаточно сложно, либо на это нужно много времени. А успокоиться порой нужно быстро. Что можно сделать в этом случае?

Джон Гриндер на Московском семинаре по новому коду НЛП в марте 2004 года предложил концепцию «Цепочки совершенства». Ее идея заключается в следующем.

Как мы уже знаем по собственному опыту, наши действия напрямую зависят от того, в каком состоянии мы находимся, а каждое состояние поддерживается определенной физиологией. Физиология же, помимо прочих особенностей, имеет характерное, свойственное именно ей дыхание. То, как человек дышит, будучи в гневе или смятении, очень сильно отличается от того, как он дышит в спокойном, расслабленном состоянии. Дыхание настолько глубоко связано с физиологией, что его влияние на нее очень сильно. И самое приятное в этом факте — это то, что дыханием мы можем сознательно управлять.

### Цепочка совершенства:

дыхание — физиология — состояние — действие.

Это хорошая новость. Остается только один вопрос: как нужно дышать, чтобы выйти из эмоционально напряженного состояния? На вышеупомянутом семинаре по новому коду НЛП Джон Гриндер дал нам технику, которую в таких случаях использует он сам. В силу ее особенности она получила название **«квадратное дыхание»**.

«Квадратное дыхание» вызывает особое трансовое состояние: физиология в нем переходит в режим низкой активности, характерной для глубокого расслабления тела и всей нервной системы. В таком состоянии сознание не может фиксироваться на конкретной информации и чувствах, и возникает естественная диссоциация. В результате человек полностью оказывается в состоянии глубокого спокойствия.

*Сядьте или встаньте удобно, если хотите, закройте глаза.*

*Сделайте вдох, считая про себя:  
«Тысяча один, тысяча два, тысяча три».*

*Задержите воздух в себе, считая про себя: «Тысяча один, тысяча два, тысяча три».*

*Сделайте выдох, считая про себя:  
«Тысяча один, тысяча два, тысяча три».*

*Задержите дыхание, считая про себя:  
«Тысяча один, тысяча два, тысяча три».*

*Повторяйте этот цикл (рис. 3) на протяжении 3–5 минут. Продолжительность каждого шага — «одной стороны квадрата» — может слегка измениться. Она может стать равной четырехкратному счету, или, возможно, вы почувствуете*



свой пульс, вам будет комфортно считать удары сердца. Главное, чтобы продолжительность вдоха, выдоха и пауз была равна между собой и определившийся в первые минуты ритм сохранялся на протяжении всего упражнения. Если в процессе выполнения упражнения вы почувствуете дискомфорт — измените ритм, сделайте его быстрее или медленнее.

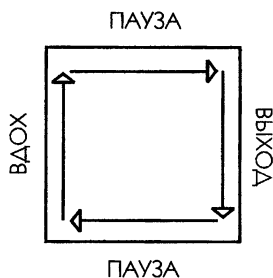


Рис. 3

Если вы не находитесь в сильном эмоциональном состоянии, для вызова нейтрального состояния достаточно так подышать в течение 1–2 минут. Попробуйте сейчас эту технику, чтобы почувствовать, как она вызывает состояние, и запомнить

*шаги. Выполняйте ее столько времени, сколько будет необходимо до появления желаемого состояния, но не переусердствуйте, чтобы сохранить работоспособность. Допустимый максимум — 10 минут.*

«Квадратное дыхание» предназначено для освобождения от эмоций. Соответственно, оно будет всегда переводить состояние в спокойное, но не наоборот. Поэтому, если вам нужно поднять энергичность состояния, используйте для этого технику вызова состояния, шкалирования или другие техники, которые мы освоим дальше.

## **Распрограммирование навязчивых состояний**

Есть ситуации, которые уже прошли, но негативные эмоции, пережитые в них, продолжают нас мучить и по сей день, возвращаясь вместе с воспоминаниями. Как можно решить эту проблему? Для решения таких задач в новом коде НЛП есть специальная техника — **четырёхшаговая модель создания изменений**.

За счет чего работает эта техника и что вообще дает нам возможность распрограммировать свои состояния? Мы воспринимаем информацию с помощью трех основных систем восприятия: визуальной (образы), аудиальной (звуки) и кине-

стетической (чувства и ощущения). Систем восприятия у нас, конечно же, больше — как минимум столько, сколько и органов чувств, но для удобства работы в НЛП их сводят к трем.

Так вот, все происходящие с нами ситуации мы воспринимаем в виде образов, звуков и чувств, которые связаны друг с другом, и именно в такой связке они представляют собой целостный опыт. И в таком же виде этот опыт хранится и в нашей памяти. Благодаря этому мы можем вызывать любое состояние, вспомнив детали образов или звуков, и они вытаскивают за собой все остальные составляющие опыта, включая чувства. Переживание чувств и вызывает состояние. Мы с вами использовали этот механизм для вызова желаемого состояния, но точно так же, за счет этого же механизма, нас порой достают и нежелательные состояния.

Однако мы вовсе не обречены и уж точно не обязаны переживать сотни раз то, что не хотим переживать. Если что-то нам не нравится, мы можем это изменить.

Когда-то давно, на заре НЛП, задумавшись о том, как это сделать, Джон Гриндер с Ричардом Бэндлером заметили одну интересную особенность. Если наша нервная система реагирует на внутренний опыт так же, как и на реальную ситуацию, то почему бы нам внутри себя не заменить тот опыт, который нас не устраивает, желаемым опытом, просто изменив его?

Нельзя, конечно, сказать, что эта идея энэпепрам пришла в голову первым. Аналогичные техники присутствуют и в классическом психоанализе (правда, в менее эффективном виде), и во многих других психологических школах. Бэндлер с Гриндером же предложили самый быстрый и при этом самый эффективный вариант этой технологии, в которой состояние, переживаемое во внутреннем опыте, менялось напрямую.

Суть техники проста. Для того чтобы изменить восприятие опыта, нужно просто пережить этот опыт внутри себя заново, так же как и в жизни — во всех трех системах восприятия (визуальной, аудиальной и кинестетической), но уже будучи в новом, более ресурсном (позитивном) состоянии. И тогда этот опыт приобретает новый эмоциональный фон, который намного более приятен. При этом содержание самого опыта не меняется и та польза, которую он нам несет, сохраняется.

С появлением нового кода НАП эта техника была еще раз модифицирована. Она стала более простой в использовании и за счет применения специальных состояний более мощной. Одно из таких состояний вам уже знакомо — его мы вызываем с помощью «квадратного дыхания». Другое состояние мы освоим чуть позже, а сейчас давайте познакомимся с техникой создания изменений.

*Диссоциированно (глядя со стороны,  
как бы от третьего лица) выберите*

*ситуацию, которую хотите изменить. Представьте эту ситуацию в пространстве перед вами.*

*Шагните в пространство ситуации и ассоциируйтесь в ситуацию во всех системах восприятия: отметьте, что вы видите, что слышите и чувствуете, когда вы внутри ситуации. Возможно, это будет короткий фильм, проживаемый вами от первого лица.*

*Создав качественную ассоциацию, покиньте ее и выйдите из этого пространства.*

*Выберите новое место в пространстве, встаньте туда и выполните технику «квадратное дыхание».*

*Как только вы войдете в состояние абсолютного спокойствия, шагните обратно в пространство ситуации и ассоциируйтесь в ситуацию, так же как вы это сделали на втором шаге (если это был фильм, войдите в первый кадр).*

*Вспомнив, просто наблюдайте за тем, какие изменения происходят во всех системах восприятия: что вы теперь видите, слышите и чувствуете? Не делайте ничего специально — просто наблюдайте за тем, что происходит.*

*Изменения могут начать происходить не сразу, поэтому побудьте в пространстве ситуации какое-то время, до трех минут.*

Иногда приходится работать с сильными негативными состояниями, в которые тяжело ассоциироваться. В таком случае негативное состояние сначала прорабатывается диссоциированно. После этого с каждым новым заходом (после «квадратного дыхания») можно усиливать ассоциацию, добавляя по очереди сначала образы, затем звуки и уже потом чувства. При необходимости можно выполнять «квадратное дыхание» прямо в пространстве ситуации.

В качестве примеров ситуаций, с которыми работает эта техника, я вам могу предложить варианты, описанные ниже. Давайте выполним их как упражнение, с помощью которого мы освоим технику и заодно немного улучшим свою жизнь.

### **Упражнение «Снятие негатива»**

*Переместитесь на неделю назад. Если вам так будет удобнее, закройте глаза и пробежитесь последовательно по событиям последних дней. Прямо сейчас.*

*Выберите любой момент, где вам не нравится то, что происходит. Не нравится настолько, что это*

неприятно вспоминать. Запишите эту ситуацию на бумаге и отложите лист в сторону. Затем забудьте об этом.

Теперь окунитесь в воспоминания давнего прошлого и вспомните какое-либо событие, которое настолько отвратительно, что вас это просто бесит! Что-то, что вы искренне ненавидите, так, что хотели бы, чтобы этого никогда не происходило в вашей жизни! Вспомнили? Запишите это. Запишите, запишите, а то не вспомните потом. Записали? Теперь забудьте об этом.

А теперь задумайтесь о будущем. Наверняка есть что-то, чего вы боитесь или просто очень не хотите, чтобы это произошло. Что-то, чего вы избегаете. Что-то, что тем не менее может случиться, но... ой, как этого не хочется! Вспомнили? Запишите это тоже и уберите. И пока забудьте об этом.

Сейчас у вас есть три события, три внутренних конфликта, которые достойны того, чтобы им уделить внимание. Хотите, чтобы они никогда вас больше не раздражали? Тогда выполните с ними

*технику «квадратного дыхания» по  
четырёхшаговой модели и избавьтесь  
от этого ужаса навсегда!*

## Паттерны

Объем внимания человека ограничен  $7 \pm 2$  элементами информации, которые оно может воспринимать одновременно. Число  $7 \pm 2$  определил Д. Миллер, и его так и называют: число Миллера. Попробуйте, удерживая внимание на семи любых объектах, добавлять к ним новые, и вы обнаружите, что какие-то из объектов начинают «выпадать». По тому количеству объектов, которое вам удастся воспринимать вместе одновременно, и определяется объем вашего внимания. Если их окажется 5 — не расстраивайтесь, вы не худший в классе. Просто, скорее всего, 1–2 единицы информации съедал ваш внутренний диалог, в котором вы говорили себе, на каких именно объектах удерживать внимание.

Возникает вопрос: как же тогда, имея столь маленький объем внимания, мы умудряемся делать такие сложные вещи, наполненные множеством самых разных действий, как, например, вождение автомобиля по городу? И ведь при этом у нас остается еще свободное внимание на то, чтобы разговаривать?

Естественной способностью человеческого разума является создание **автоматизмов** — слож-



ных действий, которые мы можем выполнять полностью бессознательно. Благодаря им, единожды научившись ходить, мы можем делать это, уже не задумываясь и не контролируя каждый свой шаг, занимая в этот момент сознание чем-либо еще. Точно так же мы обучаемся говорить, писать, переводить с одного языка на другой, водить машину и делать более сложные действия, на выполнение которых изначально сознательного внимания не хватало.

**Автоматизмы — поведенческие программы на часто повторяющиеся действия — наше бессознательное создает постоянно. Это тоже автоматизм. В НЛП эти поведенческие программы называются «паттерны». Любое поведение или действие, которое мы можем в точности повторить бессознательно, является паттерном.**

Каждый паттерн, который постоянно используется, со временем встраивается в систему других паттернов и становится элементом более сложного паттерна. Так, например, когда мы учимся водить машину, сначала мы обучаемся переключать каждую передачу в отдельности и вовремя нажимать каждую педаль, доводя эти действия до автоматизма. А потом, когда мы можем уже не задумываясь переключать передачи и нажимать педали

одновременно — когда эти действия стали бессознательными паттернами, мы объединяем их в один комплексный паттерн разгона и торможения, благодаря которому можем уже не следить сознательно за тем, что и в какой момент нам нужно делать, чтобы набрать скорость или остановиться. Паттерн разгона, в свою очередь, объединяется с другими паттернами управления автомобилем, и в результате мы уже можем переключать передачи, следить за дорогой, перестраиваться из ряда в ряд, слушать радио и с кем-нибудь разговаривать одновременно.

Точно так же, как и в примере с вождением автомобиля, происходит и со всеми остальными действиями в нашей жизни. Процесс создания паттернов происходит непрерывно. Наш мозг не прекращает обучаться ни на минуту: каждый раз, как только мы выполнили какое-либо законченное действие неоднократно, оно становится претендентом на паттерн; как только мы смогли выполнить это действие бессознательно — оно становится паттерном. И начиная с этого момента нашему сознанию уже не нужно следить за всеми деталями выполняющегося действия, тратя драгоценный объем внимания. Оно может просто отдать команду на выполнение паттерна и проследить за получением результата. А многие комплексные паттерны и вовсе могут выполняться без участия сознательного внимания (например, дыхание).

Этот механизм (создание комплексных автоматов) лежит в основе эволюции всего живого, и благодаря ему мы смогли стать столь сложными системами, способными выживать и успешно функционировать в окружающем мире.

Но у этой медали есть и вторая сторона, менее приятная.

Когда мы научились делать что-то хорошо и вывели это на уровень автоматизма — сделали своим бессознательным паттерном, мы начинаем его использовать постоянно и привыкаем к нему. Так со временем у нас накапливается достаточно большое количество успешных паттернов разного уровня сложности, которые начинают составлять всю основную часть нашего поведения.

Как говорит Гриндер, успех — это самая опасная ловушка. Чем больше у нас успешных паттернов, тем меньше мы используем в своих действиях сознание — зачем напрягаться, лишний раз думать, искать новые варианты поведения, тратить на это энергию и время? И так мы постепенно превращаемся в роботов, очень успешных роботов.

Но внешний мир никогда не остается неизменным. В какой-то момент мы обязательно попадаем в новую ситуацию, для которой ни одна наша поведенческая программа не подходит. И если мы в этот момент недостаточно включили сознание, чтобы это заметить и сделать что-то но-

вое, адекватное ситуации, то срабатывает привычный паттерн... и до сих пор успешно работающая система дает сбой. Ловушка прошлого успеха захлопнулась, обернувшись неудачей.

Если мы заметили эту неудачу и распознали ее причину: использование неуместного поведенческого паттерна в этой ситуации, — то ничего страшного в этой неудаче нет. Человек имеет право ошибаться, если признаёт свои ошибки и исправляет их. И тогда мы просто распрограммируем этот паттерн в контексте этой ситуации и в следующий раз будем действовать уже более осознанно. Так сказать, выключим «автопилот» и перейдем на «ручное управление».

Если же мы не замечаем такие неудачи или замечаем, но ничего не предпринимаем (не меняем свои поведенческие паттерны), то ловушки когда-то успешных паттернов начинают накапливаться и закручиваться в снежный ком неудач. И этот ком катится с вершины былого успеха, постепенно набирая скорость, до тех пор, пока жизнь не столкнет нас с ним лицом к лицу каким-нибудь жестким способом, чтобы до нас наконец дошло, что мы делаем что-то не так и даже не замечаем этого.

Если вам при неудаче хочется сказать: «Я же хотел как лучше!», то это верный признак того, что вы угодили в ловушку собственного успеха. В какой-то прошлой ситуации совершенные вами действия действительно привели бы к успеху, но

в этот раз что-то изменилось, а вы поступили по-старому. Значит, что-то вы упустили, где-то были недостаточно осознанны, доверившись поведенческой программе.

Но не стоит отчаиваться! Наоборот, нужно радоваться! Если вы осознали, что в данной ситуации вас подвел ваш собственный поведенческий паттерн, вы уже на полпути к успеху. Все, что вам нужно сделать, чтобы пройти вторую половину пути, — это распрограммировать паттерн, чтобы в следующий раз в этой ситуации быть уже более осознанным и сделать то, что нужно.

Как мы можем распрограммировать паттерны? Понятно, что менять одну поведенческую программу на другую было бы глупо — нет гарантий, что ситуация повторится в точности и новая программа подойдет. Веер альтернативных программ лучше, но тоже не идеальное решение — все возможные варианты не предусмотреть. Поэтому самое лучшее, что мы можем делать в сложной ситуации, — это не полагаться на паттерны, осознавать все происходящее и действовать совершенно сознательно. В замене автоматического бессознательного поведения на осознанность и заключается идея распрограммирования паттернов.

И тут мы с вами подходим к самому главному вопросу: как получить высокую осознанность? Для этого Джон Гриндер предложил использовать специальное состояние.

# Распрограммирование паттернов

Если поймали себя на том, что в каком-то контексте (или в какой-то ситуации) у вас есть только одна стратегия действия (или только один способ поведения), то вам повезло! Вы обнаружили собственный паттерн, лишаящий вас свободы выбора. Ну а если вы его обнаружили, то главная часть дела сделана. Теперь осталось только распрограммировать его.

Для распрограммирования паттернов Джон Гриндер с Кармен Бостик на московском семинаре по новому коду НЛП, о котором я упоминал выше, предложили технику **«сталкинг»** («выслеживание»). Название техники точно передает ее суть, и, не взирая на всю свою простоту, эта техника оказалась очень эффективной. Одним из эффектов является то, что новые варианты действий (альтернативные паттерны) начинают осознаваться прямо в ходе ее выполнения. Но главное — это то, что с помощью «сталкинга» вы делаете осознанным каждый миг распрограммируемого паттерна, создавая возможность в будущем сделать сознательный выбор в этой ситуации в любую секунду.

Также «сталкинг» идеально работает с коммуникативными ситуациями, в которых общение может развиваться по разным сценариям, но неминуемо переходит границу между здравым смыслом и эмоциями. Если у вас есть ситуации, в которых вам в какой-то момент хочется закричать

от гнева или, наоборот, кому-то хочется на вас так закричать, выполните «сталкинг» — и вы измените привычное развитие событий.

*Выберите пространство, которое мы условно назовем безопасным местом. Войдите в него и очертите мысленно границу этого места.*

*Покиньте безопасное место и выберите новое пространство. В этом пространстве расположите на линии времени процесс, развивающийся по паттерну. В начале линии времени должна быть точка запуска этого процесса (самое его начало или то, что предшествует началу), а в конце — точка выхода (когда процесс завершается).*

*Если этот процесс достаточно длинный, можете отметить также узловые точки, разделяющие этапы этого процесса, чтобы помнить, где и в какой момент вы находитесь.*

*Зайдите в безопасное пространство и наполнитесь ресурсным состоянием, поиграв в «Алфавит».*

*Теперь шагните на линию времени, немного раньше, чем находится точка*

запуска процесса, и ассоциируйтесь в ситуацию во всех трех системах восприятия (визуальной, аудиальной и кинестетической). Начните медленно-медленно двигаться вперед по ходу событий, обращая внимание на все, что происходит вокруг, замечая все детали, и в том числе собственные реакции и мысли.

Если в какой-то момент вы заметите, что выходите из нужного состояния, в ту же секунду выскакивайте из процесса и бегите в безопасное место.

Будучи в безопасном месте, восстановите состояние высокой продуктивности. При необходимости для снятия нежелательных эмоций можете использовать технику «квадратного дыхания».

После чего вернитесь в пространство процесса и встаньте на линию времени снова чуть раньше, чем находится точка запуска. Ассоциируйтесь с ситуацией и пройдите в свободном темпе тот отрезок пути, на котором вы чувствуете себя комфортно, а затем опять начните двигаться медленно-медленно, замечая все



*происходящее и снаружи, и внутри во всех трех системах восприятия.*

*Двигайтесь таким образом до точки выхода из процесса и еще на один шаг дальше. В случае необходимости, медленно убегайте в безопасное место, чтобы вернуться в состояние высокой продуктивности. Входите на линию времени всегда чуть раньше точки запуска процесса.*

Я знаю, эта техника похожа на детскую игру. Но, несмотря на это (а может быть, и наоборот — именно поэтому), результаты получаются удивительные! Возможно, потому, что нам действительно порой так не хватает в жизни возможности двигаться медленно-медленно, чтобы замечать все, что происходит вокруг.

## **Состояние высокой продуктивности**

Левое полушарие нашего мозга отвечает за детальное восприятие, а правое — за целостное. В состоянии высокой продуктивности (High Performance State, как его назвал Джон Гриндер) активность обоих полушарий мозга становится более равномерной, их работа — более слаженной, а взаимосвязь между ними значительно усиливается. Благодаря этому в состоянии высокой

продуктивности мозг человека начинает работать в режиме наибольшей «включенности» и своей полной функциональности.

За счет синхронной работы обоих полушарий в состоянии высокой продуктивности человек получает возможность одновременно находиться в максимальной осознанности и вместе с тем иметь доступ ко всему потенциалу бессознательного. В этот момент его интуиция (бессознательное мышление) обостряется и вместе с тем ему и ответы на поставленные вопросы приходят как бы сами собой, без сознательных усилий и поисков. Это дает возможность находить совершенно нестандартные творческие решения задач, свободно выходить из проблемных ситуаций, трансформируя их в простые задачи, а главное — выполнять все действия легко и с удовольствием, получая при этом максимальные результаты.

Вызов состояния высокой продуктивности осуществляется с помощью игр нового кода НЛП. Игры нового кода НЛП устроены таким образом, что, когда в них играешь, физиология естественным образом выстраивается в соответствии с характеристиками, свойственными состоянию высокой продуктивности. В этот момент состояние высокой продуктивности начинает «накатывать волнами», постепенно набирая интенсивность, а в некоторых случаях может и сразу прийти в полной степени.

В дальнейшем, когда опыт пребывания в состоянии высокой продуктивности у вас будет

богатым, использование игр нового кода НЛП для вас уже не будет необходимым. Вы сможете вызывать это состояние, просто вспомнив его, так же естественно, как сейчас можете вызвать состояние расслабленности или открытости.

### **Игра нового кода НЛП «Алфавит»**

«Алфавит» — это одна из самых первых игр нового кода НЛП и одна из самых легендарных. Возможно, именно поэтому «Алфавит» широко распространен, причем в самых разных вариациях, не все из которых, к сожалению, оказываются рабочими. Причина, как правило, заключается в том, что, играя в «Алфавит», люди стремятся как можно более точно выполнить условия игры, забывая, зачем они играют на самом деле.

Цель любой игры нового кода НЛП — это получение состояния высокой продуктивности, которое возникает естественным образом, а условия игры нужны только для того, чтобы задать направление вашим действиям. Вспомните, как играют дети. Игра — это не спорт и не экзамен, в ней вы можете допускать ошибки и не исправлять их, делать игру более удобной для себя, упрощать или усложнять ее — в общем, делать все, что поможет процессу игры быть для вас легким и интересным.

Легкость — отсутствие напряжения и негативных эмоций — это обязательное условие любой игры нового кода НЛП. Если в ходе игры вы за-

метите, что чувствуете напряжение или слишком часто ошибаетесь, отрегулируйте уровень сложности игры таким образом, чтобы вам было легко в нее играть, но при этом не слишком просто, чтобы сохранялся интерес и процесс игры полностью захватывал вас.

Выход из игры наступает тогда, когда вы замечаете, что находитесь в состоянии высокой продуктивности. Это может произойти через 15–20 минут, а может и через 5–10, продолжительность совершенно индивидуальна.

Как вы узнаете, что вошли в состояние высокой продуктивности?

Скорее всего, когда оно появится, вы его сразу почувствуете на контрасте с тем состоянием, в котором вы начнете играть. Это ощущение полной вовлеченности, в котором играть становится легче и интереснее.

Еще одним критерием того, что вы находитесь в состоянии высокой продуктивности, будет тот факт, что вы играете уже довольно долго, не сделав ни одной ошибки, и при этом совершенно расслаблены. Хотя это и не обязательный критерий — ошибки допустимы.

И абсолютно точным (но тоже не обязательным) критерием будет появление естественного смеха или улыбки при ошибках.

Главное, не пытайтесь себе представить, что бы это могло быть, и вызвать это специально — так

можно ошибиться. Вообще не думайте о состоянии, когда будете играть, — просто играйте и следите, чтобы в вашем теле не было лишнего напряжения. Нужное состояние придет само.

## Правила игры «Алфавит»

Оригинальный вариант «Алфавита», предложенный Джоном Гриндером, выполнен на листе А4, разделенном на 30 клеток, в каждую из которых вписаны по две буквы. Верхние буквы соответствуют алфавиту, а нижние — являются вспомогательными и обозначают слова: П — «правая», Л — «левая», В — «вместе» (иногда буква В заменяется буквой О, что обозначает слово «обе» и имеет тот же смысл). И верхние и нижние буквы должны быть одного размера и стиля.

### Алфавит на листе

А	Б	В	Г	Д	Е
П	Л	В	1П	п	в
Ё	Ж	З	И	К	Л
Л	В	П	П	В	П
М	Н	О	П	Р	С
Л	В	Л	Л	В	П
Т	У	Ф	Х	Ц	Ч
В	Л	Л	В	П	Л
Ш	Щ	Ы	Э	Ю	Я
В	П	Л	П	Л	В

Для того чтобы играть в «Алфавит» с листа, его нужно повесить на уровне глаз так, чтобы хорошо видеть все буквы. Правила игры следующие.

Вы читаете алфавит в естественном порядке, вслух произнося его буквы, и одновременно с произношением поднимаете правую, левую или обе руки вместе в зависимости от того, какая вспомогательная буква стоит под произносимой буквой (П, Л или В соответственно). При этом вы придерживаетесь определенного ритма — того, который будет вам наиболее комфортен. В случае ошибки вы просто продолжаете играть дальше.

Очень высоко поднимать руки нет необходимости — поднимайте их настолько, насколько это вам комфортно, но так, чтобы рука участвовала не меньше, чем от локтя.

Когда вы дочитываете алфавит до конца, можете начать читать его по новому кругу, а можете пойти в обратном направлении (от Я к А), как вам будет интереснее. Главное, не усложняйте себе игру чрезмерно.

Если чтение в прямом и в обратном порядке становится уже слишком легким и выполняется практически без ошибок, начните читать алфавит по столбцам, по строчкам, «змейкой» и т. п.

Когда все варианты чтения алфавита выполняются легко и необходимо еще усложнить игру, добавьте следующий элемент. Поднимая правую

руку, одновременно поднимайте левую ногу, а поднимая левую руку — правую ногу. Поднимая обе руки — привставайте или приседайте, как вам удобнее.

Помните, смысл игры заключается не в перегрузке сознания, а в появлении состояния высокой продуктивности — это не одно и то же. Поэтому сохраняйте ту степень сложности, при которой вы остаетесь достаточно успешными. Не бойтесь ошибаться, не цепляйтесь излишне за правила и относитесь к игре легко.

Одного алфавита на листе обычно хватает на одну-две, максимум три игры, потому что мозг очень быстро запоминает соотношение букв и играть становится слишком легко. Поэтому периодически нужно рисовать новый алфавит.

Делается это просто. Вы расставляете одинаковое количество вспомогательных букв Л, П и В в случайном порядке, кроме трех клеток. Под буквой алфавита Л обязательно ставится вспомогательная буква П, под буквой алфавита П — ставится вспомогательная буква Л, а под В — ставится вспомогательная буква В.

## Глава 3

# ПРОГРАММИРОВАНИЕ УСПЕШНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Одно из ключевых отличий человека от животных заключается в том, что человек может смотреть на мир не только из собственной позиции. Человек может, например, посмотреть на себя со стороны (диссоциироваться). Естественно, это будет глюк, в котором вы представляете себе, как вы видите себя со стороны. Но как только вы это делаете, вы тут же получаете доступ к той информации, которой у вас не было (вернее, которая была, но оставалась недоступна), пока вы смотрели на мир от своего лица (из 1-й позиции восприятия).

Если вам важно знать, как вы выглядите, когда что-то делаете, то это незаменимый навык. Надо сказать, что зеркало тут не поможет, а сняться на камеру и посмотреть можно далеко не всегда. А вот вспомнить, что ты делал, и представить, как это выглядело со стороны, можно довольно легко.



Вторая уникальная возможность диссоциации: представляя себя со стороны таким, каким вам хотелось бы себя видеть, вы перепрограммируете свое поведение на желаемое. Да! Это все, что вам нужно сделать, чтобы в следующий раз выглядеть так, как вам хотелось бы! И вам не нужно будет об этом помнить — ваше бессознательное само воспроизведет нужные действия по созданному образцу.

А теперь давайте представим себе более сложную задачу. Предположим, вам нужно не просто хорошо выглядеть, а выглядеть правильно по чьим-то конкретным критериям. Это может быть свидание, устройство на работу, переговоры с потенциальными клиентами или любая другая встреча, где шанс только один и от попадания в десятку зависит ваше будущее на несколько лет вперед. Встречают ведь у нас не по уму, а по чему? А судят не по словам, а по?.. Так вот, чтобы понять, как нам нужно будет выглядеть, чтобы выгоднее себя показать перед конкретным человеком, можно сделать следующее. Представьте себя на месте собеседника. Как бы вы себя чувствовали, что бы вас волновало, заботило, что было бы для вас важно, что интересно, что приятно, что отвратительно или неприемлемо и т. д. Короче, ассоциируйтесь с ним/ней и поживите так несколько минут.

Если вы найдете в себе способность пройтись его/ее походкой, сказать что-то в его/ее

манере или хотя бы воспроизвести несколько типичных жестов этого человека, то ваше бессознательное получит и переработает такой объем информации об этом человеке, что сможет даже предугадывать его/ее решения. Если, конечно, сознание не будет мешать. Попросите его не мешать.

Итак, предположу, что вы смогли ассоциироваться полностью с нужным вам человеком (называется — войти с ним во 2-ю позицию). Значит, теперь вы можете думать его/ее образом. Тогда сейчас (когда вы — он/она) просто представьте себе вас самих, идущих вам на встречу, останавливающихся перед вами и говорящих вам какие-то слова. Вы этот человек, и вы смотрите на себя, говорящего вам... Выслушайте до конца. А теперь ответьте на вопросы: что вам нравится в этом человеке (в вас, говорящем вам)? Что вам не нравится в этом человеке? И что этот человек мог бы такого сделать, чтобы это тронуло вас до глубины души? Вы же теперь знаете, что вам важно и интересно, когда вы — это он/она?

Тогда теперь все, что вам нужно сделать, — это, оставаясь им/ей, представить себе вас, появляющегося перед вами и говорящего так, что это очень и очень нравится вам. Просто создайте этот фильм. И забудьте. А теперь можете идти на встречу и просто делать то, что нужно, не думая о том, как себя вести, — у вас все получится автоматически.

Обратите внимание, что в этой стратегии нет сознательной оценки поведения. Процедура, которую я описал, — это чистой воды программирование. НЛП (нейролингвистическое программирование) как оно есть. В бытовом контексте.

## Управление контекстом ситуации, или По чьим правилам играем?

— Давайте поиграем в одну игру? Я буду продавать вам свой мобильный телефон, и если я его вам продам, то я выиграл, а если нет — то выиграли вы.

— Давайте.

— Вот мой телефон. Купите его у меня за 1000 долларов.

— Не хочу, спасибо.

— О-кей, вы выиграли. По правилам нашей игры выигравший выплачивает 100 долларов проигравшему. С вас 100 долларов.

— Хорошо. Но вы знаете, по пятницам в нашей компании это правило не действует... О, сегодня как раз пятница! Значит, я вам ничего не должен.

---

Рассказал мне эту историю из жизни мой коллега, тренер НЛП. Когда ему предложили сыграть в игру, он еще не знал, что будет

дальше, но когда выяснилось, что «по правилам» он «попал» на сто долларов, Иосиф не стал спорить — это не свойственно хорошему тренеру. Он поступил по-энэлперски гибко: если есть правило, по которому в ходе игры можно добавлять другие правила, то почему бы им не воспользоваться?

Эта шуточная игра является утрированной демонстрацией того, как управление контекстом работает в жизни. Всех, кто играет в игры (азартные, социальные, политические, управленческие и любые другие), можно отнести к одной из двух категорий: тех, кто играет по правилам (даже если они их нарушают), и тех, кто их устанавливает. Как вы думаете, кто обычно выигрывает? Нет, те, кто играет, конечно, тоже выигрывают, но строго в пределах установленных правил.

Есть правила, которые установлены в определенных контекстах, — это договоры, уставы, пользовательские соглашения и т. д. А что определяет те правила, по которым мы действуем в контексте вообще всей нашей жизни? Конечно же, мы сами. Но если точнее, то наши убеждения. Например, если человек убежден, что «японские машины лучше европейских, потому что... (все, что угодно)», то, при покупке машины он, скорее всего, предпочтет японское авто. И точно так же действуют наши убеждения при выборе работы, партнеров, вложения денег и т. д.

Но коли убеждения такая определяющая вещь в жизни, давайте на минуточку задумаемся, что это такое и откуда они берутся?

## Откуда берутся убеждения

Убеждение — это лингвистическое (то есть выраженное в языке) обобщение опыта, определяющее его взаимосвязи (то есть то, что мы считаем правильным, нужным, важным, полезным и т. д.) с тем, что мы знаем. И благодаря этому лингвистически выраженному знанию мы можем накапливать информации и нам не нужно проверять ее каждый раз снова. Например: ребенок не поверил родителям и коснулся горячего утюга; после этого у ребенка сформировалось два стойких убеждения — «утюг не нужно трогать» и «папа с мамой говорят правду». Примерно так же мы обучаемся верить в убеждения других людей.

Допустим, спустя 30 лет тот же человек слушает папу, матерого бизнесмена, который говорит: «Не возись ты с этими студентами, на них денег не заработаешь», и перенимает это убеждение, потому что где-то внутри хорошо знает: папа с мамой говорят правду. А через год

выясняется, что его приятель все-таки стал возиться со студентами и теперь имеет неплохой бизнес на кадровом рынке. Нестыковочка вышла. И у человека формируется «поправка» к глубинному убеждению: «Папа говорит правду, но может и ошибаться». Обновленное убеждение есть, но бизнес уже ушел.

Так убеждения формируются естественным путем, и те, кто до сих пор смотрит на жизнь только на уровне поведения, всегда будут ведомыми своих и чужих убеждений.

Так что же делать? Как получить свободу от убеждений, а лучше — контроль над ними? Могу предложить простую **двухшаговую стратегию управления убеждениями**.

**Шаг первый.** Научиться замечать, какие убеждения стоят за вашими поступками. Для этого есть простые тестовые вопросы: «Зачем я это делаю?» и «Почему я это делаю?». Если ответ вас не устраивает, вы не обязаны это делать. Но прежде чем отказываться, лучше задать себе еще один вопрос: «Не потеряю ли я чего-то, если не буду это делать?»

**Шаг второй.** Научившись замечать убеждения, начните управлять ими, то есть изменять ненужные и создавать нужные.

Как это делать, описать в рамках этой книги, к сожалению, невозможно. Да и толку было бы мало — для хорошего обучения нужно сопрово-

ждение тренера. Но познакомить вас с основными принципами я смогу. Итак...

1. Убеждение задает контекст или рамки любого действия. Если человек во что-то верит (или что-то знает), то в каждом своем действии он будет бессознательно стремиться подтвердить это.

Если вы знаете, что «кошки любят „Вискас“», то каждый раз, когда ваша кошка его ест, вы будете видеть, что она делает это с удовольствием. Конечно, она будет есть его с удовольствием! Она же хочет есть! Но стоит вам рядом положить кусок свежего мяса...

Если вы убеждены, что «качественные вещи всегда стоят дорого», а для вас очень важно качество, то вы всегда будете покупать дорогие вещи в дорогих магазинах, даже если это бьет по карману. Но если у вас появится убеждение, что «качество может быть доступным», то со временем у вас отложится в голове информация, когда бывают распродажи и в каких магазинах цены ниже. Однако если вы при этом будете считать, что «уважающие себя люди на распродажах не одеваются», то эта информация вам не поможет.

2. Нет правильных убеждений. Каждое убеждение может быть верным и неверным одновременно.

Мир многогранен, и реальный опыт имеет намного больше взаимосвязей, чем можно опи-

сать лингвистически. Поэтому любое убеждение зависит от контекста и прочих условий.

Верность убеждения «много думать хорошо» напрямую зависит от того, о чем вы думаете. Или когда вы думаете.

3. Каждое убеждение существует в контексте другого убеждения. Управляя контекстом, в котором находится убеждение, вы управляете значением этого убеждения.

Например: «врать плохо», но если вы в плену, то найдется множество людей, для которых это будет хорошо.

«Говорить правду друзьям — хорошо», но если эта правда очевидна, неприятна и они вас об этом не просят...

Наша свобода определяется исключительно доступным нам выбором, а выбор — тем, что нам известно, и тем, во что из известного мы верим. Поэтому, если вы хотите иметь больше свободы (или больше власти) в общении с людьми, не тратьте силы на споры и противостояния. Будьте выше — просто управляйте информацией (и ее «правильностью») в своем сознании и сознании других людей.

## Мысли-вирусы

Первым в НЛП понятие **мысли-вируса** предложил Роберт Дилтс. Он описал эту мысль так:



Мысль-вирус — это убеждение, которое живет в отрыве от других когнитивных процессов и опыта, из которого оно возникло. Проще говоря, мысль-вирус — это убеждение, не связанное с контекстом.

В качестве примера Дилтс приводит такую мысль-вирус: «Если вы по-настоящему заботитесь о своей семье, вам придется подготовить их ко всему». Вроде бы вполне гуманное убеждение, но если учесть, что сказано оно было человеку с подозрением на рак... К счастью, больная не разделила этого убеждения и прожила много дольше обещанного.

Мысль-вирус, как и настоящий вирус (компьютерный или биологический), является обрывком программы. Сам по себе он неопасен, потому что сработать может, только присоединившись к какой-либо «программе» при ее запуске. То есть если человек выполнит какое-то действие, основываясь на убеждении, которое является мыслью-вирусом. Поэтому, чтобы не попадаться на мысли-вирусы, стоит всегда проверять, уместно ли убеждение, лежащее в основе ваших действий в данном контексте? «Много женщин — это хорошо»: одно дело, когда вы так говорите в компании мужчин, и совсем наоборот — в компании жены. Также нелишним будет вопрос: как это убеждение связано с вашим опытом и ваше ли оно вообще?

Вот еще несколько вариантов типичных мыслей-вирусов, оторванных от контекста и конкретного опыта: «В России одни дураки»; «Все знают, что импортное лучше отечественного»; «Эта болезнь неизлечима»; «Соппротивление бессмысленно, все равно выхода нет»; «Я никому ничего не должен»; «Я всегда прав».

Мысль-вирус может быть отдельным убеждением, может — комплексом убеждений, подтверждающих самих себя, а может — идеей. Если мы сталкиваемся с самоподтверждающимися убеждениями, очень вероятно, что мы имеем дело с мыслью-вирусом: «Невозможно устроиться на хорошую работу без опыта, а не работая, опыт не получишь». Или: «Чтобы добиться власти, нужны большие деньги. Чтобы получить большие деньги, нужно быть у власти». Такие «логические» объекты стоит сразу помещать в карантин и маркировать табличкой: «Осторожно! Мысль-вирус!»

Размножаются мысли-вирусы тоже как настоящие вирусы. Они копируют себя в любую информационную среду, к которой могут присоединиться. Если человека интересует власть, значит, среди его убеждений могут завестись мысли-вирусы про власть, если его интересуют деньги — мысли-вирусы про деньги и т. д. То, что они появятся среди убеждений человека, это, конечно, еще не значит, что они сработают и навредят ему. Это произойдет, только если человек примет их за чистую монету, то есть за настоящие

и уместные убеждения. Поэтому все новые «за-летные» убеждения всегда стоит тщательно проверять: чьим опытом они подтверждаются, где и когда это было и актуальны ли они лично для вас в данный момент?

Как обезвредить мысль-вирус? Для того чтобы это сделать, достаточно просто идентифицировать мысль-вирус, или, иначе говоря, разоблачить ее. Ведь узнав, что какие-то убеждения или идеи являются мыслями-вирусами, вы уже навряд ли будете опираться на них в своих действиях и решениях.

## **Дзен-НЛП, или Что в основе?**

Итак, наше поведение зависит от наших убеждений, и, управляя убеждениями, мы управляем поведением. Если применить это к себе, то логично, что, если мы хотим быть эффективными в жизни, мы должны иметь убеждения, способствующие нашей эффективности.

Такие убеждения есть: они были смоделированы вместе с первыми «инструментами» НЛП и называются «базовые пресуппозиции НЛП». Однако разбирать, что это такое и как они работают, мы не будем. И уж тем более я не буду доказывать вам, что это «правильные энэлперские убеждения, в которые надо верить», — после всего вышеизложенного это было бы просто глупо. Надеюсь, вы

уже усвоили, что в любое убеждение можно верить тогда, когда это полезно, и не верить тогда, когда оно мешает, — все зависит от того, что вы хотите получить в результате.

Точно так же и базовые пресуппозиции НЛП являются убеждениями, которые могут быть полезны для личной эффективности и верить в которые предлагается так же, как и во все другие убеждения, — по желанию.

- Карта не территория. Под «территорией» понимается окружающий мир, а под «картой» — субъективное представление отдельно взятого человека об окружающем мире. Соответственно, сколько людей, столько и пониманий того, что такое окружающий мир, поэтому карта не территория.
- Смысл коммуникации в вызываемой реакции. В общении для нас важно не только быть услышанными, но и получить какую-либо ответную реакцию.
- Нет ошибок, есть обратная связь. Идея этой пресуппозиции в том, что «ошибка» — это суждение, а «обратная связь» — это просто информация о том, какой результат мы получили. Данная пресуппозиция предлагает рассматривать результаты наших действий без лишних эмоциональных оценок. Точно так же, как и при включении света в незнакомой комнате, если, нажав на кнопку, вы включили

не ту лампу, вы не называете это неудачей или ошибкой, вы просто выключаете ее и включаете другую.

- В каждый момент человек делает лучший выбор из возможных. Это особенность психики любого живого существа, стремящегося к выживанию. Проблема в том, что набор возможных выборов сам по себе не всегда является лучшим. Расширение количества возможных выборов и является целью личностного роста и одной из основных задач НЛП.
- Сознание и тело — части одной системы. Мышление отражается в физиологии, а физиология влияет на мышление. Поставьте ноги вместе, напрягите их, нагнитесь вперед, вытяните перед собой руки ладонями вверх и, находясь в этой позе, скажите: «Я хозяин своей судьбы!» Вы себе поверите? После этого обязательно смените позу и встряхнитесь. Подробнее о том, как работает этот механизм в обратную сторону, я расскажу ниже.
- За каждым поведением стоит позитивное намерение. Даже за самым плохим. Если вы спросите человека: «Зачем ты это сделал?» (иногда к его ответу стоит задать еще вопрос: «А зачем тебе было нужно это?»), то, скорее всего, вы услышите ответ вроде: «Я хотел как лучше». Для себя, для другого, для всех людей в целом — не важно, главное, что само

намерение, стоящее за поведением, было позитивным.

- Вселенная дружелюбна. Как сказал один персонаж: «Если бы она была не дружелюбна, вас бы сейчас либо не было в живых, либо вам было бы так плохо... потому что Вселенная намного могущественнее вас». А еще эту пресуппозицию можно рассматривать, как «позитивный фильтр», потому что давно известно, что человек притягивает к себе то, о чем он думает. Это, кстати, относится и к вопросу об эффективных убеждениях.

Учитывая, что мы говорим об основах основ, я понимаю, что каждая из этих пресуппозиций является поводом для глобальной дискуссии. Да и вообще любые убеждения — штука спорная. Но только для тех, кто любит спорить.

## Позиции Восприятия

Как я уже говорил, любая коммуникация — это манипуляция. Продажа — это манипуляция. Соблазнение — манипуляция. Рассказ о том, как вам плохо, тоже манипуляция — с неявно выраженной целью, чтобы вам посочувствовали. Даже слово «спасибо» — это тоже манипуляция, потому что, если оно сказано от души, оно обязательно вызовет в человеке позитивные эмоции, которые свяжутся в его сознании с вами и оставят о вас

впечатление как о благодарном и приятном человеке. Согласитесь, это вам выгодно...

Поэтому, если говорить об этичности манипуляции, нужно говорить об этичности целей, стоящих за манипуляцией. Впрочем, об этом мы уже говорили.

Теперь, когда над некоторыми «i» точки расставлены, мы можем перейти к разговору о позициях восприятия.

О первой и второй позициях восприятия мы с вами уже говорили неоднократно. Если коротко, то **первая позиция** — это ваша личная точка зрения, представляющая ваши интересы, ценности и цели; она, как правило, в речи соответствует местоимению «я». **Вторая позиция восприятия** — это точка зрения вашего собеседника, это его интересы, ценности и цели; ее проявление в речи — местоимение «ты».

Навык нахождения в этих позициях дает объемное видение обсуждаемого вопроса и позволяет заметить ключевые выгоды всех сторон в обсуждаемом вопросе. Так, например, переход во вторую позицию с клиентом позволяет продавцу заметить, чем мотивирован этот клиент и что ему нужно, чтобы сделать покупку. Вторая позиция с начальником позволяет увидеть, что он ценит в подчиненных и что ему важно, а что нет в данной работе. Подробнее о том, как осуществляется переход во вторую позицию восприятия, мы еще поговорим.

**Третья позиция восприятия** еще интереснее.

Это точка зрения, независимая от первых двух, из которой вы наблюдаете за самим взаимодействием двух замечательных людей — вас и вашего собеседника.

Третья позиция совершенно беспристрастна (как только появилось пристрастие, вы уже либо в первой, либо во второй позиции) и позволяет объективно оценить саму коммуникацию — куда она катится, проще говоря.

Из этой позиции вы видите, в чем первая и вторая позиции совпадают, а в чем еще нет, и это ценнейшая информация! Чем? Тем, что, как только вы откорректируете свою первую позицию так, чтобы ее интересы совпали с интересами второй, вам останется только щелкнуть пальцами и получить желаемый результат!

Легко сказать «откорректируете»! Как? Ущемить свои интересы ради чужих? Ну уж нет!

Знакомо? Обычно на этом моменте и рушится вся коммуникация, и спасти ее может только чудо. Или четвертая позиция восприятия.

О четвертой позиции восприятия упоминают редко. Почему-то так повелось. Хотя используют ее практически всегда, когда работают с первыми тремя и достигают успеха в коммуникации. Что же это за позиция восприятия?

**Четвертая позиция восприятия** включает в себя все три предыдущие, а в речи вы-



ражается местоимением «мы». Это позиция всей системы большего масштаба, в которую включены эти люди (команды, фирмы, общества и т. д.).

Самое интересное, что формально команды может и не быть. Однако всегда есть нечто, что может объединить любых людей в команду. Секрет силы четвертой позиции восприятия заключается в единой цели. Общей глобальной цели всех людей, кто объединен в команду «мы».

Причем напрямую общая цель команды может и не являться частными интересами включенных в нее людей. Но тем не менее она будет для них актуальна, если через реализацию этой общей цели каждый видит путь удовлетворения своего частного интереса.

Например, освоение нового рынка компанией не так важно отдельному продавцу этой компании, как ее директору. Но вытекающее из этого увеличение объемов продаж и, как следствие, увеличение зарплаты продавцов будет мотивировать их на достижение этой цели компании. И главное для директора — суметь донести это до продавцов.

Еще один пример. Повышение общего уровня интеллектуального развития всего человечества для каждого из нас может казаться не таким важным, как, например, повышение нашего личного уровня развития. В какой-то мере это может

казаться даже невыгодным нам как появление лишней конкуренции.

Однако если задуматься о том, сколько всего интересного мы можем узнать от других людей, когда их уровень развития повысится... И сколько всего уникального могут создать эти люди... Начинаешь понимать, что чем больше будет уровень развития других людей, тем лучше будет нам всем.

Таким образом, четвертая позиция восприятия позволяет системно рассмотреть интересы всех членов команды «мы» сквозь общий командный интерес. А если мы можем эти выгоды увидеть, значит, мы можем их и создать.

Позиция «мы» — это особенность лидерского мышления. Только тот может увлечь людей за собой и получить их искреннюю веру в свою идею, кто способен мыслить в рамках коллективных интересов. А тот, кто может еще и показать другим людям, как в коллективных интересах реализуются их частные интересы, способен воодушевить массы на воплощение любой своей идеи.

Именно это качество во все времена было свойственно самым успешным общественным лидерам: руководителям крупнейших корпораций, популярнейшим политикам и любимым народом ораторам. И также стоит отметить, что навык мышления в рамках позиции «мы» даже на началь-

ном уровне делает из человека первоклассного манипулятора!

## Формирование отношения с помощью фреймов

В НЛП есть такое понятие, как **фрейм** (англ. **Frame** — «рамка»). С его помощью мы можем формировать нужное нам отношение к любой информации.

Фрейм — это рамка (или фон), в которой воспринимается информация. Фреймом является дополнительная информация, дающаяся параллельно или перед основной информацией и задающая логические или эмоциональные рамки ее восприятия для формирования определенного отношения.

Самый простой — визуальный фрейм. Представьте себе фотографию неизвестного вам лица. А теперь давайте поместим ее в розовую рамочку в форме сердечка. Даже если мы впервые видим это фото, что мы можем подумать об этом человеке? А теперь представьте эту же фотографию на доске почета, в рубрике «Их разыскивает милиция», в роскошной раме, висящей посреди

стены в зале для торжеств... Как меняется восприятие нами этого человека?

В зависимости от того, что мы делаем с рамкой, мы заставляем воспринимать эту фотографию в том или ином ключе и относиться к ней соответствующе.

Так создаются визуальные фреймы, формирующие нужное нам отношение к субъекту на бессознательном уровне. Но самое интересное начинается, когда мы подходим к вербальным (речевым) фреймам...

Представьте себе рекламную статью, которая начинается так: «Самые теплые куртки делает фирма X! Такая морозоустойчивость обеспечивается...» Насколько вам интересна эта статья, если вы живете в средней полосе? Не очень, верно? А теперь давайте добавим в начало статьи одно предложение: «В этом году синоптики обещают особенно холодную зиму. Самые теплые куртки делает фирма X! Такая морозоустойчивость обеспечивается...» Как на этот раз? Тема стала актуальной, а все, что мы для этого сделали, — добавили фрейм контекста («особенно холодную зиму»), который на секундочку перенес читателя в те условия, где теплота куртки важна.

Помимо контекстуальных фреймов, еще бывают эмоциональные фреймы. Вот забавный пример использования эмоционального фрейма.

Пятнадцатилетней дочке не было дома. Мама заглянула в ее комнату и с замиранием сердца заметила письмо, оставленное дочкой на столе и адресованное ей. Трясущимися руками женщина взяла письмо и прочитала следующее:

«Дорогая мамочка!

Прости меня, пожалуйста, но я решила уехать к моему новому бойфренду. Я его очень люблю. Он великолепен со всеми своими татуировками и пирсингом.

А какой у него мотоцикл! Но это еще не самое главное — дело в том, что я беременна. Ахмед сказал, что мы будем очень счастливы в его трейлере.

Трейлер стоит в лесу. Там очень красиво.

Ахмед хочет иметь много детей, и это и моя мечта. Я многое узнала от Ахмеда.

Кстати, марихуана — совсем безвредная трава. Мы будем ее выращивать во дворе нашего трейлера для нас и наших друзей, а они будут взамен угощать нас кокаином и экстази.

Пока же молись вместе с нами, чтобы ученые побыстрее нашли лекарство от СПИДа, чтобы Ахмед смог почувствовать себя лучше. Он этого заслуживает.

Мамочка! Пожалуйста, не волнуйся за меня! Мне уже 15 лет, и я могу сама о себе позаботиться. Когда-нибудь я приду

к тебе в гости, чтобы ты увидела своих внуков. Твоя любящая дочь.

Р. S. Мама! Я написала неправду! На самом деле я в гостях у соседей.

Я просто хочу сказать тебе, что в жизни могут случиться куда более неприятные вещи, чем оценки в моем дневнике, который находится в верхнем ящике моего стола».

---

Теперь вы знаете, что такое фреймы и как они работают, а значит, можете их как минимум обнаруживать, а при желании научиться их создавать. Ниже приведен пример использования фрейма.

---

Ване родители не разрешали есть много конфет, потому что у него был диатез.

И он, естественно, любил их больше, чем что-либо. Как-то раз он пришел в гости к дяде Игорю — брату отца и с порога заметил вазу с конфетами.

— Дядя Игорь, а можно мне конфетку?

Дядя Игорь знал, что родители не разрешают Ване есть много конфет, и в то же время любил мальчика. И еще он прекрасно знал, что, как только малыш съест первую конфету, ему захочется еще одну, а затем еще и еще и он будет просить их весь вечер.

— Можно, но при одном условии.

— Каком?

— Ты должен будешь тщательно проверить, что есть в вазе, и выбрать самую лучшую конфету. Согласен?

— Да! — И радостный мальчик побежал к вазе.

— Что-то мне тоже захотелось конфетку... можно с тобой? — спросил дядя Игорь, когда Ваня уже выбрал себе конфету.

— Но только я тебе не отдам свою конфету!

— Тогда посмотри, не осталась ли там еще хотя бы одной конфеты, которая хотя бы на половину такая же вкусная, как твоя? Ваня снова перерыл всю вазу и выбрал конфету для дяди Игоря.

— Держи! — он протянул ему конфету.

— Ну а теперь давай съедем их, наслаждаясь каждым кусочком.

И дядя Игорь демонстративно стал медленно разворачивать конфету, так, словно смотреть на нее уже было очень вкусно, а затем медленно и с превеликим удовольствием откусил от нее чуть-чуть и начал смаковать на языке. Мальчик посмотрел на дядю Игоря и затем принялся за свою конфету с точно таким же наслаждением.

Прежде чем приступить к следующему кусочку, дядя Игорь сделал маленькую паузу, словно отдыхая между

наслаждениями, и сказал Ване с шутливой завистью в голосе:

— Представляю, какая вкусная у тебя конфета!

— Ага, — ответил мальчик.

— А можно у тебя чуть-чуть попробовать?

— Только чуть-чуть.

Дядя Игорь откусил совсем чуть-чуть и замычал от восторга:

— М-м-м-м-м-м, у тебя и вправду самая вкусная конфета!

— А можно мне попробовать твою? — спросил Ваня.

— Конечно!

Ваня попробовал конфету дяди Игоря и сделал заключение:

— Моя вкуснее!

Минут через десять, когда они доели конфеты, дядя Игорь налил чуть-чуть чаю и еще раз демонстративно наслаждался послевкусием. Мальчик повторил за ним.

— Наверное, это была самая вкусная конфета из всех, что я ел! — сказал дядя Игорь.

— Нет, самая вкусная была у меня! — ответил ему Ваня.

— Это точно. Ну ладно, пойдем в комнату.

— А можно еще одну конфету?

— Конечно, — сказал дядя Игорь.

— А тебе взять?



— Нет, спасибо. Вкусную и самую вкусную конфеты мы уже съели с тобой, а невкусные конфеты я не люблю, — ответил он и пошел в комнату, оставив мальчика с вазой одного.

Через несколько минут Ваня вернулся, и в руке у него была слегка надкусанная конфета. Какое-то время он походил с ней, а потом обратился к дяде Игорю:

— Можно я не буду доедать ее?

— Конечно можно, положи ее на стол рядом с вазой, — сказал дядя Игорь и улыбнулся.

После этого случая родители Вани заметили, что он начал значительно меньше есть сладкого и стал очень разборчив в конфетах.

---

## Три валюты, не считая денег

Эта глава предназначена в первую очередь для руководителей и директоров, однако инструментами, описанными ниже, могут также пользоваться и все, кто работает с людьми.

Даже лучшим сотрудникам повышать зарплату до бесконечности невозможно, и в какой-то момент появляется риск, что другие компании могут их переманить. Что можно сделать, чтобы удерживать ценные кадры у себя в компании? Деньги

не единственная ценность, которая нужна людям. Есть не менее (а иногда и более) ценные виды валют, инвестиции которых, сделанные в ваших людей, многократно окупаются прибылью компании. Эти валюты — внимание! — забота и признание. Вот как их можно использовать.

Если в вашем подчинении работает немного людей, соберите всех. Если много — составьте список ключевых сотрудников и обратитесь в первую очередь к ним. Не забудьте о тех, кто в вашей организации относится к первичной референтной группе — тем, к чьему мнению в первую очередь прислушиваются все остальные.

Познакомьтесь с каждым из них лично и спросите их, что им нравится и что им не нравится в их работе и в самой компании в целом. Спросите их, что они, зная обстановку изнутри, могли бы порекомендовать улучшить в компании или попросить лично для себя. Постарайтесь сделать разговор как можно менее формальным — тогда вы получите намного больше ценной информации. Спросите, чем вы можете им помочь, и запишите под их диктовку то, что им нужно. Именно запишите под диктовку — это даст намного больший эффект, чем просто внимательное слушание. Сам факт того, что вы, начальник, записываете их просьбы, уже стоит не меньше, чем выполнение этих просьб.

Так вы инвестируете свое внимание в ваших людей и получаете огромный кредит их доверия

лично к вам. После этого постарайтесь действительно выполнить хотя бы несколько из записанных просьб, чтобы окупить полученный кредит валютой заботы. Если вы поможете им в мелочах, в качестве компенсации вы получите исполнительность и преданность ваших людей компании. Делая так хотя бы раз в полгода, вы станете лучшим шефом из всех, с кем работали ваши люди.

А хотите, чтобы ваши сотрудники молились на вас и благодарили бога за то, что они имеют честь с вами работать? Начните инвестировать в ваших людей валюту признания. Каждый раз, когда кто-то действительно сделал что-то хорошо, оцените его работу публично. Не на собрании, а просто в присутствии людей, прямо в рабочей обстановке. Как бы между делом. Будьте уверены, в следующий раз он сделает это еще лучше, потому что вы только что наполнили его работу самым важным для него смыслом. Люди живут и работают для того, чтобы быть нужными и полезными другим, и неформальное признание — это самый верный способ показать им, что они нужны.

И вместе с этим, чтобы быть самым лучшим боссом, соблюдайте еще одно очень важное правило: никогда не ругайте людей публично. Если кто-то из ваших сотрудников провинился, вы можете спустить на него всех собак, но только так, чтобы этого никто не видел и не слышал. Этим вы покажете, что, даже наказывая человека, вы уважаете его достоинство и не уничтожаете его.

В ответ за это будут уважать вас. Не как начальника, а как хорошего человека, а это стоит намного больше.

Так вы можете использовать три общечеловеческие валюты, которые невозможно выразить в деньгах: внимание, заботу и признание. Но также помните и о том, что, когда валюты на рынке становится слишком много, ее курс падает. Имейте это в виду.

Эти простые правила уже давно используются в наиболее успешных крупных западных компаниях. Внедрите их в корпоративную культуру своей компании, и производительность заметно возрастет.

## **Эмоции и метасообщения, или Как делать слова живыми**

Случалось ли вам наблюдать выступления хороших ораторов? В чем их сила и как им удастся привлечь наше внимание? Есть в их речи что-то такое, что делает их слова «вкусными». И в этой главе мне хочется рассказать о тех «специях», которые мы добавляем в свою речь, придавая ей тот или иной «вкус».

Наверное, вы уже догадались, что этими «специями» являются эмоции и... что-то еще, что всегда присутствует в наших словах. Но, прошу, пожалуйста, не спешите. Начнем с «посуды». Да

простят меня энэлперы, но «посудой» я назвал то, что в НЛП называется умным словом **метасообщения**. Содержанием же метасообщений может быть как эмоция, так и любой «параллельный» смысл, который мы всегда передаем вместе с основным смыслом.

## Как видеть метасообщения в речи

Метасообщение (англ. **meta-message** — сообщение, содержащее описание других сообщений) в НЛП понимается еще и как второй уровень смысла — метакоммуникация, проходящая, как правило, на невербальном уровне. Если вы посмотрите на живую речь любого человека через фильтр вопроса «что он думает о том, что говорит?», то в большинстве случаев вы практически сразу «считаете» ответ. Как вам это удалось? Вы интуитивно перевели фокус внимания на невербальные проявления и эмоции говорящего, а эмоции в динамике всегда очень информативны. Даже на фотографии можно считать эмоциональное послание человека, выраженное в улыбке (или ее отсутствии), если позволить характерным деталям мимики сложиться в общую картину.

Когда мы смотрим или слушаем выступление человека продолжительное время (5–15 минут достаточно, в зависимости от темы и профессионализма оратора), то в какой-то момент можно увидеть (услышать или почувствовать), что за всеми его словами на эмоциональном уровне проходит

какое-либо метасообщение. Это может быть вопрос, утверждение, призыв к чему-то или что-то еще. Просто попробуйте это сделать, например смотря какую-нибудь передачу по телевизору, и вы увидите, насколько это легко — замечать метасообщения. По большому счету вам для этого даже не обязательно понимать язык говорящего.

При некоторой тренировке (если коммуникация представляет для вас профессиональный интерес, то вам это особенно понравится) вы можете быстро научиться замечать намного более широкий спектр метасообщений.

Как тренироваться? Очень просто. Все, что нужно сделать, — это три основных шага, которые можно практиковать по ходу дел в повседневной жизни.

## **Управление метасообщениями**

**Шаг первый.** Начните видеть метасообщение каждой фразы. Выбросьте из головы все предубеждения по поводу человека, чьи метасообщения вы хотите увидеть, чтобы избежать искажений. Для простоты можно начать с наблюдения за теми, кого вы совсем не знаете и даже не можете отнести к какому-либо типу. Еще проще — смотрите на выступление ораторов, говорящих на незнакомом вам языке. И, слушая их, просто спрашивайте себя относительно каждой фразы говорящего: «Что он думает о том, что он говорит?»

Когда почувствуете, что делать это легко, можете постепенно переходить к наблюдению за метасообщениями более знакомых вам людей. Вопрос: говорит человек правду или лжет, отпадает сам собой, так как вы начинаете видеть гораздо больше!

### **Шаг второй.** Четыре типа метасообщений.

Расширьте спектр фильтров и к вопросу «что он думает о том, что он говорит?» добавьте еще три типа вопросов.

- Что он думает о тех, кому он говорит?
- Что он думает о самом себе?
- Что «говорят» его эмоции? Как смысл его интонации можно было бы выразить словами?

И тут вы снова совершите массу открытий по поводу людей! Но будьте сострадательны к людям и не судите о них свысока. Они-то могут и не знать о себе то, что вы теперь о них знаете (со стороны всегда виднее). И кстати, не надо им об этом сообщать, если они сами того не просят, — возможно, они не хотят об этом слышать.

Но если вы вдруг заметите, что искренне восхищаетесь гаммой чьих-то метасообщений, то у вас есть возможность сделать человеку комплимент от самого сердца. Прислушайтесь к себе и, когда почувствуете, что настал подходящий момент, скажите ему о том, что вы увидели (услышали или ощутили). И когда вы это сделаете, вы

получите точно такой же подарок — частичка его опыта станет вашей.

**Шаг третий.** Управляйте своими метасообщениями.

Это уже мастерский уровень, и он может оказаться не очень простым, но, возможно, он позволит вам совершить настоящий прорыв.

Начните следить за своими метасообщениями. Задавайте себе те же четыре вопроса, когда общаетесь с людьми, когда готовите важный доклад или выступление, когда планируете, что и как будете говорить на переговорах. Когда основная речь уже готова или есть четкое представление, о чем она будет, добавьте в нее желаемые «метасмыслы», чтобы усилить то, что вы хотите сказать, или сообщить дополнительный смысл.

Определите четко, что вы хотите, чтобы доносили ваши метасообщения. Для начала лучше записать это или хотя бы просто произнести вслух — это исключит неточности и сделает метасообщения четче. Проиграйте этот фильм в ускоренном варианте от первого лица с передачей метасообщений.

Затем посмотрите его как зритель-эксперт через фильтр четырех вопросов и заметьте те метасообщения, которые вы транслировали. Обязательно похвалите себя за те метасообщения, которые у вас получилось воспроизвести хорошо.



Если есть метасообщения, которые нуждаются в доработке, представьте себя режиссером. Создайте постановку, в которой вы видите себя, успешно транслирующего эти метасообщения. Пусть актер перед выступлением буквально скажет вслух те метасообщения, которые он хочет передать в своей речи, а затем выйдет на сцену и сыграет их!

Затем проживите этот фильм от первого лица, как настоящий актер, оставляющий свой характер в гримерной и входящий в роль. Если хочется, позвольте себе на репетиции быть даже слегка гротескным, и пусть Станиславский, сидящий в пустом зале, кричит вам: «Верю!»

И если вы потратили час на то, чтобы сделать хороший доклад, позвольте себе инвестировать еще пять минут в то, чтобы сделать для него хорошую «метаупаковку». Вы удивитесь, увидев, как даже беглое исполнение пяти пунктов в разы улучшит восприятие всего вашего доклада и вас как выступающего.

## **Эмоциональный диапазон и искусство быть «на полшага впереди»**

Интересно, что те люди, которые нам приятны, совсем не обязательно выделяются глубоким умом, эрудированностью или мудростью. Они

просто приятны в общении. И если посмотреть на них через фильтр эмоций, то мы увидим в них отражение лучшей части самого себя.

Если мы возьмем любую шкалу эмоций (от отрицательных до положительных), то при наличии внутренней честности сможем довольно точно найти на ней свой эмоциональный диапазон.

### **Примерная шкала эмоций**

Приведенная ниже шкала является примерной и была создана мною как продукт обобщения различных эмоциональных шкал, в котором позитивная и негативная ветви равны по длине.

*Счастье, блаженство*

*Радость*

*Уважение, восхищение, почтение*

*Интерес*

*Принятие, признание*

*Оптимизм*

*Доверие*

*Торжество*

**= Равнодушие =**

*Презрение*

*Гнев*

*Ненависть*

*Обида*

*Страх, тревога*

*Сожаление*

*Отчаяние, апатия*

*Вина, стыд*

Те люди, которые совпадают с нами по эмоциональному диапазону и являются для нас комфортными и приятными людьми. Общение с ними доставляет нам удовольствие, потому что эмоциональный обмен в нем происходит на «одной волне» — мы отдаем и получаем то, что для нас естественно отдавать и приятно получать.

Важен, конечно, и некоторый баланс темперамента, так как темперамент — это «интенсивность» эмоционального обмена (на которую мы способны, и которая нам достаточна для равноценного обмена). Это как толщина трубы, по которой идет передача вещества, — интенсивность должна быть такой, чтобы держать достаточный для передачи напор, и в то же время не слишком высокой, чтобы мощность потока была «комфортной для трубы».

Когда какой-либо человек оказывается по шкале чуть-чуть выше свойственного нам эмоционального диапазона (немного более позитивен), мы начинаем к нему тянуться. Это происходит, потому что при более «высоких» эмоциях выделяется больше эндорфинов и физиологиче-

ски они более приятны. Испытывая эти эмоции, человек начинает чувствовать себя более расслабленным, в этом состоянии его неокортекс (отвечающий за высшую нервную деятельность) начинает работать лучше и ему становится значительно легче размышлять и находить интересные творческие решения. Испытывая такой подъем, человек начинает чувствовать более приятно и психологически.

Однако эмоции — это еще и привычки, обусловленные физиологическим механизмом — пептидными рецепторами клеток. Эти рецепторы настроены на конкретные молекулы эмоций, и, принимая в основном только эти эмоции, они практически постоянно поддерживают наиболее привычный эмоциональный фон. Поэтому человек не может мгновенно перестроиться на другой, не свойственный ему в обычном состоянии уровень эмоций. Ему потребуется время на перестройку — то есть для «обучения» мозга глубже чувствовать новые эмоции, за счет появления у клеток новых пептидных рецепторов.

И часто именно поэтому лучшим лидером оказывается не тот, кто способен на «более высокий полет чувств», и не тот, кто мудрее, умнее и говорит логично и складно (хотя это все, безусловно, важно). Больше всего захватывает внимание слушателей тот, кто транслирует им те метасообщения, которые они хотят услышать. Это позволяет ему быть впереди и в то же время до-

ступным слушателям, оставаясь по большей части в их «диапазоне волны».

## Как говорить из сердца

И есть еще один прием, который позволит вам говорить так, чтобы диалог был уникальным, интимным опытом подлинной любви. Даже тогда, когда вы просто говорите и, быть может, делаете это с огромного расстояния или телеэкрана и не видите глаз своих слушателей, а они не видят ваших. Прежде чем начать говорить, подумайте о том, чем по-настоящему ценным вы хотели бы поделиться именно с этими людьми именно в этот момент. Просто подумайте об этом и скажите себе, что вы намерены это сделать. А затем начинайте говорить и держитесь состояния «потока», доверяя своему бессознательному. Когда вы истинно соединены со своими ценностями, вы становитесь проводником, через которого они приходят к людям.

## Глава 4

# МЫШЛЕНИЕ В ФОРМАТЕ УСПЕХА

### Механизм позитивного и негативного мышления

Представьте себе канатоходца, идущего по проволоке. Что будет, если перед каждым своим шагом он будет задумываться о том, куда ему не нужно наступать? И каковы будут его шансы удерживать равновесие, если он будет думать о том, что ему не нужно наклоняться? А если он будет соглашаться на компромисс «решить вопрос с минимальными потерями»?

Проведите два мысленных эксперимента.

Сначала представьте себе канатоходца на проволоке, «старающегося не терять равновесие, не наступать мимо и не падать с проволоки». Позвольте этой картинке ожить в вашем сознании и наблюдайте за канатоходцем. Что там происходит?

Затем представьте себе канатоходца, «старающегося держать равновесие, наступать точно

на проволоку и оставаться на ней после каждого шага». Позвольте и этой картинке ожить в вашем сознании и посмотрите, что происходит с образом теперь.

У какого из этих канатоходцев больше шансов успешно и красиво дойти до конца пути?

Так работает наш ум: то, о чем мы думаем, оживает внутри него как образ, фраза, чувство или смутная идея (даже если мы эту мысль до конца не осознаем). И если мы удерживаем в ней ту мысль, реализации которой мы не хотим, она не реализуется только пока мы ей сознательно не позволяем это сделать. Стоит же нам на что-то отвлечься, «отпустить» эту мысль из своего сознания, и процесс пошел... Причем чем сильнее эмоционально заряжена мысль, тем больше у нее силы в нашем сознании и тем в большей степени она проявляется в нашем мышлении и, как следствие, наших действиях.

Поэтому естественным и логичным выглядит создание сразу позитивных образов, то есть мыслей, к которым не нужно добавлять частицу «не», чтобы они нас устраивали, мыслей, которые нам полностью нравятся. Ведь если вам предстоит нечто ответственное, как проход по проволоке, то с образом какого канатоходца в сознании вы хотели бы ступить на нее?

Каждое дело, которое мы начинаем, будь то новый проект, деловая встреча или заточка ка-

рандаша, — это точно такая же проволока канатоходца. И то, как мы думаем об этом, говорим об этом, чувствуем это, влияет не только на результат, но и на путь его достижения. Ожидание успеха притягивает успех, ожидание поддержки на пути притягивает поддержку. И неважно, осознаем мы эти мысли или подавляем их. Пусть не сразу, но в нашей жизни случается то, на чем систематически фокусируется наше сознание.

## Система успеха

Большинство людей уже тысячу раз слышали об этом, а кто-то, может быть, даже выполняет техники визуализации успеха перед важными переговорами или спортивными стартами. Но что происходит в их голове остальные 98 % времени? Если мышление в формате успеха это то, что нужно делать человеку специально, он не владеет им, даже если он мастер НЛП или профессиональный коуч. Действительно, вы начинаете владеть им в тот момент, когда это становится для вас привычкой, которую вы не замечаете. То есть нормой. Результат создается систематически.

Полезно, конечно, формулировать важные вещи утвердительно, но если остальные 99 % своих фраз человек строит отрицательно, то он пытается плыть против течения. Не надо плыть к успеху, надо стать самим потоком успеха! Ведь



никогда не знаешь, какое движение окажется решающим.

Например, некоторые люди во время обеда, когда уже наелись, все равно доедают остатки блюда, «чтобы не пропало». Это звучит вполне логично в такой формулировке. Но в своей утвердительной форме фраза будет звучать: «Чтобы пошло на пользу». И если спросить себя: «Пойдет ли на пользу съеденное сверх меры?», то становится очевидно, что лучше бы уж это действительно пропало.

Мы каждый момент жизни принимаем решения, и критерии, которыми мы при этом руководствуемся, напрямую зависят от того, как мы формулируем саму задачу.

Задачи «потратить как можно меньше» и «купить только то, что нужно» при походе в супермаркет совершенно по-разному направят наши действия. Прожить жизнь так, чтобы ни о чем не жалеть, и прожить жизнь так, чтобы быть полностью удовлетворенным ею, — две совершенно разные философии, создающие два совершенно разных жизненных пути.

## **Привычка мыслить в формате успеха**

Тренировочный паттерн очень простой: поймав себя на непозитивном мышлении (напри-

мер, негативная или отрицательная формулировка фразы), просто переформулируйте фразу в позитивную и утвердительную и произнесите ее про себя несколько раз, чтобы запомнить. Вскоре все основные ваши фразы, участвующие в принятии решений (а их, в общем-то, у человека всего несколько десятков), будут изменены на успешные и начнут работать на вас. А еще через какое-то время вы заметите, что уже автоматически формулируете фразы утвердительно, так как ум склонен сокращать лишние «петли» в действиях. Начиная с этого момента вы будете видеть, как успех становится для вас нормой жизни, а многие задачи решаются невероятно просто.

Если же вы обнаружили внутренний фильм с негативным сценарием (например, какая-нибудь страшилка), сначала спросите себя, о чем вас предупреждает этот фильм и что нужно сделать, чтобы все решилось наилучшим образом? Это может быть важным «посланием» подсознания, сообщающим вам о том, что вы чего-то не учли. В большинстве случаев суть послания очевидна или легко обнаруживается при более внимательном размышлении над этим вопросом. А потом, когда все, что нужно учесть, учтено, переиграйте фильм внутри себя по желаемому сценарию в ярких красках и на большом экране (несущественные моменты можно на ускоренной перемотке) — и затем забудьте про него. Все. Этого изменения будет достаточно, чтобы создать новое

«русло» для потоков мыслей, формирующих более верные критерии для принятия решений.

Для формирования устойчивой нейронной связи нужно от 21 до 40 дней. После этого действие становится бессознательным автоматизмом, то есть привычкой, о которой не нужно задумываться, чтобы ее выполнять. Но действий сделать нужно намного меньше. Достаточно только несколько раз исправить негативную мысль на позитивную, чтобы запомнить ее в новом варианте, а в привычку она превратится уже сама собой, по ходу повторений в своей новой форме.

## Механизм материализации мысли

То, что наши мысли материализуются, уже давно не новость, но мало кто относится к этому факту серьезно, потому что... Во-первых, тогда придется взять ответственность за свою жизнь на себя, то есть признать, что в ненаступившем успехе виноваты не «плохие они» и не абстрактная «удача», а только ты сам! А во-вторых, разум еще не верит до конца в то, что это работает, так как, по логике, «после» не значит «вследствие». А чтобы эту логику (результатов как последствия мыслей) можно было обнаружить, нужно хотя бы иметь представление о механизме материализации мысли.

Так вот, гипотеза механизма материализации мысли. Эта гипотеза пришла ко мне во время

прослушивания аудиозаписи семинара Бетти Элис Эриксон\*, когда она в очередной раз повторила мысль, что для успешного наведения транса «важно быть в трансе самому и ожидать хорошего, ожидать приятного результата». То есть, если не ожидать того, что клиент пойдет в транс и ему будет хорошо, клиент не пойдет в транс. Улавливаете? Смотрите...

Как ожидание результата в коммуникации двух человек влияет на результат их коммуникации? Стоит понять это в контексте основ системного мышления, и механизм материализации мысли становится очевиден. Никакой мистики! Давайте разберем все по порядку.

## **Основные принципы систем**

Мир состоит из систем. Каждая система состоит из других систем (ее элементов) и является элементом системы большего масштаба. Простой пример — клетка, человек, общество.

У каждой системы есть функция, и функция определяет систему. Возьмите любой человеческий орган, любой отдел или подразделение в коммерческой организации, любую организацию на рынке. Рынок дает деньги компании за то, что она делает (продает, выпускает, обеспечивает), человеческий организм питает и содержит каждый

---

\* Бетти Элис Эриксон — дочь знаменитого гипнотизера Милтона Эриксона, создавшего эриксоновские методы гипноза.

конкретный свой орган тоже не от простой любви к органам.

Систему образуют не элементы, а связи между элементами (!), обеспечивающими выполнение системой своих функций. Известный медицинский факт: за два года в человеческом теле не остается ни одной старой клетки, а человек в целом может продолжать выглядеть и чувствовать себя также. В фирмах сотрудники приходят и уходят, а жизнь компании продолжается.

Связи между элементами всегда действуют в оба конца (типа «запрос — ответ», «действие и реакция»), система имеет обратную связь, выраженную тем или иным способом. И, что важно, каждый элемент в системе имеет петлю обратной связи также и от самой системы через элементы, с которыми он непосредственно связан. А обратные связи можно разделить на «усиливающую» и «балансирующую» (**Джозеф О'Коннор. Искусство системного мышления**), которые, если упрощенно, усиливают или балансируют состояние (и/или функцию) системы. Например, ощущения удовольствия и боли в живых организмах как реакция их организма на их поведение. Премии и увольнения в организациях или уважение и его отсутствие в коллективах как реакция системы на поведение человека.

Теперь давайте вернемся к примеру с трансом.

Когда терапевт работает с клиентом, у них, безусловно, есть контакт и взаимодействие (прямая и обратная связи) и общая задача (функция). То есть они представляют собой систему. Влиять на систему может каждый из них, но тот, кто берет на себя ведущую роль (например, терапевт), выбирает способ реализации задачи (функции системы). Таким образом, войдя в транс и ожидая транса от клиента, терапевт определяет в качестве способа реализации задачи транс для всей системы. И пока его ожидание транса от клиента существует, оно поддерживает усиливающую (при движении к трансу) и балансирующую (при попытке движения из транса) обратные связи, которые проявляются в поведении, как правило, бессознательно, поскольку сознание занято другим. И в результате через какое-то время (зависит от возможности клиента войти в трансовое состояние и его раппорта с терапевтом) клиент неминуемо оказывается в трансе.

А теперь давайте перенесем эту модель в широкий коммуникативный контекст, и все станет окончательно ясно. В голове человека постоянно живет огромное количество мыслей. И какие-то мысли просто «фонят», а какие-то возникают настолько устойчиво, что занимают значительную часть его внимания и становятся его ожиданиями (иногда совершенно бессознательными). Окружающий нас мир — это большая система с высокой сложностью, и сознательно мы не можем

предвидеть даже 10 % всех вероятных стечений обстоятельств. Но если методично «бомбить» по этой системе определенными «запросами» (а именно это и делают наши ожидания), то через какое-то время (зависит от возможностей мира и нашего раппорта с ним) наше ожидание результата обретает результат. И нет в этом никакой мистики — простое ожидание и усиливающая и балансирующая обратная связь, проявляющаяся в нашем поведении (как правило, бессознательном, так как сознательное внимание занято другим).

Этот механизм, кстати, хорошо объясняет, почему у людей в моменты их личностного и духовного роста вдруг начинает происходить большое количество не самых приятных событий, хотя, казалось бы, человек вырос, развился, должна начаться большая белая полоса... Это действительно так, но в тот момент, когда человек только стал на ступеньку выше, его раппорт (контакт) с системой тоже стал лучше и связь стала быстрее. И поэтому его позитив успел еще только уйти в систему (и системе нужно какое-то время, чтобы среагировать и вернуть обратную связь), а обратные петли старой «кармы» (результаты прошлых действий) за счет хорошего контакта тоже стали возвращаться быстрее. Вот и возникает ощущение несоответствия, которое в восточной терминологии часто объясняется как «ускоренная отработка кармы». В общем-то и само слово «карма» — это не примитивное религиозное выражение, а термин, описы-

вающий как раз тот самый механизм, которому и посвящена эта глава.

## Технология «Волшебная палочка»

Особенностью этой технологии, отличающей ее от других техник «постановки самодостигающихся целей» и «заказов желаний», является создание петли обратной связи с бессознательным системы большего масштаба (коллективным бессознательным). Проще говоря, мы не только создаем мыслеформу нашего желания и отпускаем его, что явилось бы только дугой петли, но и запускаем его реализацию из коллективного бессознательного. Замыкаем петлю обратной связи мы, естественно, метафорически, чтобы охватить все возможные вероятности реализации желания.

В силу использования в этой технологии таких концепций, как взаимодействие с бессознательным, петля обратной связи и множественное описание, ее можно смело отнести к новому коду НЛП и системному мышлению.

### **Технология нового кода НЛП — «волшебная палочка»**

Технологию «волшебная палочка» рекомендуется использовать только для серьезных желаний, исполнения которых вы действительно хотите всем своим существом. Неконгруэнтные желания



(имеющие противоречия внутри вас), скорее всего, просто не пройдут все этапы технологической — это обеспечивается механизмом экологической защиты. Но помните, загаданному желанию нужно оставаться преданным до конца, потому что на его реализацию требуется время, и если вы измените его, когда оно уже будет на полпути к вам, его реализация будет уже не благом. Так что отнеситесь к выбору желания ответственно.

### **Этап 1. Спецификация желания по правилам хорошо сформулированного результата**

Критерий проверки того, что желание специфицировано правильно, — ответ на вопрос: может ли желание быть понято не так или исполнено в нежелательной форме?

1. Сформулируйте желание в виде утвердительного результата.

Утвердительный результат отвечает на вопрос «что вы хотите?», вместо вопроса «что вы не хотите?». Иначе говоря, он звучит без отрицаний и без избеганий.

Например:

«Я хочу не болеть» — неправильная формулировка, в ней отрицание.

«Я хочу быть здоровым» — правильная формулировка, она звучит утвердительно.

«Я не хочу быть бедным» — неправильная формулировка, в ней избегание.

«Я хочу быть богатым» — правильная формулировка, она звучит утвердительно.

2. Опишите желаемый результат сенсорно.

То есть как вы поймете, что желаемый результат достигнут? Что конкретно вы увидите, услышите и почувствуете?

Например:

«Я хочу заработать много денег» — это не сенсорно.

«Я хочу заработать за два года два с половиной миллиона евро и получить их на мой счет в банке» — это сенсорно.

3. Определите контекст, в котором хотите иметь желаемый результат.

То есть где, когда, с кем и при каких условиях вы хотите получить этот результат. Определите ситуации и условия, при которых он для вас уместен.

Например:

«Я хочу иметь много любви и хорошего секса с женщиной, которую люблю, когда мы находимся одни, когда у нас есть время и когда мне этого хочется».

4. Определите цель цели.

Ответьте на вопрос: зачем вам нужно достигать этой цели?

После полученного ответа при необходимости скорректируйте цель.

Скорректированную цель проверьте еще раз по всем пунктам хорошо сформулированного результата.

Когда желаемый результат сформулирован однозначно ясно и контекст его реализации точно определен, можете переходить к следующему этапу.

## **Этап 2. Проверка экологии эффектов желаемого результата**

Представьте себе себя, достигшего желаемого результата. Как вы выглядите со стороны?

Представьте рядом с собой, достигшим результата, других людей: тех, с кем связан этот результат, тех, кто косвенно имеет к этому отношение, тех, кто знает вас, ваших близких, и других людей, чьи образы придут вам на ум. Обратите внимание, как вы с ними взаимодействуете, кто из этих людей к вам стремится, а кто наоборот.

Как бы вы оценили в этом видении (представлении) взаимодействие вас и этих людей в целом?

Ответьте себе честно, нравится ли вам это. Если нет, переформулируйте желаемый результат и проведите снова через все предыдущие этапы.

## **Этап 3. Наполнение желания энергией**

Ассоциируйтесь в свое желание (то есть представьте от первого лица, что оно уже свер-

шилось) и переживите, насколько это классно! Замечайте все, что вы видите, что вы слышите и, особенно, что вы чувствуете. Чем полнее вы ощутите эмоции, получаемые от реализации этого желания, тем больше энергии вы в него принесете. Критерий проверки: если через четыре минуты такого полного и интенсивного переживания исполненного вашего желания вы все еще хотите его, значит, оно стоит того, чтобы быть реализованным.

#### **Этап 4. Коммуникация с коллективным бессознательным**

Сядьте поудобнее. Откиньтесь на спинку стула или кресла, ладони на затылке или на макушке, взгляд направлен чуть вверх.

Представьте себе образ (или любую другую репрезентацию: звук, ощущение, символ, что-то иное) коллективного бессознательного всего человечества или высшего разума. Постарайтесь воспринять его в как можно большем количестве репрезентаций и как можно полнее, но не перегибайте — просто полностью воспринимайте то, что приходит само собой.

Сообщите ваше желание коллективному бессознательному — передайте ему образ (символ, ощущение или звук) вашего желания. Убедитесь, что ваше желание было принято (образ, символ, ощущение или звук перешел от вас к коллективному бессознательному).

Если оно не было воспринято, доработайте желание, проведя его еще раз через предыдущие этапы.

Ассоциируйтесь с коллективным бессознательным (или высшим разумом, в зависимости от того, что вы представляли). Представьте, что вы — это оно/он, как бы вы могли это ощущать. Сделайте это настолько, насколько у вас получится.

Оставаясь ассоциированным с коллективным бессознательным (или высшим разумом), представьте себе образ себя, сообщающего вам свое желание. Получите запрос на это желание. Посмотрите, что внутри вас (как коллективного бессознательного или высшего разума) должно произойти, чтобы это желание реализовалось. Сообщите себе (как человеку), что ему (вам как человеку) нужно будет сделать или принять для реализации желания.

Вернитесь на минуточку в свое тело и оцените из своей собственной позиции (вас как человека, которым вы являетесь), готовы ли вы сделать или принять то, что вам сказала коллективное бессознательное (или высший разум). Устраивает вас это или нет?

Если нет, вернитесь на первый этап, переформируйте желание, проведите его снова через все этапы. (Возможно, вам нужно просто упростить желание или изменить какие-то условия.)

Если да, то вернитесь в ассоциацию с коллективным бессознательным (или высшим разумом) и выполните следующий шаг.

Оставаясь ассоциированным с коллективным бессознательным (или высшим разумом), представьте себе, как это желание внутри вас реализуется для этого человека (то есть для вас). Скорее всего, это будет выражено очень неопределенно, в виде метафоры, символа, звука или ощущения. Позвольте путям реализации желания самим случиться внутри вас, независимо от того, осознаете вы их все или нет.

Когда вы почувствуете, что реализация желания внутри вас совершилась и этот человек (то есть вы) получил то, что хотел, вернитесь в свое тело. Из своего тела поблагодарите коллективное бессознательное (или высший разум) и убедитесь, что ваша благодарность была воспринята.

### **Этап 5. Отпускание желания**

После того как вы выполнили все описанные выше действия, отпустите желание (это примерно так же, как нажать клавишу Enter, запустив программу), позвольте себе забыть о нем и займитесь дальше своими делами или чем-нибудь, чем вам хочется.

Вот и все. После того как вы отпустили желание, выполнение программы запустилось. Сколько на это уйдет времени — неизвестно, каждый случай индивидуален. Остановить эту программу

теперь (если вдруг будет нужно) можно другой такой же программой.

Прибегать к этой технике можно так часто, как вам хочется (с разными желаниями, разумеется), пойдет только на пользу.

Кстати, когда мы искренне желаем чего-либо для других, желания имеют на порядок большую силу, чем когда мы желаем этого для себя.

## Движение к успеху в потоке

В чем бы мы ни хотели достичь успеха, всегда важно помнить про баланс двух его составляющих: фокусировки на результате и состоянии «потока». Почему?

Большинству людей свойственно быть более эффективным в чем-то одном из этого. Это связано с устройством наших метапрограмм — в НЛП и в коучинге так называются глубинные фильтры восприятия, определяющие фокусы внимания и стиль мышления человека. Метапрограммы «результат» и «процесс» радикально отличаются друг от друга по целому комплексу характеристик и в каком-то смысле являются противоположными полюсами друг друга. И соответственно, люди по ходу своего развития от младенчества до зрелости естественным образом осваивают один из этих «полюсов» и лишь поверхностно — другой.

Чтобы понять, почему именно обе метапрограммы важны для успешности в жизни (а не какая-то одна из них, например), давайте познакомимся с каждой из них подробнее. Я опишу крайние варианты, но давайте думать об этой паре метапрограмм как о шкале с двумя полюсами.

## **«Результатники»**

Для этих людей «сетка координат», по которой они ориентируются во всем, что они делают и о чем думают, выражена в результатах. Достигнутых (опыт, портфолио) и желанных (цели). Процессы для них либо не существуют вовсе, либо существуют как нечто постороннее и на уровне последней важности. У этих людей, как правило, все очень хорошо с постановкой реалистичных целей, определением их критериев и контролем. Среди них больше встречается тех, кто достиг успеха в делах и в работе, потому что успех для них конкретен и измерим.

Их позитивная мотивация строится на получении удовольствия от достижения результата, а негативная — на страхе его не достичь (или негативном результате), и это прекрасно работает для них в качестве стимула. Для «результатников» не существует слова «делать», они говорят «сделать». Однако сам путь к результату не всегда приносит им радость, так как в большинстве случаев они воспринимают его как работу, которую нужно сделать. Это добавляет существенную ложку дегтя



в бочку меда: радость в жизни для них — это порой мимолетные моменты побед, между которыми делятся долгие рабочие будни.

### «Процессники»

Люди, которые мыслят в категориях процессов, могут сказать «сделать», но в итоге они будут все-таки «делать». Результат для них — это другая форма процесса, и в тех случаях, когда нужно получить результат, они будут его получать.

Инструкция «копать от забора и до обеда» для них проста и логична, а постановка цели для них, определение ее критериев и контроль — это параллельный мир. Им намного проще делать что-то, когда перед ними уже есть четкая поставленная задача, а за достижением ими результата тоже кто-то следит.

Но зато они очень хороши в процессе. Если дело им по-настоящему нравится и они увлеклись им, то они входят в состояние «потока» и весь остальной мир для них исчезает. Исчезают даже они сами как делатели, и остается чистое делание... Здесь начинается искусство. Но оценить шедевр можно будет только потом, а сейчас, в процессе их несет на волне творчества и воодушевления, они растворяются потоке реализации и могут быть невероятно искусны и очень красивы в работе. Делать что-то с любовью — это их воздух.

Но иногда они так увлекаются, что проскакивают через результат, и когда он уже давным-давно достигнут, продолжают увлеченно что-то делать, совершенно не заботясь о том, что они делают и для чего. Да это для них и не важно, важен кайф от самого процесса! А бывает, что они, выполнив очень много работы, замечают, что основной результат так и не был достигнут. Поэтому для них очень важен контроль над критериями результата.

Позитивной мотивацией для них является удовольствие от самого процесса или интерес к делу, который иногда может быть выражен через возможность творчески проявиться в нем, найдя свой способ реализации.

Негативной мотивацией для них является то плохое, что происходит прямо сейчас (или может происходить, если они не будут делать что-либо). Поэтому их не сильно впечатляет дэдлайн завтра, и не пугает, если он был вчера. Но они могут быть очень эффективны, когда начальство дает им почувствовать (а также увидеть и услышать), что дедлайн наступает прямо сейчас.

Однако стоит помнить, что, так как «процессники» включены в процесс и находятся как бы внутри него (в отличие от «результатников», которые большую часть времени диссоциированы от процессов, как бы смотрят на них со стороны), негативная мотивация для «процессников» оказывается в разы более болезненной, нежели для «результатников». Сильно пришибленный не-

гативной мотивацией «процессник» может просто оказаться физически неспособным к дальнейшей работе, пока кто-нибудь его не вытащит из процесса переживания, так что использовать негативную мотивацию для «процессников» стоит очень осторожно и крайне редко.

## Составляющие успеха и их тренировка

Очевидно, что в работе «результатники» и «процессники» очень хорошо дополняют друг друга. Первые, как правило, стоят на руководящих и контролирующих постах, а вторые — на исполнительных. В этом сила человеческого сотрудничества — каждый привносит в команду свои сильные стороны, и если люди в команде подобраны правильно, то работать в ней будет комфортно и интересно, а результаты команды будут невероятными!

Однако что делать в тех случаях, когда твоя работа такова, что выполнить ее можешь только ты сам?

Если какая-то метапрограмма нам свойственна с детства, это не значит, что мы не можем развить в себе другую. Человек изначально создан природой так, что развитие для него — это естественный процесс, а новые навыки — необходимое условие для успеха. Помните, мы говорили о том, что метапро-

граммы «результат» и «процесс» — это два полюса одной шкалы? Так вот, по мере своего развития человек не смещается по этой шкале, а как бы расширяет свое пространство на ней, осваивая новые навыки и закрепляя их опытом. В рамках шкалы это выглядит как рост занимаемого пространства.

Возникает вопрос: как можно развивать в себе эти метапрограммы?

Метапрограмма «результат» развивается тренировкой навыка постановки цели и контроля ее достижения. Четыре базовых коуч-вопроса помогут тренировать в себе этот навык.

- Что я хочу получить? (Фокус на результат.)
- Как я пойму, что получил это? (Критерии.)
- Почему для меня это важно? (Прояснение цели и мотивации.)
- Что мне для этого нужно сделать? (Планирование.)

Метапрограмма «процесс» развивается тренировкой состояния «потока». Для этого годится любая творческая активность, в которой максимально проявляется ваша спонтанность и есть все возможности для того, чтобы расслабиться и полностью отпустить себя. Необходимо полное отсутствие контроля и стопроцентное доверие себе. Этого легче достичь, если поставить себе цель просто как «потанцевать для самого себя», «покататься» или «порисовать».

# Формула счастья

Эмоции = результат – ожидание. Еще эту формулу называют формулой счастья. По ней видно, что мы испытываем положительные эмоции, когда результат оказался больше наших ожиданий, и отрицательные — когда меньше. Однако самое интересное, что она показывает, — это то, что какие эмоции испытывать — выбираем мы сами. Если результат еще может зависеть от многих факторов, то ожидания сугубо субъективны. То есть только мы сами решаем, чего нам правомерно ожидать от жизни, в каких количествах и как скоро.

Философия буддийских монахов в этом контексте становится величайшим инструментом счастья: когда ты живешь так, словно тебе ничего не принадлежит, а каждый следующий миг — тайна, то даже самая маленькая радость вроде улыбки случайного прохожего, восхода солнца или принесенного ветром запаха цветка вызывают положительные эмоции.

Подхватывая эту идею, хитрый ум может попытаться увести на скользкую дорожку — как пелось в песне: «Надейся на худшее, разочарован не будешь...» Но в каждой хитрости много немудрости и недалековидности. Если ты ожидаешь худшего, значит, у тебя все есть и положительные ожидания. В результате полученные эмоции оказываются такими же двойственными и фальшивыми, как и

ожидания. Ну а если же кто-то искренне ожидает худшего, то велика вероятность, что рано или поздно это худшее с ним и произойдет, просто потому, что он его притянет своим ожиданием. Не говоря о том, что жить, ожидая худшего, — это само по себе уже не великое счастье, какими бы ни были результаты.

Что же делать со своими ожиданиями, чтобы, двигаясь к результатам и помня о них, поддерживать положительный эмоциональный фон, несмотря ни на что?

Ответ на этот вопрос у каждого будет исключительно индивидуален, так как у всех нас мышление разное, но суть одна — не привязываться к результату, не цепляться за него (да простит меня ваше бессознательное за неутвердительную формулировку. Иначе говоря, провести разницу между намерением получить результат и самим ожиданием этого результата).

Намерение получить результат — это импульс мысли или импульс воли (однократный или многократный — неважно). Это чисто технический шаг к цели.

Ожидание — это процесс наблюдения жизни через определенную рамку. Он подобен взгляду, прикованному к засечке на температурном градуснике или к стрелке будильника на циферблате часов. Ожидания — это определенная философия восприятия мира, мировоззрение.

Оно никак не связано с самими шагами по достижению цели.

Любое ожидание — это иллюзия, это претензия на то, что знаешь что-то про будущее. В действительности же мы можем лишь предположить какие-либо варианты будущих событий с некоторой долей вероятности и определенной погрешностью. Но наши желания заставляют нас цепляться за «предпочитаемые варианты» и создавать ожидания. Так желания создают страдания. Будьте одинаково открыты к любым вариантам развития событий, и ваши желания будут служить вам.

Когда мы ожидаем всего, чего угодно, мы раскрываем свой ум к неожиданению через его привычку ожидать.

Когда человек ожидает чего-то конкретно, это увеличивает вероятность того, что результат, полученный им, окажется другим. Когда мы ожидаем всего, чего угодно, на самом деле мы не ожидаем ничего. «Рамка» ожидания так широка, что ее границ не видно. Тогда мы открыты всем результатам, и любой, даже незначительный результат способен принести нам радость.

Если вы оказались в ситуации, в которой не знаете, чего ждать, или не знаете, что выбрать, попробуйте поиграть в одну игру. Представьте себе, что начиная с этого момента все варианты

развития событий происходят одновременно. Прорисуйте их до финишной или ключевой точки с ключевыми подробностями. Затем вернитесь снова к своему вопросу.

Есть вещи, которые «ожидаются сами». То есть, когда не думаешь ни о чем или ожидаешь всего, чего угодно, они как бы всплывают из глубин подсознания и начинают «думаться» и «ожидаться». Хотя, казалось бы, видимых причин и ощущаемых предчувствий для них нет.

Такое происходит, когда внутри нас живет «непереваренный» прошлый опыт. Что-то, что случилось с нами когда-либо и отношение к чему мы не закрыли каким-либо однозначным решением. Например, это может быть ситуация, в которой мы не знаем, как реагировать, если она повторится в будущем, или какие-то наши (или чьи-то) действия, которые уже не изменить, но мы все еще не можем их принять. Эти незавершенные процессы будут всплывать снова и снова, в тот момент, когда наш ум будет прекращать какую-либо активную деятельность или выключать какую-либо «глушилку» вроде работы, шоппинга или телевизора. Они подобны программам в нашем компьютере, которые запустили и забыли закрыть. И есть только один способ закрыть эти программы — это обратить на них свое внимание и сделать то, что требуется (найти решения, принять свершившееся и т. д.).



# Превышение ожиданий

Маркетологи и продавцы хорошо знают эту формулу. У них есть прием, называющийся **«превышение ожиданий»**. Когда вы что-то покупаете у них, в завершение они делают вам маленький презент или бонус, тем самым давая вам результат немного больше, чем были ваши ожидания. Подарок может быть значительно дешевле скидки, которой они могли бы завлечь вас, но положительные эмоции будут сильнее, потому что вы этого подарка не ожидали. Этот незначительный перевес положительных эмоций не только привлечет покупателей к ним снова, но и ляжет в копилку рейтинга компании на подсознательном уровне покупателя.

Однако людям, занимающимся рекламой и продажами, стоит помнить, что этот механизм работает и в обратную сторону.

Сформировать ожидание у других людей довольно легко. Достаточно образно и убедительно рассказать, что будет (что они получат), и объяснить, почему это произойдет, и как это будет происходить. Несмотря на то, что выше мы говорили об умении жить без ожиданий, в некоторых случаях любые ожидания лучше, чем полное их отсутствие (например, в силу нечистоты ума). Ожидания создают определенный комфорт для ума, у людей складывается ощущение того, что они знают, что будет, и это позволяет им успокоиться, войти в состояние безопасности и уверен-

ности. На этапе «освоения новой территории» это необходимо для успеха. Так же как и полное отсутствие ожиданий в состоянии абсолютной известности необходимо для возможности радоваться уже привычным результатам.

## Контруэнтность

Хорош ли будет мир, если в нем будет только позитив? Нет! Более того, это физически невозможно: на белом фоне не видно белого. Если нет представления о негативе, то что считать позитивом? Мир должен быть и «черным» и «белым», чтобы быть. То есть не может быть позитива, если не существует негатива, и наоборот.

Для большинства из нас мобильный телефон — ежедневная банальность, то есть 0 % негатива или позитива. Но стоит забыть его зарядить, оставить дома или, не дай бог, потерять... Зато когда так помучаешься денек, то работающий телефон в кармане становится счастьем! То же самое относительно одежды, транспорта, электричества, воды, еды и т. д. Все, что мы оцениваем как позитивное, может быть таковым только на контрасте с негативным (и наоборот).

Но контраст — это не единственное условие существования мира. Будь только он — рано или поздно мир сбалансировался бы и застыл на месте. Чтобы мир был живой, чтобы он двигался, в каждом негативном акте должно быть позитивное намере-

ние, а в каждом позитивном — негативная причина. Поэтому каждое убийство исполнено стремлением к чему-то лучшему, а каждое перерождение, каждое новое достижение — страданием или неудовлетворенностью в прежнем качестве.

Да, безусловно, люди не всегда используют средства, соответствующие целям, но люди всегда стремятся к лучшему. И конечно, люди не всегда правильно понимают, что на самом деле является лучшим... Но весь фокус в том, что «лучшего» в абсолютном понимании нет, оно всегда существует только относительно какого-то «худшего»! Это и есть великий закон бытия, заставляющий мир вращаться. И код этого закона записан в символе инь-ян (рис. 4).

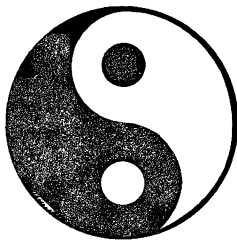


Рис. 4

## Главный секрет счастья

В чем же секрет счастливой жизни или правильного пути (с точки зрения законов природы)? В гармонии.

Основная ошибка людей состоит в том, что они впадают то в одну крайность, то в другую; успех же кроется в том, чтобы, зная крайности, придерживаться баланса между ними.

В психологии есть такой термин — «конгруэнтность», что означает «согласованность». Конгруэнтность можно условно разделить на внутреннюю (согласованность со своими ценностями и принципами) и внешнюю (согласованность с общественными ценностями и нормами). И если вы хотите в чем-либо преуспеть, следует быть конгруэнтным и с собой, и с миром одновременно, то есть соблюдать здоровый баланс.

Есть люди, которые конгруэнтны с миром, они практически всегда подстраиваются под него, даже если для этого нужно пожертвовать чем-то своим. Добьются ли они успеха? Очевидно, что с таким подходом их даже не пустят на «главную магистраль». На таких обычно «ездят» все, кому их не жалко.

Есть люди, которые очень конгруэнтны с собой и всегда настолько следуют своим принципам, что готовы пойти по головам ради них или, во всяком случае, конкретно потеснить всех остальных. Добьются ли успеха они? Да, но только на первой части пути. А дальше происходит то, что называется «нашла коса на камень». Если ты не учишь интересы окружающего мира, а только пропихиваешь свои, мир очень быстро вытеснит тебя любым удобным ему

способом или окружающие просто «исчезнут по своим делам».

Так что есть только один путь успеха и счастья одновременно для человека — это конгруэнтность с собой, конгруэнтность с окружающим миром и баланс между ними. И можно сколь угодно долго решать свои проблемы и работать над достижением целей, несоблюдение этого закона будет плодить новые сложности, а соблюдение — реализовывать мечты.

## **Привычка говорить «нет» и три стадии Духа**

Жизнь слишком часто учит нас говорить «нет». Начиная с детства, когда мы встречаем многих, желающих воспользоваться нашей наивностью. И заканчивая зрелостью, когда мы осваиваем одну из краеугольных стратегий торга, строящуюся на принципе «сначала скажи „нет“». По жизни мы сталкиваемся с таким количеством лишнего, что, для того чтобы успешно справляться с этим, мы используем классическое «сито» отказа: «Сегодняшний мир настолько изобилует всем, что проще сначала отказаться, потому что согласиться можно успеть всегда».

И в 95 % случаев привычка говорить «нет» успешно защищает нас. А что происходит в 5 % других случаев?

Ницше говорил, что Дух в человеке на пути своего становления проходит три стадии.

Первую он называл стадией Верблюда — выючного животного, силой которого является способность терпеть и легко выносить лишения пустыни, а слабостью — идти на поводу. Он, может быть, и хочет, но еще не способен сказать «нет». Он несвободен.

Вторую он называл стадией Льва — хищника, силой которого является способность сказать «нет», а слабостью — склонность к агрессии и безусловному подчинению всего и вся своей воле. Даже если Лев молчит, внутри он говорит: «Нет, будет по-моему». Ему кажется, что он свободен, но эта свобода только от внешнего.

А третью он называл стадией Ребенка — творческого и созидającego существа, способного жить полной жизнью, радуясь и играя с самим существованием. Благодаря силе Верблюда он может быть смелым, благодаря смелости Льва он может быть открытым, а благодаря детской открытости, он может быть мудрым. Он полностью свободен, и у него уже нет необходимости говорить «нет».

И важно понять, подчеркивал Ницше, что нельзя стать Львом, минуя стадию Верблюда, — умение терпеть и нести тяжелую ношу дает выносливость и силу. И нельзя стать Ребенком, минуя стадию Льва, — чтобы создавать соб-

ственный мир, нужно быть способным защитить его границы (то есть сказать «нет» там, где это нужно). Но в то же время Ребенок — это уже не просто властелин своих владений, а их мудрый создатель, способный творить свой мир со страстью, любовью и непосредственным видением вещей. У Льва есть то, что ему было дано, или то, что досталось ему в битве, потому что он может защитить это благодаря своей силе. А у Ребенка есть вся Вселенная, потому что он может принять ее, благодаря своей открытости.

Однако проблема нашей эволюции в том, что в большинстве своем мы либо видим стадию Льва как самую высшую, дальше которой стремиться как бы ни к чему, либо воспринимаем стадию творящего, доверяющего и всему открытого Ребенка как самую низшую (по привычке воспринимать все буквально). Но есть разница между неосознанным ребенком, только начинающим познавать мир, и сознательно творящим Ребенком, чей Дух закален опытом Верблюда и Льва. И это разница между человеком и сверхчеловеком, мостом между которыми является жизнь.

## Баланс любви

Любовь — это универсальное чувство, которое в разной степени может проявляться в любых отношениях: между родителями и детьми, между братьями и друзьями, между руководителем и

подчиненным, между продавцом и покупателем, между ремесленником и его ремеслом, между человеком и Богом, а также между человеком и им же самим. Последнее называют «любовью к себе», и эта любовь занимает, пожалуй, одно из главных мест в нашей жизни.

И конечно же, существует любовь между мужчиной и женщиной. И здесь мы рассмотрим это чувство отдельно от сексуальных отношений, просто как чувство, которое существует между людьми.

Сразу же хочу отметить: говоря о любви, я использую слово «чувство», но это не совсем точно. Чувство — это то, как мы ощущаем любовь (мы ее чувствуем), а сама же любовь является кое-чем другим... Это сложно описать с помощью языка полно и точно, но в данном контексте мне хотелось бы предложить вам еще одно определение: способность. Способность, обретение которой в духовных традициях считается одной из главных задач Души, ради чего Душа и воплощается в эту непростую жизнь.

Как мы можем проявлять свою любовь? Способов может быть очень много, но вектор всегда один — это отдавание чего бы то ни было (себя, своего внимания, своей заботы и т. д.) тому, кого мы любим. Будь то наш возлюбленный или мы сами. Отдавание совершенно бескорыстное, без ожидания ответной платы — без умышленной или бессознательной сделки в этом. И вот тут, если



быть до конца честным с самим собой, начинается самое интересное!

## **Выбор**

Ведь если копнуть глубже и взглянуть в глаза самому себе откровеннее, то многие из нас честно живут из позиции: я делаю людям добро, потому что хочу, чтобы и они ко мне относились с добром. Это хорошая позиция, в ней нет ничего плохого, но в ней еще слишком мало любви, и оттого она нуждается в сделке. Но это уже очень большой шаг, потому что это выбор — выбор между темным и светлым путем своей жизни в пользу светлого. А незрелый мотив — это лишь вопрос времени.

Давайте вынесем этот мотив наружу. Ведь не каждому мы скажем в лицо: «Я делаю тебе добро только потому, что жду от тебя добра»? Потому что все знают, что «от добра добра не ищут», потому что, если доброе дело обязывает человека нам чем-то отплатить, оно уже не доброе. А если этого желания у него не возникнет или его плата нас не удовлетворит?

## **Честная сделка и благодарность**

В честной сделке намного больше любви, чем в «добре ради добра», даже если она вся обложена договорами с перечислением кучи условий и обязательств. Потому что в честной сделке всех все устраивает, каждый получает то,

что хочет, за то, что платит, и в результате оба партнера испытывают удовлетворение. А когда людьми руководит стремление к обоюдовыгодному сотрудничеству, их обмен чист и вызывает друг у друга ответное чувство благодарности. А благодарность — это свет любви. Никто, конечно, никогда всерьез не назовет свои отношения с бизнес-партнером любовью, но каждый из нас прекрасно чувствует, с кем действительно приятно иметь дело.

Это может быть совершенно любая сделка в совершенно любых отношениях, но если она рождает искреннюю взаимную благодарность — значит, это оно.

## **Мастерство**

В работе ремесленника может не быть никаких отношений, кроме деловых. Но вот в том, как человек делает свое дело, и проявляется его любовь. Одно из главных качеств, характеризующих профессионала, — это любовь к своему делу. Кто-то, возможно, считает, что он делает свое дело хорошо, потому что чем лучше он его сделает, тем выше цена его работы, и это только сделка. Но пока человек смотрит на свое дело так, он может стать лишь неплохим специалистом. А вот чтобы стать мастером — ему нужно любить свое дело.

Когда в работе мастера проявляется любовь, она может быть направлена только на его дело и

он сам может вообще никак относиться к людям, к Богу, к самому себе. Но если он по-настоящему любит то, что он делает, любовь все равно пройдет в этот мир через него и отразится в его шедевре. И этот человек будет счастлив (пусть даже только во время своей работы), потому что радость — это естественное свойство потока любви.

## **Любовь к себе**

Нам кажется, что это самое простое, но на самом деле это самое сложное. Простым выглядит любовь к себе, когда мы путаем ее с эгоизмом. Однако чаще всего эгоизм происходит от недостатка любви к себе — мы не можем дать себе самого главного и оттого пытаемся компенсировать это всем остальным за счет всех остальных.

Человек же, который действительно любит себя, настолько наполнен любовью изнутри, что подобен чаше, переливающейся через край. Он испытывает острую потребность в том, чтобы поделиться тем, что у него есть, и ему не нужно ничего взамен — у него у самого так много, что ему хочется отдавать и отдавать.

Вы когда-нибудь видели радостного человека? Что он делает в общении? Он делится этим чувством, он не может иначе!

На самом деле каждому из нас знакомо это чувство наполненности... Вспомните себя, ко-

гда вам было так здорово, что хотелось петь и танцевать! У каждого из нас есть в памяти запах счастливого момента... и иногда он вспоминается сам собой. Это чувство радости может возникнуть даже из чего-то совершенно приземленного: покупки новой вещи — такой классной, что хочется прыгать от восторга и всем ее показывать! Или еще проще — новый анекдот, над которым вы хохотали минут десять, и вам потом хотелось рассказывать его снова и снова! Это то самое чувство наполненности, которым хочется поделиться просто так! Это радость, а радость — это то, что предшествует рождению любви.

Любовь — это соединенность с кем-то или чем-то, в которой мы присутствуем всем своим существом. Соединенность, в которой мы растворяемся настолько, что теряем себя как «я», становясь чистым процессом или потоком... И если это любовные ласки возлюбленных, то это единение, в котором нет самих возлюбленных, а есть лишь слияние их чувств. Если это работа мастера, то это поток творчества, в котором исчезает мастер и остается только процесс творения. Если это бизнес, то это служение своей команде, своим партнерам, своим клиентам и своим людям. Служение, которое с одного направления является выражением преданности, а с другого — бесконечной заботы. А если это любовь к себе, то это наполненная жизнь, жизнь, каждый момент которой таков, что, если случится в него умереть,

можно будет честно сказать себе: «Я делал сейчас лучшее, что я мог делать, и если бы мне предложили возможность выбора, я делал бы то же самое».

Чисто технически любовь — это всегда обмен. Этого невозможно избежать, если вы действительно в любви. И мы никогда не знаем, когда этот обмен к нам вернется, так что бессмысленно подходить к нему как к сделке, поэтому давайте помнить о любви только как об уникальной возможности поделиться тем, что у вас в избытке. Ведь мы всегда находимся в потоке любви, и мы всегда делимся с людьми тем, что у нас на данный момент в избытке... Но чем больше мы приводим себя в порядок, давая себе все то, что нам нужно, тем выше качество того, чем мы можем делиться! Радость — это одно из высших чувств, которым мы можем поделиться с другими людьми. Но если у нас нет ее, то на благодарность, наверное, способен каждый.

### **Доноризм и вампиризм**

Кто самый главный человек в вашей жизни? Ответьте на этот вопрос, прежде чем читать дальше.

И если в первую очередь вы назвали кого-то, кроме себя (вашего возлюбленного, вашего ребенка или родителя, вашего друга.), то это верный сигнал, что вы недолюбливаете самого себя.

Вопрос не ставится: кого нужно больше любить — себя или близкого человека? — сам по себе этот вопрос был бы уродлив и аморален. Ведь если у нас недостаточно любви, чтобы наполнить себя, то что вообще мы тогда можем дать другому? Что это будет за любовь? Чем мы будем делиться?

И не стоит пытаться себя обмануть: подлинное служение в любви отличается от доноризма (от слова «донор») тем, что мы испытываем радость от самого процесса служения, нам приятно это делать, нам хочется это делать, потому что мы имеем в избытке то, чем делимся, и человек желает этого! Доноризм же исходит из чувства «долга» или подсознательной сделки, и служение в нем не приносит никакой радости, кроме удовлетворенного убеждения, что «я поступил правильно». Но кто установил для тебя эти «правила» любви? Кто внушил тебе, что ты «должен» любить? И как ты будешь любить, если «должен» это сделать из убеждений, а не хочешь это делать из сердца?

В своем проявлении доноризм — это такая же опасная крайность, как и вампиризм, потому что в действительности это два положения одного маятника. Когда донор отдал все, что он мог отдать (следуя чувству долга или желанию неосознаваемой сделки), он остается опустошен и ждет (иногда также совершенно бессознательно), что теперь ему начнут давать любовь. Причем

давать именно так, как он этого хочет. Но если у его возлюбленного нет такого порыва, он ничего не делает. И тогда донор начинает чувствовать себя обманутым и использованным (хотя кто кого обманул и использовал, как не он себя сам?) и хочет вернуть свое... И тогда бывший донор (сознательно или бессознательное) начинает «вампирить» возлюбленного самыми разными способами: начиная от «жертвенности», давя на жалость и чувство вины, и заканчивая прямыми требованиями вернуть «долг». И бедный возлюбленный оказывается в сделке, которую он не заключал.

Но проблема часто не в том, что мы не можем самостоятельно дать себе все то, чего мы хотим (внимание, заботу, подарки, удовольствия), или попросить дать другого в честной сделке. Проблема обычно в том, что мы неправильно понимаем любовь, считая ее либо тотальным отдаванием (доноризм), либо тотальным получением (вампиризм). Иными словами, проблема в том, что фокус нашего внимания в такой «любви» сужается до одного человека. И оттого мы «любим» в ней в один момент времени в одну сторону. И если каждый партнер не чувствует, когда наступает «его очередь любить», или, в свою очередь, «недолюбливает» другого (как тот считает), появляются неудовлетворение и риск скатиться в игру в вампиризм или доноризм.

А решение на самом деле очень простое...

## **Баланс любви**

Когда мы любим и себя, и другого одновременно и в равной степени, мы расширяем поток своей любви, а не переключаем его направление. В нашем союзе с возлюбленным мы легко можем любить обоих людей — и себя, и своего возлюбленного. И он любит так же! Благодаря балансу любви этот союз становится новым единым организмом, в котором двое — это равные части целого. Равные не по вкладу, а по значению. И мы любим это целое, так же как и каждую его часть, без разделения...

Это единство в любви подключает к потоку, который приносит бесконечное количество радости и энергии! И это высшая награда, которую мы получаем за то, что научились любить по-настоящему.



# Приложение

## ЧТО ТАКОЕ ГИПНОЗ

...Это всего лишь гипноз, а гипноза не существует.

*Ричард Бэндлер, основатель НЛП*

Большинству наиболее известен классический гипноз. Он ассоциируется у нас с подавляющим волю взглядом, гипнотизером, который властным голосом дает жесткое прямое внушение: «На счет „три“ вы уснете...» — и часть людей действительно засыпает. Тех же, кто не заснул, традиционно относят к «30 % негипнабельных».

Любой гипноз по сути своей очень похож на эстрадные фокусы: гипнотизер отвлекает (или утилизирует) внимание и, когда внимание отключено, делает то, что ему нужно. Трансовое состояние нужно как раз для утилизации внимания и, как следствие, снижения критической оценки происходящего. И когда человек прекращает задумываться «возможно ли такое?», становятся возможными все гипнотические феномены вроде левитации руки или каталепсии тела.

Дело в том, что все гипнотические феномены, и в том числе каталепсия, являются естественными способностями человеческого организма. Просто в обычном состоянии человек сомневается — «а не упаду ли я?» — и своим сомнением посылает телу команду «упасть», портя всю малину. Но другое дело, когда сознательное внимание отправляют «отдыхать», а бессознательному дают установку почувствовать в этот момент, как тело постепенно застывает, словно оно бетонный блок с арматурной основой... И тогда сознание не мешает бессознательному использовать возможности человеческого организма в необычном режиме.

Попробуйте провести маленький эксперимент. Встаньте на одну ногу, закройте глаза и попробуйте на протяжении 15 секунд представлять, что вы высокое, гибкое дерево, которое раскачивают порывы сильного ветра... А потом те же 15 секунд представляйте, что вы гора или египетская пирамида, когда-то вросшая в землю своим огромным каменным основанием и застывшая во времени...

Когда ваше тело раскачивалось больше? Когда вы представляли себя деревом, верно? Почему, ведь вы не делали никаких намеренных физических движений, только думали?

Все очень просто. Наше тело и сознание связаны при помощи механизма идеодинамики. С его помощью тело выполняет команды сознания: поднимает руку, двигает пальцами, ходит, говорит,

водит машину... С рождения мы обучаемся этим командам, а обучившись, выводим освоенные движения на уровень автоматизма. Привыкнув делать их автоматически, со временем мы забываем, **как** мы их делаем.

Но если мы возьмем какое-нибудь новое для нас действие (например, почесывание мизинцем левой руки правой лопатки) и сознательно проследим за тем, какие шаги мы выполняем, чтобы проделать это движение, то мы заметим, что:

- сначала возникает желание (или идет команда) выполнить это движение;
- затем следует визуальное представление этого движения;
- затем выполняется само физическое движение.

Можете попробовать и убедиться самостоятельно.

Как видите, суть механизма идеодинамики в том, что движение запускается мысленным образом (так тело понимает, что и как ему делать). В большинстве случаев это происходит автоматически и бессознательно.

Так вот, точно так же как и с движениями, только намного быстрее, механизмом идеодинамики запускаются мысли, эмоции и все остальные процессы человеческого организма.

А теперь я вам открою самый главный секрет гипноза! Управление телом и сознанием гипнотизируемого основано на этом механизме идеодинамики: гипнотизер дает сознанию человека образную информацию (установку, команду или инструкцию) — и сознание человека на нее реагирует поведением (мыслью, эмоцией или последовательностью действий). А все остальное в гипнозе — это приемы, позволяющие обойти сознательное внимание.

И если вы выполнили предложенные выше упражнения и поняли суть механизма идеодинамики, считайте, что вы поняли, что такое гипноз. По крайней мере, в его основе.

Теперь об **эриксоновском**, или эриксоновском, **гипнозе**. Название такое к нему пришло от имени его создателя, гипнотерапевта Милтона Эриксона. Эриксоновский гипноз отличается от классического тем, что он не директивный. В нем вместо подчинения гипнотизируемого и прямых команд используется присоединение к реальности гипнотизируемого, а команды выстраиваются в виде предложения какой-либо «возможности» или «вариантов выбора». Так, если классический гипнотизер скажет: «На счет „три“ вы войдете в транс», то эриксоновец произнесет: «Вы можете войти в транс, когда захотите: на счете „два“, на счете „три“ или прямо сейчас...»

Эриксоновский гипноз предлагает множество речевых приемов (например: милтон-модель,

5–4–3–2–1), стратегий косвенных внушений и техник невербального воздействия (работа голосом, разрыв шаблона и т. д.), позволяющих быстро ввести человека в транс так, чтобы он этого не заметил. Или, наоборот, провести внушение вообще без транса.

Основной принцип эриксоновского гипноза заключается в том, что работа идет непосредственно с бессознательным, так как все основные изменения происходят именно там. Поэтому при работе методами эриксоновского гипноза понятие «негипнабельности» абсурдно по определению — гипнабельные все, у кого есть сознание. Ну, и стоит отметить, что эриксоновский гипноз включает в себя также и большинство приемов классического гипноза, однако использует их только тогда, когда они уместны и эффективны.

Самое интересное в эриксоновском гипнозе — это то, что вводить человека в транс вовсе не обязательно. Многие вещи можно делать и без него. Иногда эриксоновский гипноз, используемый в неформальном контексте (отличном от терапии), называют «разговорным гипнозом». Ну, действительно, зачем в ходе переговоров погружать человека в транс, если можно совершенно естественно в ходе беседы строить фразы по принципу косвенных внушений и маркировать команды для бессознательного.

# Мои тренинги

## Курс «НЛП-практик»

Это самый будоражающий курс системного личностного развития, состоящий из семи модулей, в ходе которого вы сможете изучить НЛП как оно есть. Вы освоите техники коммуникации, позволяющие уверенно и тактично достигать своих целей, научитесь управлять своим состоянием и состоянием собеседника, а также овладеете НЛП-инструментами для коучинга и очень хорошо разовьете себя. Безопасно ли это? Да, потому что мы любим вас!

## Тренинг «Метод интуиции»

Получение интуитивных ответов на любой вопрос и в любой момент, трактовка знаков, символов, снов и сигналов бессознательного.

С помощью стратегии «Три шага интуиции» вы поймете «механизм» интуиции и в дальнейшем сможете ее использовать легко и где угодно как

для себя, так и помогая другим людям. А также вы освоите удивительные техники работы с подсознанием: «Зеркало архетипов» и «Латихан».

## **Тренинг «Типы мышления и мотивация»**

Спиральная динамика знакомит вас с восемью уровнями развития сознания, каждому из которых свойственен свой тип мышления, свои ценности и своя система мотивации. Используя инструменты НЛП, вы сможете замечать типы мышления, свойственные человеку, прямо в ходе разговора с ним. Понимать, как он мыслит, чего от него можно ожидать, и на ходу выстраивать индивидуальную стратегию мотивации для него.

## **Тренинг «Как реализовать себя в жизни»**

Задача этого тренинга — понять, что позволит вам наилучшим образом реализовать себя в жизни и создать в ней настоящий смысл. Это может быть хобби, профессиональное призвание или дело всей жизни. Вы узнаете, что является вашими интересами и пристрастиями, талантами и способностями, а также каковы ваши подлинные ценности. Обретя свою мечту, вы также построите план ее воплощения в жизнь.

# Тренинг «Чистое сознание»

Этот тренинг рассчитан на подготовленную аудиторию: коучей и психологов. Он обучает методике коуч-медитаций и системе индивидуального курса духовного развития. Коуч-медитации представляют собой очень глубокую медитативную практику, проводящуюся с помощью коуча. В основе лежит техника индийского просветленного Рамана Махарши. Суть ее заключается в достижении восприятия себя как чистого сознания.



# Онлайн-обучение

На сайте [www.NLPING.ru](http://www.NLPING.ru) вы всегда можете найти коллекцию полезного материала. Это техники, модели, книги, а также трансформационные притчи и статьи. По большинству тренингов вы найдете бесплатные онлайн-курсы, а если вы не можете приехать на тренинг, то специально для вас мы делаем вебинары. Весь новый материал сайта и анонсы тренингов вы можете также получать через рассылку, всегда оставаясь с нами на связи!

Авторские программы доводилось вести в Москве, Санкт-Петербурге, Софии, Киеве, Минске, Новосибирске, Тольятти, Самаре, Казани и Витебске. В некоторые из этих городов я и сейчас периодически приезжаю с тренингами, так что у нас с вами есть хорошие шансы встретиться и пообщаться лично.

До новых встреч!

# Содержание

Об авторе.....	3
Личная история.....	4
Вместо введения.....	9
Вступление для энэлперов.....	11
НАП-дзен.....	11
Карта — территория.....	12
Смысл коммуникации.....	13
Обратная связь.....	14
Возможный выбор.....	15
Освободи свой ум.....	15
Последняя палка.....	16
Для кого вселенная дружелюбна.....	16

Вступление для нормальных людей.....	17
А если серьезно, то НЛП — это про что?.....	17
Глава 1. Управление другими.....	20
Манипуляция.....	21
Этика манипуляции.....	22
Системные эффекты.....	23
Стратегия «выигрыш-выигрыш».....	27
Логические уровни психологического воздействия.....	29
Манипуляция личностью с помощью сдвига позиций восприятия.....	35
Высокоуровневая манипуляция.....	40
Невербальная манипуляция. Искусство присоединения.....	45
Мотивация «к» и «от».....	53
НЛП на практике — устраиваемся на работу.....	56
Глава 2. Управление собой.....	63
Вызов состояния.....	65

Шкалирование интенсивности состояния.....	76
Разбивка состояния.....	80
Цепочка совершенства и «квадратное дыхание».....	85
Распрограммирование навязчивых состояний.....	89
Паттерны.....	95
Распрограммирование паттернов.....	101
Состояние высокой продуктивности.....	104
Глава 3. Программирование успешного поведения.....	111
Управление контекстом ситуации, или По чьим правилам играем?.....	114
Откуда берутся убеждения.....	116
Мысли-вирусы.....	119
Дзен-НАП, или Что в основе?.....	122
Позиции восприятия.....	125
Формирование отношения с помощью фреймов.....	130
Три валюты, не считая денег.....	136

Эмоции и метасообщения, или Как делать слова живыми.....	139
Эмоциональный диапазон и искусство быть «на полшага впереди» .....	144
Как говорить из сердца.....	148
Глава 4. Мышление в формате успеха.....	149
Механизм позитивного и негативного мышления.....	149
Система успеха .....	151
Привычка мыслить в формате успеха.....	152
Механизм материализации мысли.....	154
Технология «волшебная палочка» .....	159
Движение к успеху в потоке .....	166
Составляющие успеха и их тренировка .....	170
Формула счастья.....	172
Превышение ожиданий.....	176
Конгруэнтность.....	177
Главный секрет счастья.....	178

Привычка говорить «нет» и три стадии Духа .....	180
Баланс любви.....	182
Приложение. Что такое гипноз.....	192
Мои тренинги .....	197
Курс «НАП-практик».....	197
Тренинг «Метод интуиции» .....	197
Тренинг «Типы мышления и мотивация» .....	198
Тренинг «Как реализовать себя в жизни» .....	198
Тренинг «Чистое сознание» .....	199
Онлайн-обучение.....	200

Булыгин Егор Сергеевич

**НАП как оно есть.**

**Практика успеха**

Главный редактор **М. В. Смирнова**

Ведущий редактор **Н. Ю. Смирнова**

Художественный редактор **Д. С. Корнюшкина**

Подписано к печати 25.02.2010. Формат 70 x 100  $\frac{1}{32}$ .

Объем 6,5 печ. л. Печать офсетная.

Тираж 1700 экз. Заказ № 21581.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции  
ОК00593, том 2 — 953000

Отпечатано по технологии СtP

в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького.

197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.