



сам себе
ПСИХОЛОГ

Гарри Алдер

ТЕХНОЛОГИЯ НЛП



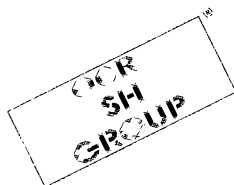
 ПИТЕР

8-е международное
издание

Dr. HARRY ALDER

NLP

The new art and science
of getting what you want



Гарри Алдер

ТЕХНОЛОГИЯ

НЛП

 **ПИТЕР**
Санкт-Петербург
Москва • Харьков • Минск
2002

FOR
SH
GROUP™

Гарри Алдер

ТЕХНОЛОГИЯ НЛП

*Перевела с английского О. Чумичева
Серия «Сам себе психолог»*

Главный редактор
Заведующий редакцией
Зам. заведующего редакцией
Художник обложки
Корректор
Дизайн
Верстка

*Е. Строганова
А. Баев
Л. Панич
К. Радзевич
С. Шевакова
Л. Панич
М. Богер*

ББК 88.6 УДК 159.962

Алдер Г.

A45 Технология НЛП. — СПб.: Питер, 2002. — 224 с.: ил. — (Серия «Сам себе психолог»).

ISBN 5-318-00178-5

Перед вами — наиболее совершенная и самая подробная на сегодняшний день книга о нейролингвистическом программировании и его возможностях. Она написана ко-рифеем метода НЛП, выдержала 8 изданий за рубежом и впервые издается на русском языке.

Автор просто и увлекательно рассказывает о том, что такое НЛП и как превратить методы НЛП в инструмент эффективного мышления, коммуникабельности и психологического мастерства. С помощью программы «НЛП за 21 день» и практических тех-ник вы раскроете природную гениальность, которая есть в каждом из нас, сможете определить намерения и предпочтения других людей, научитесь быть всегда «в силь-ной позиции».

© 1994 Dr Harry Alder

© Перевод на русский язык, Чумичева О., 2001

© Издательский дом «Питер», 2002

Права на издание получены по соглашению с издательством PIATKUS.

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

ISBN 5-318-00178-5

ISBN 0-7499-1430-0 (англ.)

ЗАО «Питер Бук». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, 67.

Лицензия ИД № 01940 от 05.06.00.

Подписано в печать 23.11.01. Формат 84×108¹/₃₂. Усл. п. л. 11,76. Доп. тираж 25 000 экз. Заказ № 2120.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции

ОК 005-93, том 2; 953000 — книги и брошюры.

**Отпечатано с фотоформ в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.**

Введение

Нейролингвистическое программирование рассматривает, как наиболее удачливые люди в разных сферах деятельности достигают выдающихся результатов и как могут быть скопированы их образ мыслей и поведение. НЛП помогает понять механику нашего мышления, его воздействия на наше поведение, а нашего поведения — на поведение окружающих людей. Оно показывает нам, как мы можем думать лучше, и следовательно, большего добиваться. НЛП учит нас, как общаться внутри и вокруг себя так, чтобы обозначить разницу между посредственным и отличным. Но это не просто вклад в теорию общения, НЛП — абсолютно практическая система. Оно моделирует систему мышления и действий выдающихся людей таким образом, что вы и я можем использовать ее и добиться выдающихся результатов. Большинство из приемов, которые я описываю в данной книге, вы можете использовать сразу же после чтения, ощутить изменения в разнообразных сферах своей активности уже в процессе обучения и таким образом начать построение своего успеха.

НЛП также является весьма адаптивной системой. Если конкретная техника не срабатывает сразу, вы можете видоизменить свои действия и образ мыслей в соответствии с теми или иными обстоятельствами или характером проблем, пока не получите то, что вам нужно. Как только вы освоите базовые принципы, вы легко будете осуществлять подобные изменения, достигая наилучшего понимания собственного стиля мышления и того, как он влияет на ваше поведение — а соответственно, и на ваши достижения. НЛП обеспечивает целый спектр приемов мышления, направленных на обретение контроля над вашей собственной жизнью.

НЛП является и искусством, и наукой личностного совершенствования одновременно. Это искусство, поскольку наш образ мыслей и действий уникален и любое описание — особенно чувств, пристрастий и убеждений — всегда является совершенно субъективным. Но это и наука, пусть и находящаяся еще в самом начале своего развития, поскольку она применяет хорошо известные научные методы, которые подходят для анализа поведения, рассчитанного на успех.

Подобные идеи зародились в начале 1970-х годов, когда лингвист Джон Гриндер и математик, психотерапевт и специалист в области компьютеров Ричард Бэндлер изучали методы работы трех ведущих психотерапевтов, которым постоянно удавалось достигать чрезвычайных перемен в поведении людей. Доктора Милтона Г. Эриксона можно по праву называть одним из величайших гипнотерапевтов всех времен, в то время как Вирджиния Сатир является выдающимся семейным терапевтом, способным разрешать невероятно сложные проблемы межличностных отношений. Британский антрополог Грегори Бэйтсон как исключительно результативный специалист, добивающийся значительных успехов в своем деле, также серьезно повлиял на создание теории НЛП Гриндером и Бэндлером, особенно на раннем этапе. Разработанные ими методы с тех пор неоднократно применялись в таких сферах деятельности, как спорт, бизнес, государственное управление и личностное развитие и продолжают все шире распространяться по всему миру.

Воздействие теории НЛП оказалось весьма долговременным, а область ее применения — практически безграничной, она используется в самых различных областях человеческой жизни. Это простая, но очень глубокая концепция, а многочисленные примеры ее успешного применения все увеличиваются, она изменила само отношение широких масс к ортодоксальной психологии. Приходится признать, что эта теория в то же время стала основанием для целого поколения книг о саморазвитии и позитивном мышлении, зачастую весьма неполных и неточных.

Хотя сам предмет является сравнительно новым, недостатка в литературе о НЛП нет. Однако многие книги всего лишь

затрагивают некоторые специфические проблемы НЛП и могут оказаться неясными для человека, впервые столкнувшегося с данным сюжетом. Значительная часть книг была написана авторами, имеющими опыт работы психотерапевта или гипнотерапевта, что сильно ощущается в стиле и манере изложения материала. Неудивительно, что в этих книгах используется множество профессиональных терминов, частично отражающих личную специализацию писателя (лингвиста или психолога), а частично заимствованных из общего набора новейших слов и выражений, вошедших в моду в научном сообществе. Даже в повседневной беседе так называемые практики НЛП нередко называют эффективную технику «элегантной», а взаимоотношения между партнерами — «танцем».

Для бизнесмена или среднего «человека с улицы» написано крайне мало, особенно невелик выбор ясных, популярных книг, посвященных данной теме, а также базовых учебников, в которых была бы представлена теория НЛП в полном объеме. Я надеюсь, что предлагаемая вам книга заполнит эту брешь. Здесь представлены основные принципы и целый ряд проверенных на практике технических приемов, которые вы сможете немедленно использовать в своей жизни. Конечно, в одной небольшой книге невозможно охватить все аспекты темы, поэтому я действовал избирательно. В процессе отбора я опирался на здоровый скептицизм и решительно исключал все, что может показаться «трудным для восприятия» или «чересчур тяжелым». Например, я отказался от раздела, посвященного гипнотерапии, поскольку для многих читателей она ассоциируется с чем-то мистическим. Не прошли «конкурсного отбора» и особые технические приемы, направленные на то, чтобы за полчаса или в течение другого столь же короткого отрезка времени избавиться от одной из распространенных фобий (несмотря на то, что тысячи людей подвержены тем или иным страхам), так как они не всегда вызывают доверие у тех, кто впервые сталкивается с подобными идеями. Но я описываю многие упражнения, способствующие изменению давних укоренившихся привычек и достижению более или менее личных целей. Кроме того, некоторые приемы и методы НЛП применимы только в ситуации взаимодействия с психотерапевтом, а потому их пришлось так-

же исключить из моей книги. Но если вы впервые сталкиваетесь с теорией НЛП или имеете о ней лишь поверхностное представление, надеюсь, найдете в данной книге достаточно много советов, которые вы сможете использовать в течение нескольких ближайших месяцев, что приведет к принципиальному улучшению вашей способности достигать намеченных целей, повысит вашу уверенность в себе и изменит стиль жизни. Для тех, кто захочет узнать об НЛП больше, я советую затем познакомиться с другими, более специальными книгами.

Откуда взялось такое название? *«Нейро»* — это то, что обращено к деятельности нервных клеток головного мозга, пяти базовым органам чувств: зрение, слух, осязание, вкус, обоняние — эти чувства мы используем и во внутренних мыслительных процессах, и в познании внешнего мира. Все наше понимание, все то, что мы описываем как сознательную деятельность, проходит через эти нейронные окна в наш мозг. *«Лингвистическое»* — эта часть названия показывает, какую роль играет язык и в нашем общении с окружающими, и в том, как мы организуем свои мысли. НЛП помогает нам использовать повседневный язык для улучшения мышления и достижения более успешного поведения. *«Программирование»* — подчеркивает, что мы способны программировать свои мысли и поведение, как программируется для решения определенных задач компьютер.

В целом, НЛП имеет дело с тем, как мы пропускаем сквозь пять органов чувств опыт, приобретенный в общении с внешним миром, и как мы используем те же самые внутренние чувства, намеренно или ненамеренно, чтобы добиться желаемого результата. Это все о том, как мы воспринимаем или думаем. Собственно наше мышление — восприятие, воображение, система убеждений — это и есть то, что определяет наши поступки и в конечном счете наши достижения. Задача состоит в том, чтобы научиться быстро воспринимать новую ситуацию и обрабатывать поступившую в мозг информацию, а затем применять ее для достижения цели. Конечно, такого определения недостаточно. Но со временем вы сможете убедиться, что НЛП — это действительно «искусство и наука личностного совершенствования».

1

глава

Получать то, что вы хотите

Ирландский романист Кристи Браун мог двигать только левой ногой. Родившись с церебральным параличом, он был не способен говорить, ходить, даже есть самостоятельно, но со временем он научился читать, рисовать и печатать на машинке. Несмотря на все отклонения в физическом развитии, он стал заметной фигурой в литературе и преуспел в достижении того, что хотел. Он описывает свободу, которая стала результатом затраченных усилий:

«Я писал и писал без остановки, не обращая внимание на то, что происходило вокруг, час за часом. Я почувствовал себя совершенно другим человеком. Я больше не был несчастен. Я больше не чувствовал себя отверженным и не способным выразить свои мысли. Я был свободен, я мог думать, я мог жить, я мог творить... Я чувствовал себя освобожденным, пребывающим в мире, я мог быть самим собой... И если я не могу познать радость танца, то я в состоянии познать творческий восторг и вдохновение».

Стремление человека к совершенству бесконечно. Когда мы видим совершенство в других — не важно, завидуем мы, восхищаемся или даже поклоняемся — оно всегда невероятно привлекает нас. Примеры наивысших достижений в разных

сферах человеческой деятельности всегда притягивают наше внимание. И когда бы мы их ни встречали, мы находим нечто подобное в самих себе: наивысшая или глубочайшая часть нашей личности всегда знает, что есть нечто большее, нечто лучшее, к чему следует стремиться. Что бы мы ни хотели иметь или делать, кем бы мы ни хотели быть, жажда совершенства является всеобщим свойством человеческой природы. И загадка в том, каким образом кто-то вроде Кристи Брауна, против которого, казалось бы, работает абсолютно все, достигает желаемого, в том время как множество других людей терпят неудачу в попытке осуществить свою мечту.

На протяжении долгого времени успех в западной культуре выражался в материальном благополучии, положении в обществе и обладании властью. И по сей день наши газеты и телеканалы наполнены историями о представителях шоу-бизнеса, спортсменах и государственных деятелях, обладающих всей мыслимой роскошью, имеющих возможность самостоятельно выбирать и определять свой образ жизни, но все же испытывающих неудовлетворенность собой и обстоятельствами. Многие люди укорачивают свою жизнь за счет экстремальных проявлений того, что они считают «успехом». И каждый из нас знает друга или коллегу, который едва ли может быть назван удачливым с точки зрения общепринятых стандартов материального благосостояния или даже здоровья, о котором все мы так ревностно заботимся. И вдруг именно такой человек оказывается вполне довольным, чувствует себя совершенно реализованным и живет с ощущением счастья, вызывая немалую зависть у окружающих. Дело в том, что этот человек просто получил то, чего хотел, он делает то, что хочет делать.

Образцом истинного успеха являются способные ученики, которым удастся сконцентрировать свое мышление и увидеть перспективу; они готовы отбросить в сторону неработающие старые приемы и найти подходящий образ мыслей, который приводит их к достижению желаемого результата. Они используют изменения; они используют провалы и неудачи; они используют неблагоприятные, казалось бы, негативные обстоятельства и события, чтобы обрести мастерство, творческую активность и успех. Именно об этом и рас-

сказывает данная книга — как вы сможете получить то, что хотите иметь, делать то, что хотите делать, и быть такими, какими хотите быть. В 1950-х и 1960-х годах появился целый ряд книг о «позитивном мышлении» и саморазвитии. Читали их, в основном, люди, уже обладающие позитивным мышлением, которые проглатывали том за томом, как только появлялись новые системы или философские идеи. Их инстинктивная установка на оптимизм получала постоянную поддержку, поскольку каждая новая книга или концепция подтверждала правильность их образа мыслей. Меньшая часть читателей таких книг относилась к той или другой предлагаемой панацее с интересом, но не с таким горячим энтузиазмом и безграничным доверием. В таком случае любые улучшения в стиле мышления оказывались краткосрочными. Вскоре эти люди возвращались к более удобным, привычным негативным установкам и убеждениям, полагая, что неожиданные неудачи являются «типичными», а внезапные удачи — «случайными». Тщательное исследование позитивного мышления тех лет показывает, однако, больше риторических фраз, чем существенного содержания, а исследовательская база практически всех тех книг с научной точки зрения кажется просто анекдотической.

Но затем произошли принципиальные изменения. Параллельно с быстрым развитием мира компьютеров, коммуникаций и освоением космоса произошло не менее важное, хотя и не столь заметное продвижение в науке. Работа Роджера Сперри в 1960-х годах, заслужившая Нобелевскую премию в области физиологии, открыла замечательные новые подходы к пониманию принципов работы человеческого мозга. Некоторые особенно плодотворные идеи получили дальнейшее развитие. Например, открытие того, что две части мозга (особенно верхние доли, или церебральный кортекс) эффективно действуют как две самостоятельные системы, изменили наше понимание человеческого мышления и поведения. Или тот факт, что весь приобретенный жизненный опыт записывается в нашем мозгу, словно программа на жестком диске компьютера, а потому может быть доступен впоследствии, изменил наши представления об интуиции, памяти и самом процессе мышления. А знание

того, что количество потенциальных нейронных связей в одном человеческом мозгу *больше, чем установленное число атомов во всей известной нам вселенной*, дало нам возможность задать вопрос, нельзя ли более эффективно использовать этот «комочек серого вещества». Короче говоря, человеческий мозг дает нам основания самым высочайшим образом оценивать собственные возможности, самих себя и свое окружение — так как мы имеем колоссальный потенциал развития, чтобы достичь того, что мы хотим.

Наука нейролингвистического программирования, или НЛП, как ее обычно называют, основана на сопоставлении многих подобных открытий и дает нам в качестве первого шага структуру для изучения совершенства в человеческом поведении и общении. Другими словами, теперь мы имеем научный подход к чрезвычайно существенному и вызывающему всеобщий интерес предмету — как достичь того, что мы хотим. Исходя из сказанного, НЛП нельзя сравнивать, даже приблизительно, с естественными науками — человеческие существа никогда не были идеальными объектами лабораторных исследований, их модели поведения, не говоря уже о мыслительных процессах, ломают ортодоксальные рамки научных методов исследования. Человеческий мозг, по всей видимости, занимает особое место в структуре мироздания. Но НЛП дает основу для описания и исследования мыслительных процессов, основных строительных блоков чувств, установок, убеждений, которые в свою очередь формируют поведение. НЛП обеспечивает возможность структурного подхода к той роли, которую играет язык в процессе мышления и межличностного общения. НЛП предоставляет также уникальный шанс разработки схемы для копирования и воспроизведения человеческого совершенства. Навыки, способности и даже так называемые стратегии мышления могут быть переданы от одного человека другому. Наиболее важно — и здесь НЛП отличается от любой другой области психологии, включая исследование личностного поведения, — что за кратчайшее время удается достичь блестящих результатов. А большинство принципов и технических приемов могут применяться без обращения к врачам, консультантам или гуру. И это безусловно одно из важнейших достоинств НЛП.

Моей целью не было создание данной книги в качестве карманного путеводителя по НЛП, но я стремился представить вам руководство к достижению того, что вы хотите получить. Так случилось, что именно НЛП обеспечивает проверенными методическими приемами, которые дают ощутимые результаты любому человеку, применившему их на практике. Никаких больше гипнотических сеансов и никакой риторики. Они попросту не нужны, и самый практичный, самый скептически настроенный человек, каким бы видом деятельности он не занимался, сумеет найти для себя пользу в данной системе.

Факторы успеха

Как человеческие существа все мы имеем внутреннее инстинктивное стремление к достижению цели. Оно не связано с изменениями в обществе и не зависит от исторического воздействия; оно может быть направлено на вашу семейную жизнь, ваш сад или какое-либо личное увлечение, свой собственный интерес. Но у каждого из нас есть цели, которые подталкивают нас к действиям, даже если мы не в состоянии сформулировать или даже осознать их. Более того, если мы присмотримся к удачливым людям, то обнаружим, что в их жизни снова и снова повторяются одни и те же факторы. Эти факторы не дают нам готовую формулу успеха — люди слишком сильно различаются по своим личным свойствам, талантам и ресурсам, — но они показывают нам своего рода ключи, которые являются главными элементами в достижении успеха.

Например, мы всегда встречаем энергию, энтузиазм или страсть — назовите это состояние как вам угодно, — которые связаны с ясностью цели, или ее видением. Некая мечта или перспектива вдохновляет человека. Мы встречаем сильные убеждения — не обязательно религиозные, это может быть вера в себя, в свою способность сделать нечто, вера в людей, с которыми человек находится в тесных взаимоотношениях. А все это вместе сопряжено с отчетливой системой ценностей, каковы бы

они ни были. (Базовые ценности удивительно схожи во всех культурах и религиях и сохраняют свое значение на протяжении столетий.) Мы также можем заметить, что удачливые люди не только знают, где хотят в конце концов оказаться, но и следуют некоему плану или стратегии. Они явно обладают способностью организовывать собственное мышление таким образом, чтобы управлять внутренними и внешними ресурсами. Это все применимо к спортсменам, бизнесменам, художникам, музыкантам, людям любых творческих профессий. Они словно обладают особой энергией — не только физической силой и ловкостью, но внутренней энергией, которая позволяет им действовать наперекор препятствиям, в ситуации, когда обычные люди опускают руки и останавливаются. Лишь немногие благодаря генетике, образованию или культурной среде владеют этой энергией, как и убеждениями, ценностями и видением цели. Судя по всему, это является важной составной частью стремления к цели или мечте, которая есть у каждого мыслящего целеустремленного существа. И, наконец, они обладают особой способностью к *общению*, на любом уровне и любым образом, необходимому им, чтобы добиться успеха.

Не нужно обладать особым научным знанием, чтобы выявить подобные характеристики в удачливых людях. А вот что предлагает исключительно НЛП, так это способность понять, как эти и другие качества работают. Затем НЛП показывает, как скопировать и воспроизвести их удачную стратегию мышления и поведения, не затрачивая многие годы на пробы и ошибки. А когда не только сущность, но и весь процесс удачного поведения известен, подобное совершенство становится достижимым для каждого человека.

Четыре шага к успеху

Чтобы достичь желаемого, надо сделать четыре совершенно необходимых шага. Они просты, но важность каждого из них трудно переоценить. Они составляют основу любого человеческого успеха и базой НЛП. Если вы намерены добиться реализации ваших желаний, этих шагов будет достаточно — даже без

какой-либо дополнительной активности или длинных разъяснений, — чтобы существенно изменить вашу жизнь к лучшему. А если подкрепить их особыми принципами и техническими приемами, описанными в данной книге, вы получите в свое распоряжение всю технологию достижения того, чего вы хотите.

1. Знать, чего вы хотите

НЛП опирается на знание ожидаемого *результата* — то есть того, что вы в конечном счете хотите получить. Все достигшие успеха знают, чего хотят. Именно это составляет отличительную черту результативных людей. Если вы не слишком честолюбивы и целеустремленны, вам может показаться довольно странным каким-то особенным образом определять и устанавливать цель. Но сделать это придется. У всех нас есть свои желания и мечты, включая и те, что рассчитаны на выгоду для семьи, друзей и даже более широкого круга людей. Возможно, вы хотели бы изменить свои привычки, приобрести некие навыки или развить свои способности, поскольку подобные свойства восхищают вас в окружающих. Все это можно сформулировать как *результат*, в терминологии НЛП, а это позволит вам *стать* человеком, достигающим поставленной цели. Любой момент в вашей жизни достаточно хорош, чтобы начать. В следующей главе вы познакомитесь с некоторыми простыми правилами, которые позволят вам проверить, насколько правильно и четко вы поставили цели. Ясная постановка задачи дает вам максимальные шансы на успех в исполнении задуманного.

2. Действовать

Делайте то, что, по вашему мнению, приведет к исполнению желания. Это звучит банально и очевидно, но одной из определяющих характеристик результативных и удачливых людей является именно то, что они действуют, в то время как другие лишь говорят и мечтают. Ваши действия не всегда срабатывают, так что элемент личного риска остается всегда. Но вы никогда не узнаете, что получится, пока не начнете действовать.

3. Учиться замечать результаты своих действий

Это касается того, что называется «остротой восприятия». Вам необходимо развить в себе способность внимательно наблюдать и точно фиксировать все, что случается как результат вашего поведения, — и понимать, приближают ли ваши действия вас к достижению желаемого конечного результата. Также вы должны распознавать тревожные сигналы, указывающие, что вы отклонились от намеченного курса. Значительная часть НЛП связана с тренировкой понимания того, как мы чувствуем события, интерпретируем их и используем полученную информацию для дальнейших действий.

4. Быть готовым менять свое поведение, пока не удастся достичь желаемого результата

Опираясь на данные, предоставленные вам чувственным восприятием и оценкой происходящего, вы должны быть всегда готовы сделать еще что-то. Если вы не добились успеха с первой попытки, попробуйте действовать иначе! Порой это потребует от вас творческого мышления, и данная книга предлагает вам множество способов генерировать свежие идеи и находить новые подходы, чтобы изменить собственное поведение.

Эти четыре шага настолько просты, что существует опасность того, что вы проигнорируете их в поисках чего-то более сложного и специфичного. Еще одна распространенная ошибка — перескакивать через одну из ступеней: например, поспешить *делать* что-нибудь, даже если вы не вполне уверены, к какому результату вас это приведет; или желать *изменить свое поведение*, хотя лучше было бы сохранить предсказуемый и менее рискованный способ действий. Но если вы потратите немного времени, наблюдая за людьми, которым удастся достичь чего-то значительного в жизни, включая тех, кто вам хорошо знаком, вы сможете убедиться в важности каждого из четырех шагов на пути к достижению успеха. Зачастую освоение этих простых шагов оказываются достаточно сложной задачей, особенно на первых порах, но в итоге они помогут вам добиться действительно существенных результатов. Не сомневаюсь, что ваши

усилия многократно окупятся, как это всегда бывает в случае осмысленной и целенаправленной деятельности, а также на этом пути вы получите немало удовольствия еще до того, как достигнете поставленной цели.

Предварительные замечания по поводу НЛП

Как любая другая научная дисциплина, НЛП базируется на некотором количестве основных принципов. Однако эти принципы гораздо более гибкие, чем основные законы естественных наук. Это не столько жесткие и безусловные истины, сколько полезные и эффективные приемы. (Например, утверждение, что в Озерном крае практически всегда идут дожди, может быть, не всегда является верным, но оно весьма полезно для тех, кто отправляется туда.) Я попытаюсь описать некоторые из этих принципов в данном разделе в такой последовательности, которая позволит вам яснее представить суть НЛП в целом. Также эти принципы составят основу для технических приемов, с которыми вы впоследствии будете знакомиться. Понимание этих принципов — или предварительных замечаний по поводу НЛП — само по себе поможет вам улучшить результаты деятельности, если вы будете применять эти установки на практике, в повседневных ситуациях. Итак, вот некоторые из основных принципов.

Карта — это еще не местность

Каждый из нас воспринимает все происходящее вокруг с помощью пяти органов чувств. Ваши представления об увиденном, услышанном или воспринятом иным образом основываются на предыдущем жизненном опыте, который становится своего рода фильтром, сквозь который проходит вся информация, поступающая от органов чувств. То, что вам кажется

хорошим, мне может показаться плохим. То, что полезно для меня, может для вас оказаться совершенно бесполезным. Наша уникальная интерпретация окружающего мира выстраивается в нашу личную карту действительности, существующую в нашем мозгу. Эта личная карта является нашей реальностью — нашим пониманием или сознанием. Но ваша карта отличается от моей. Каждый из нас видит вещи по-своему. И ни одна из наших карт не является объективной реальностью. Таким образом, все они — не *местность* вокруг нас, не объективный мир, это всего лишь субъективная его интерпретация. Тот факт, что мы никогда не знаем истинной реальности, подавляет и унижает нас. Мы вынуждены иметь дело со своей уникальной, личной картой, которая всегда остается субъективной, как бы мы ни пытались максимально точно анализировать все, что видим, слышим и чувствуем. Вы можете придерживаться убеждения, что террорист — не борец за свободу, героизм — не признак ограниченности, а Мария обладает верой, а не легковесием. Но моя карта может интерпретировать ту же самую объективную реальность совершенно иначе. И ни один из нас не вправе претендовать на полную объективность; просто мы по-разному фильтруем факты и обстоятельства. Все мы сохраняем различные убеждения по поводу множества повседневных вещей и событий. У нас разные карты одной и той же местности.

И хотя подобная метафора может показаться несколько примитивной, она удобна и хорошо подходит к описанию проблемы. Именно это различие представлений о реальности приводит к возникновению войн и глубочайшим бедствиям. В то же самое время это открывает возможность понимания того, как воспринимает мир другой человек, что способствует огромному продвижению в межличностном общении.

Понимание того, в чем карта другого человека отличается от вашей собственной, не только избавляет вас от ненужной траты времени и конфликтов, но и объясняет причины несогласованности вашего собеседника, а значит, у вас появляется шанс оказать влияние на партнера, что может способствовать вашему продвижению к намеченной цели.

Несмотря на то что наше поведение может казаться неприемлемым, даже странным и нерациональным с точки зрения окружающих, оно всегда «имеет смысл» в контексте карты нашего ума, нашей индивидуальной интерпретации действительности. Мы делаем то, что считаем наилучшим с позиции нашего уникального и весьма ограниченного взгляда на реальность.

В основании поведения всегда лежат позитивные намерения

НЛП проводит четкое разграничение между нашим поведением и нашими намерениями: это то, что мы делаем, и то, чего мы хотим достичь. За всем, что мы делаем, стоит некое позитивное намерение. Мы всегда направляемся к некоей вполне позитивной и крайне важной для нас цели, что бы ни думали об этом окружающие. Даже такое действие, как курение, базируется на позитивном намерении — возможно, мы хотим расслабиться или вступить в некий социальный круг, где это действие является общепринятым.

Возьмем другой пример: человек, который проводит очень мало времени вместе с семьей, может думать, что действует на пользу семье, поскольку трудится для ее процветания и благополучия, развивает свою карьеру и тем самым обеспечивает своим близким надежное будущее. И насколько бы неправильным ни казалось его поведение окружающим, намерения этого человека позитивны. Порой наши намерения не формулируются на сознательном уровне и могут, как в случае с курением, быть сложными и противоречивыми. Но небольшая рефлексия почти всегда позволяет нам осознать намерения, которые кроются за тем или иным действием или привычкой. Усвоив этот принцип, вы сможете избавиться от нежелательного поведения не за счет «попыток запретить» что-то и огромных усилий, а с помощью осознания своих позитивных намерений и поиска других путей их осуществления. Всегда есть другой путь, лучший путь реализации тех же самых позитивных намерений.

Наличие выбора всегда лучше, чем его отсутствие

Иметь выбор — значит иметь большую свободу действий и, стало быть, больше шансов достичь того, что вы хотите. Значительная часть НЛП посвящена расширению выбора или увеличению числа идей. Всегда поражает, как много гениальных идей посещает нас, когда мы пребываем в состоянии творческой активности. Подобное творческое, активное состояние ума может возникать в любое время — когда вы находитесь в душе, за рулем автомобиля, даже в середине ночи вы можете проснуться, пораженные светлой идеей. Такие озарения позволяют нам решать серьезные проблемы и находить правильные решения.

НЛП движется в этом направлении: одна позиция — это вообще не вариант, две позиции могут стать дилеммой, три и более позиций на выбор дают нам свободу для наилучшего достижения целей. Если вы сомневаетесь в своих способностях справиться с выбором между разными позициями, в этой книге вы найдете целый ряд технических приемов для преодоления этой трудности, включая использование средств языка, навыков «видения» ситуации, и все это освобождает творческие возможности нашего мозга.

Значение вашего общения заключается в том, какие результаты оно приносит

Если общение не дает желаемого эффекта, наш инстинкт подсказывает нам, что надо обвинить собеседника, из-за которого ничего не получается. «Она просто не желает слушать». «Он все видит черным или белым». Возвращаясь к более ранней метафоре, мы можем заключить, что наши карты — а значит, и послания, которые мы посылаем друг другу, — приходят в столкновение, и возникает досадная ошибка. В дополнение к основному посланию наши чувства, установки и убеждения (то есть наша личная карта) выражаются также в интонации, языке тела, поскольку все это является

такими же важными средствами общения, как язык. Неудивительно, что так много пространства для непонимания и проблем с коммуникацией.

Альтернативный подход к общению — это воспринимать результат контактов (каким бы он ни был) всего лишь как информацию. Тогда мы можем изменить свое поведение, и даже сделать это неоднократно, пока не достигнем желаемого эффекта. Это означает, что мы устраним свои эмоции по поводу события и отношений, а вместо этого сосредоточиваемся на цели общения — достижении некоего значимого для нас результата. Хотя подобный метод проб и ошибок занимает немало времени и накладывает тяжкий груз ответственности на вас как собеседника, в конечном счете все усилия будут потрачены не напрасно. Мы почти наверняка преуспеем в своих намерениях. Процесс общения — это лишь средство прийти к некоему итогу, а потому он может видоизменяться и варьироваться согласно обстоятельствам и целям. Но, кроме того, сам способ общения становится нашим приобретением, поскольку мы учимся на «негативном опыте», который в дальнейшем позволит нам вести себя увереннее и быстрее достигать поставленной цели. Надо лишь быть открытым к переменам, хотеть меняться. Если вы всегда делаете лишь то, что всегда делали раньше, вы и получать будете лишь то, что всегда получали!

Постепенно мы учимся доносить до собеседника наше общение, делать и говорить то, что приносит желаемые результаты. Вскоре мы получаем реальный шанс стать мастерами общения, эффективно достигать желаемого и не затрачивать на это слишком много усилий. Такая перспектива в общении придает нам сил и увеличивает выбор, поскольку теперь мы уже не отдаем себя на милость убеждений и представлений о жизни, свойственных другим людям. Однако вместе с силой приходит и ответственность за собственные действия, за наши достижения. И помните, гораздо легче изменить самого себя, чем кого-то другого. И именно это является мерой эффективного общения: не сказанные слова, не другие средства общения, не приемы. Которые вы применили, но лишь то, сумели ли вы достичь желаемого результата.

Нет провалов, есть только накопленный опыт

Если события идут не так, как мы планировали, мы обычно приходим к выводу, что потерпели неудачу. Но с точки зрения НЛП то, что случается, — не хорошо и не плохо, это лишь информация. Если вы повредили шестерни автомобиля, когда учились водить его, это не означает, что вы потерпели поражение как водитель — но только то, что вы узнали, при каких действиях вы можете повредить данный механизм, соответственно вы можете изменить свое поведение и в дальнейшем уже не сталкиваться с данной проблемой. Вы используете информацию или накопленный опыт, чтобы улучшить свои навыки. Это крайне важное различие в подходах, так как чувство провала (аспект нашей личной карты, а вовсе не реальности) порождает низкую самооценку и негативно влияет на наше поведение. Провал или низкий уровень достижений становится подсознательно устанавливаемой целью. Когда вы исключаете из своей личной карты саму концепцию провала, перед вами открывается множество новых возможностей. Вы продолжаете двигаться вперед, когда другие останавливаются. Что вы скажете, например, о такой биографии:

Провалился в бизнесе в 31 год.

Проиграл судебный процесс в 32 года.

Снова провалился в бизнесе в 34 года.

Пережил смерть возлюбленной в 35 лет.

Имел первый срыв в 36 лет.

Проиграл на выборах в 38 лет.

Не попал в Конгресс в 43 года.

Не попал в Конгресс в 46 лет.

Не попал в Конгресс в 48 лет.

Не попал в Сенат в 55 лет.

Провалился при попытке быть избранным вице-президентом США в 56 лет.

Не попал в Сенат в 58 лет.

Был избран президентом в 60 лет.

Имя этого человека — Авраам Линкольн. И он не единственный исторический деятель, имевший опыт множества «провалов» на пути к успеху. Томас Эдисон после 9 999 не-

удачных экспериментов по созданию электрической лампочки утверждал: «Я не потерпел поражение. Я просто искал другой способ изобретения электрической лампочки». На самом деле список удачливых людей, которые подтверждают данный принцип, бесконечен. Это является и иллюстрацией к четырем шагам к успеху, о которых мы говорили ранее. Все дело в *установке*, которую вы выбираете, именно она возносит вас над толпой. Вы учитесь на всех так называемых ошибках и за счет этого каждый раз извлекаете пользу из ситуации — какой бы негативной или болезненной она ни была в момент события. Вы начинаете распознавать и определять поведение, которое приводит к наилучшим результатам, и правильно распределяете свои приоритеты во времени и по количеству затрачиваемых усилий.

Наилучший способ учиться

На основании приведенных принципов вы можете прийти к выводу, что НЛП посвящено обучению с помощью наблюдений и корректировке поведения в соответствии с тем, чему мы научились. Но все эти предварительные замечания в такой же степени связаны с обучением — в широком смысле слова, — как и общением и стремлением к достижению целей. Но мы вынуждены учиться тем самым увлекательным, радостным, восхитительным способом, с помощью которого обучаются дети, а вовсе не тем, что предлагают нам школьные учителя и университетские преподаватели. Способность учиться непрерывно, в процессе жизни, причем учиться эффективно, как правило без учителей, — это одна из наиболее выгодных сторон практики НЛП.

Люди, достигающие замечательных личных результатов в любой сфере деятельности, зачастую не думают о степени своего совершенства, пока им не укажут на него окружающие. Более того, нередко они не могут объяснить, что именно и как делают, чтобы добиться успеха. Их навыки достигают такого

уровня, на котором человек действует неосознанно. Теннисист-чемпион в ключевой момент матча, может быть, думает о том, в какую точку пространства он хотел бы направить мяч, или о кубке, который он хотел бы выиграть, или о горячем душе и удобной кровати, но он не думает о нюансах движения собственной руки или ноги, которые работают автоматически. Он неосознанно управляет фантастически точными движениями своего тела, которое обладает высочайшей степенью тренированности, приводящей зрителей в восторг. Как объясняет Тимоти Галлауэй в своей книге «Внутренняя игра в теннис»: думая о собственных действиях, он становится менее уверенным и умелым, выпадает из «потока» и фактически разрушает все шансы на успех. То же самое относится и к вам и ко мне, когда мы задумываемся о том, как именно ведем машину — в критический момент наши руки на руле, наше тело совершают десятки автоматических движений, в которых мы достигли уровня «неосознанного мастерства».

Но если уровень неосознанного мастерства является конечной целью в тренировке любого навыка и любого вида действий, с чего следует начинать? В исходный момент все мы пребываем на стадии, которую можно определить как неосознанное невежество (в том, что касается знаний) или неосознанное неумение (в том, что касается навыков или способностей). Другими словами, мы не знаем, чего именно мы не знаем и что мы могли бы делать. Согласно первому принципу ИЛП, знание или навык находятся вне пределов нашей карты окружающего мира. Я уверен, что вы снова и снова сталкиваетесь с предметами или ситуациями, о существовании которых вы даже не подозреваете. Но теперь вы покидаете состояние блаженного неосознанного невежества или неумения и переходите на стадию осознанного невежества. Вы узнаете, что вы чего-то не знаете или не умеете делать.

Пытаясь изучить новую частицу знаний или освоить новый навык — будь то изготовление суфле, смена шины или овладение иностранным языком — мы исходим из осознания своей некомпетентности и представления о том, что существует нечто, нами еще не освоенное. Обретая практические навыки и знания, мы переходим на учебную стадию осознанного

действия. Вы знаете, что вы можете сделать нечто, причем сделать хорошо, во всяком случае достичь неплохого результата. Все мы стремимся включать все большее число видов деятельности в свой актив, включая спорт, академические достижения, профессиональную компетентность и межличностные отношения.

Последняя стадия в процессе обучения, с точки зрения НЛП, является безусловно наиболее важной. На данном уровне экспертного овладения предметом мы просто перестаем задумываться о степени своей компетентности. Мы можем делать что-то, не зная в точности, как мы это делаем, нам не нужно осознавать свои действия. Даже специалисты мирового уровня зачастую не могут объяснить, как они преуспевают в своей деятельности — для них это становится естественным процессом. Они даже не пытаются обдумать его.

В каждый конкретный момент на сознательном уровне мы можем думать только о чем-то одном, хотя совершаем при этом пять или шесть параллельных действий. Во всяком случае так обстоит дело с некоторыми сложными видами действий, например при вождении автомобиля или ужине дома (вы не только едите, но сидите на стуле, поддерживаете беседу, следите за двухлетним ребенком, слушаете телевизионные новости), для выполнения которых в нашем мозгу включается своего рода «автопилот». Именно эта способность позволяет нам справляться с рутинными делами, такими как бритье, одевание, мытье окон, потому что мы не задумываемся о том, как мы это делаем. Когда мы действуем на автопилоте, а это происходит большую часть времени, мы не осознаем всего, что происходит только один-два вида деятельности, требующих более высокого уровня компетентности, привлекают наше внимание (это может быть какой-то особенно важный момент в разговоре или приступ головной боли). Процесс еды, мытья, загрузки стиральной машины для большинства людей является видом деятельности, предполагающим неосознанное умение.

Основываясь на этом уровне обучения и некоторых технических приемах НЛП, вы можете перевести любой навык на уровень неосознанного мастерства. Для человеческого мозга

нет пределов, мешающих ему действовать подобным образом. Достигая такого уровня обучения, человек успешно занимается бизнесом, проявляет необыкновенно яркую память, поражает аудиторию виртуозным владением музыкальным инструментом, пишет несколько книг за год. И для таких людей их действия не кажутся необычными — они просто не думают о том, как действуют. Такой тип обучения использует все возможности мозга — и сознательную левую часть, и подсознательную правую, применяя в работе разные стратегии мышления. Цель тренировки по методу НЛП заключается в том, чтобы использовать навыки интуитивно. Как и в случае с любым физическим умением, на первых порах для овладения этим методом придется приложить некоторые сознательные усилия и потренироваться.

Иногда нам нужно *разучиться* чему-нибудь — откорректировать определенный удар в теннисе или избавиться от вредной привычки. Это предполагает обратное движение от неосознанного мастерства (когда мы действуем не думая) к осознанному неумению. *Переучивание* состоит в том, чтобы снова подняться от уровня осознанного невежества или неумения через осознанное умение к неосознанному мастерству — это предоставляет нам большую свободу выбора и позволяет практически безгранично оттачивать свое мастерство.

Это некоторые из базовых принципов НЛП в области мышления, поведения и обучения. Позднее мы познакомимся с другими. И я смогу предложить вам технические присмы, позволяющие извлечь максимальную пользу из этих простых, но весьма далеко идущих предварительных замечаний.

Но в конечном счете все зависит только от вас. В последующих главах вы изучите проверенные технические приемы, которые дают шанс применить принципы НЛП в вашей жизни. Они основаны на наблюдениях за тысячами удачных и результативных людей в самых разных сферах деятельности и на практике, во всех случаях приносившей отличные результаты при условии последовательного исполнения всех рекомендаций. Но только вы сами можете принять решение измениться, отправиться в путь к успеху и достижению того, на что вы действительно способны. Пришло время поднять план-

ку, отбросить убеждение в ограниченности собственных возможностей и применить на практике стратегию, которая дает результаты. Пришло время принять решение.

Время решать

То, что в данный момент является для вас по-настоящему важным, определяет ход вашей жизни. То, что вы сейчас *решаете* сделать, создаст ваше будущее. Вы — то, что вы представляете собой сегодня благодаря когда-то ранее принятым или не принятым решениям. И ваши сегодняшние решения определяют то, где вы окажетесь лет через десять. Мы оказываем воздействие на свою судьбу собственными действиями. А действия наши определяются принятыми нами решениями.

Решить — значит совершить поступок. Но не забывайте, что огромная пропасть лежит между интересом к чему-либо («Я думаю, я бы хотел иметь то или другое, сделать нечто») и действительным решением, направляющим вас к конкретной цели («Я собираюсь сделать это»). Большинство людей легко находят оправдания тому, что им не удалось достичь многого из того, что им бы хотелось сделать или получить. Что отделяет вас от других людей, так это даже не знание, чего именно вы хотите и как это сделать, но именно ваше решение измениться и действовать. Если вы хотите бросить курить, вы должны принять твердое решение. Если вы хотите изучить иностранный язык, вы должны перейти от интереса к целеустремленности — вы должны принять решение. Все мы обладаем способностью принимать решения — это встроенный биологический механизм, — но многие из нас слишком инертны. Необходимо действовать последовательно, на каждодневной основе какими бы малыми шагами мы ни продвигались к цели, главное — непрерывно продолжать путь в избранном направлении, потому что однажды результат окажется значительным. Очень важно, раз уж вы приняли решение, постоянно практиковаться, и вы сможете достичь практически любой

цели. В этой книге вы познакомитесь с техническими приемами, которые помогут вам начать с принятия решения и следовать в избранном направлении. Примите решение приобрести необходимую информацию и навыки с помощью Плана Действий на 21 день. Примите решение находить пользу в любом действии, вне зависимости от того, сработало оно или нет.

В следующей главе вы будете учиться принимать решения и устанавливать цели. Некоторые из них могут быть весьма близкими, другие — долгосрочными, связанными с убеждениями и ценностями, которые оказывают влияние на всю вашу жизнь. Но вы должны не только принять решение, что *делать*, но и решить, что для вас является важным, а что нет; на чем сосредоточиться, а что оставить на вторую очередь. На каждом уровне вам приходится принимать решение.

Многих это пугает. Страх, как правило, связан с опасением принять неверное решение. Поэтому первое решение надо принимать относительно того, в чем вы совершенно уверены, что достаточно легко осуществить, хотя стопроцентный успех не гарантирован никогда. Единственной гарантией является тот факт, что если вы ничего не делаете, вы ничего и не получите. Результативные люди всегда готовы к «провалу», принимают его как необходимую и полезную часть движения к цели; все они сталкивались с подобными ситуациями (и многократно), но обычно избегали слова «провал». Они знают, что начинать надо с того, чтобы предпринять какие-то действия, что на пути к цели придется меняться и что надо продолжать движение, несмотря на препятствия. Так что не бойтесь принять неверное решение. Вы будете в компании с лучшими людьми мира. Примите прямо сейчас решение сделать первый шаг к достижению того, чего вы хотите получить, а он заключается в том, чтобы научиться ставить ясные цели.

2 глава

Устанавливать свои цели

Первый шаг к успеху заключается в том, чтобы знать, чего вы хотите — что хотите иметь, кем вы хотите быть, чего вы хотите достичь. НЛП не создаст для вас целей или желаний — только вы можете решить, что вам на самом деле нужно, — но оно помогает вам ясно сформулировать желания, предлагает пути их осуществления.

Давно известно, что люди, достигающие наилучших результатов, всегда обладают целеустремленностью. Во время исследования, проводимого Йельским университетом в 1953 году, студенты ответили на вопрос, имеют ли они конкретные, четко зафиксированные цели и план их достижения. Только три процента опрошенных имели такие цели. Двадцать лет спустя исследователи провели опрос всех членов группы, которые были живы. Выяснилось, что три процента, имевшие конкретные цели, с точки зрения финансового благополучия преуспели значительно больше, чем остальные 97 процентов вместе взятые. И хотя подобный критерий не даст всей полноты картины (и успех не может быть измерен исключительно с точки зрения финансового процветания), другие более субъективные критерии, такие как степень радости и счастья, ощущаемого опрошенными, дали в итоге примерно те же три процента.

Для некоторых людей постановка цели является крайне сложной задачей, многие просто никогда не задумывались о каких-либо формулировках задач и целей. Тот факт, что вы читаете эту книгу, показывает, что вы не относитесь к последней ка-

тегории, но в то же самое время ваши цели, возможно, больше похожи на пожелания — они не слишком ясны, не очень серьезные и постоянно меняются. Скорее всего, вы не считаете себя ни честолюбивым, ни целеустремленным человеком. Но дело-то лишь в том, как мы интерпретируем слова или иные термины.

Все человеческие существа являются целснаправленными механизмами. Сотни наших жизненных «целей» — такие как управление дыханием, ритмом пульса и температурой тела — реализуются без участия сознания. К счастью для всех нас, эти цели включены в программу действия нашего организма. А то, что некая нечестолюбивая личность не имеет сознательно поставленных целей, еще не означает, что она является абсолютно нецеленаправленной. Собственно говоря, для поддержания постоянного уровня, статус кво, в постоянно меняющемся мире требуется немалая сила воли и сосредоточенность на своих установках. Поддержание так называемой «тихой жизни», по моим наблюдениям, является одной из наиболее амбициозных целей в нашем стремительно развивающемся мире.

Легко предположить, что цели — видимы и материальны. Но мы можем иметь цели, касающиеся нашей семьи, здоровья, увлечений, спортивных занятий, досуга, которые весьма слабо ощутимы и измеряются скорее в качественных показателях, чем в количественных. Если ваше желание состоит в том, чтобы освободиться от бесконечной суеты работы, карьеры и вести свою частную жизнь, возможно, это станет гораздо более серьезной и глобальной переменной, чем непрерывное карабкание вверх по лестнице социального и материального успеха — и такая цель является не менее значимой, чем любая другая.

Целеустремленные деятели и мечтатели

Люди по-разному выражают свои цели. Одни склонны к системе, высокоорганизованны, записывают все важные соображения и, не исключено, подразделяют задачи на близкие, средние

и долгосрочные. Вне всякого сомнения, они действуют столь же логично и при принятии решений, скажем при смене работы или смене жилья. Другие вообще сознательно не формулируют свои цели, не ведут себя организованно, могут показаться абсолютно нецелеустремленными — но они имеют в мыслях ясный образ или ощущение того, чего они хотят достичь. Их ведет в большей степени видение или мечта, это характерно для многих медалистов Олимпийских игр и выдающихся антрепренеров, но это касается и всех, кто может без труда представить конечный результат еще до того, как он станет реальностью — будь то лучшая работа, спортивное достижение или преобразованный сад. Эта разница основана на принципах нашего мышления, в особенности на том, какое полушарие головного мозга работает у нас более активно. Левая сторона отвечает за сознательное детализированное мышление, использующее в качестве языка логические процессы. Правая сторона оперирует образами и чувствами, кажется внелогичной и рассматривает вещи с «холистической» точки зрения.

НЛП стремится к максимальному взаимодействию обеих сторон головного мозга для того, чтобы четко поставить цели и тем самым обеспечить наибольшие шансы на успех. Использование мозга в целом даст вам уникальные и исключительные по богатству ресурсы, которые позволят вам соединить мечты и здравый смысл, а в итоге добиться желаемого.

Составить список

В первую очередь составьте список своих желаний, намерений, целей, пожеланий, устремлений — включите в него все, что приходит вам в голову. На этой стадии записывайте *все* ваши цели, даже те, что относятся к разряду «Трудно поверить...», «Такого, конечно, не может быть...», «Как чудесно было бы...». Большинство из этих пунктов впоследствии вы вычеркнете, но не исключено, что один или два окажутся не так уж недостижимы, а кроме того весьма важны для вас. Назначение такого списка — установить ваши истинные, глубоко

мотивированные цели, которые имеют серьезные шансы на успех. Если хотите, можете разделить пункты на категории по содержанию, по срокам реализации (близкие, средние и долгосрочные), можете отдельно выписать те цели, которые вы хотите достичь к концу недели или месяца. А теперь, чтобы поставить цели, задайте следующие вопросы.

Являются ли ваши цели конкретными и специфичными?

Постарайтесь наиболее ясно определить, чего вы хотите, а для этого будьте максимально конкретны. Спросите себя: «Чего я на самом деле хочу?» Цели должны быть чувственно воспринимаемыми: это то, что вы сможете увидеть, услышать, ощутить, попробовать на вкус или запах. Еще спросите себя: «Какова ситуация сейчас и что в ней *изменится*, если я смогу достичь цели?» Будьте конкретны. Если вы, например, хотите изучать иностранный язык, какой стандарт вы избираете для себя — знать несколько общепотребительных фраз, язык, достаточный для ваших профессиональных задач, включающий владение грамматикой? И за какой срок вы намерены достичь цели — за три месяца, за полгода или за год? С помощью самостоятельной работы, вечерних занятий в группе или каким-то другим образом? Это поможет вам правильно и точно записать свою цель, а момент фиксации цели на бумаге сам по себе заставляет вас более серьезно задуматься, чего именно вы хотите. Следует также обдумать свою цель «вглубь». Нет ли у вас другого, менее очевидного желания, которое вы пытаетесь осуществить с помощью этой цели? Иногда мы стремимся к повышению квалификации или другим общепризнанным знакам успеха исключительно из-за того, что это может обеспечить нам признание и уважение окружающих. Или мы имеем в виду развитие карьеры, которое может обеспечить нам силу, высокий статус или финансовую независимость. Если вы честно обдумаете это, возможно, вы захотите сменить конкретную, специфичную цель так, чтобы задача была определена яснее и учитывала скрытые ранее желания. А может быть, вы замените ее какой-то совершенно иной целью, которая будет отражать ваши глубинные сокровенные потребности.

В любом случае процесс выявления смутных или подавленных желаний повысит степень вашего самосознания в целом.

«Я хочу быть счастливым», хотя и является крайне важным желанием, не соответствует критериям специфичности и конкретности, вы можете прояснить данное желание только с помощью ряда вопросов самому себе. Спрашивая «Что сделает меня счастливым?», вы делаете первый шаг к постановке достижимой конкретной цели, реализация которой даст вам ощущение счастья.

Стремитесь больше узнавать о самих своих целях. С удовольствием читайте все, что связано с вашей задачей, проводите собственное исследование. Как только вы установили, что хотите получить, постарайтесь представить, что именно принесет вам достижение цели, представьте себя уже реализовавшим намерение, проживите в воображении эту сцену.

Находятся ли ваши цели под вашим личным контролем?

Проверьте, доступна ли каждая из намеченных целей вашему личному контролю. Иначе говоря, при этом успех или неудача в значительной степени будут зависеть от вас самого, так что позднее вы не сможете составить длинный список оправданий, если ничего не получится. Например, если вы хотите получить место вашего начальника, ваш успех зависит в основном от другого человека — который может обладать гораздо большим влиянием, чем вы предполагали. Подобная цель ни в коей мере не отражает ваши личные достижения, это результат стечения обстоятельств и хода событий, на которые не стоит рассчитывать и нет смысла сердиться. Однако, если ваша задача состоит в том, чтобы в течение года занять положение, равное тому, которое занимает ваш начальник, не связывая при этом свое будущее с единственной компанией или отраслью, вы получаете гораздо более существенный личный контроль над достижением своей цели. Итак, вы должны быть предельно конкретны в определении того, что вы на самом деле хотите: в приведенном примере это может быть общественное положение, зарплата и приобретение работы более высокого уровня, чем вы имеете в настоящий момент.

Если ваши планы связаны с командной деятельностью, личный контроль не менее важен, чем в случае индивидуальной активности. Не исключено, что ваша цель — самореализация, но она реальна только в коллективе, скажем в спорте или бизнесе, однако постановка серьезной общей задачи для целой команды может вывести ситуацию из-под вашего личного управления — если вы только не являетесь тренером или менеджером, тогда именно вы должны стать тем, кто подталкивает всю группу в заданном направлении и принимает, соответственно, и славу, и позор.

Для вас суть успеха заключается не просто в достижении цели, но в достижении *верной* цели. Например, если ваша цель — успех вашего ребенка (не забывайте, что задача подобного рода не является ни конкретной и ясной, ни поддающейся вашему личному контролю, каким бы благонамеренным и опытным родителем вы ни были), вы можете разделить ее на несколько частных задач, таких как финансовое обеспечение образования вашего ребенка, организация приемлемого летнего отдыха, создание базы для того, чтобы ваш ребенок мог легче сделать первые самостоятельные шаги в бизнесе или другой сфере деятельности. Эти промежуточные цели могут быть совершенно специфичными и конкретными и в значительной степени зависеть от вашего контроля (а не только от намерений и желаний вашего ребенка). Четко формулируя каждую такую цель и представляя в воображении, к каким результатам приведет ее достижение, вы получаете очень сильную мотивацию к действиям. А потому задайте себе вопрос: «Какое участие приму я в получении данного результата?» После этого внесите в постановку цели все необходимые изменения и в итоге сформулируйте такую задачу, которая будет максимально соответствовать вашим истинным желаниям. Цель вроде «Я хочу привлекать к себе внимание интересных людей» лучше обозначить так: «Я хочу сделать интересных людей своими друзьями». Чтобы осуществить намеченное на практическом уровне и оказаться в центре событий, спросите себя: «Что лично я могу сделать для достижения этой цели?» и «Каким может стать мой первый шаг?»

И пока мы организуем свою жизнь таким образом, что наше счастье зависит от стечения обстоятельств или поступ-

ков окружающих людей, находящихся вне пределов нашего контроля, мы вправе рассчитывать лишь на боль и постоянное разочарование. Определяя собственные цели так, чтобы становиться самому главным игроком, мы получаем власть над осуществлением своих желаний.

Располагаете ли вы тем, что позволит вам реализовать свою цель?

Данный вопрос касается проблемы ресурсов, которыми вы располагаете для достижения своей цели. Ваши личные ресурсы включают в себя ваши природные способности, здоровье и силу, достаточный запас времени, интеллект и физические данные. Не пугайтесь этого. Просто вам следует быть реалистичным, не впадая в недооценку собственного потенциала. Например, если вы хотите войти в десятку лучших, скажем, в теннисе или боксе, но сегодня вам 45 лет, вы без сомнения должны отказаться от данной цели, поскольку не располагаете тем, что требуется для ее достижения. Однако в других видах спорта и в тысяче других сфер деятельности возраст не является препятствием. Все мы можем привести в качестве примера людей, которые преодолели исключительные личные затруднения для того, чтобы достичь желаемого. Так что не будьте слишком критичны по отношению к своим возможностям. Чаще всего нам не хватает не ресурсов, а контроля над ресурсами, а это та проблема, которую мы вполне можем разрешить.

В том случае, если вы не обладаете тем, что мы называем «интеллектом», в степени, достаточной для проведения глобальной научно-исследовательской работы, это не означает, что вы не способны добиться успеха в качестве топ-менеджера в той или другой отрасли. Дополнительные ресурсы, которые потребуются вам для достижения такой цели, могут быть приобретены с помощью тренировки, опыта и интенсивной работы. Речь идет о том, чтобы научиться использовать *скрытые в вас* ресурсы, а не только те, что вы приобретаете во внешнем мире, такие как деньги или знания. Если это будет необходимо, вы сможете потом внести поправки в вашу цель с учетом своих ресурсов. Например, если вы и не станете виртуозным певцом-солистом с мировой известностью, вполне возможно,

вы сможете с успехом петь в местном или даже национальном хоре (при наличии определенных природных голосовых данных). В спорте, когда миновал возраст, при котором реально достижение рекордов, можно стать тренером и готовить молодежь или заняться административной работой, продолжая таким образом оставаться в интересной для вас сфере и получая удовольствие от жизни. Но учитывайте, что большинство из нас склонны недооценивать свой потенциал. Учитесь на примере Кристи Брауна и подобных ему, и вы обнаружите, что тот, кто глубоко копает в поисках внутренних ресурсов, неизменно достигает успеха.

Как вы узнаете, что достигли цели?

Кроме конкретности и ясности постановка цели должна включать и меру оценки успеха. Это позволяет добавить к полученному результату и весьма важный опыт анализа своих действий. Например, если вы изучаете иностранный язык в рамках некоего курса, в итоге вы получаете сертификат, который подтверждает уровень ваших достижений, и благодаря этому вы точно знаете степень своего успеха. В других случаях оценить результаты можно с помощью размера заработанных денег, факта поездки в какой-либо далекий город, участия в публичной церемонии, момента покупки или продажи дома и т. п. Чем более ощутима и очевидна конечная позиция, которой вы собираетесь достичь в рамках определенной задачи, чем более яркий образ этой цели вы можете представить в воображении, отправляясь в путь, тем более реально и как следствие воплотится ваше желание.

Насколько позитивно сформулирована ваша цель?

Это означает, что вы должны думать о том, чего вы хотите достичь, а не о том, чего хотите избежать. Ваша цель не должна быть сформулирована в негативной форме (например, «Я не желаю потерять свой дом», или «Я не должен толстеть», или «В следующем сезоне я не должен допустить, чтобы меня ис-

ключили из состава команды»). Наш мозг, честно говоря, несколько туповат. Получив инструкцию: «Не пропустить рейс самолета или крикетный мяч», он отчетливо слышит только глагол, определяющий задачу, — «пропустить». Любая цель может быть определена в позитивных словах с помощью вопросов «Что я получу в итоге?» или «Что я на самом деле хочу иметь?».

Насколько верный уровень цели вы избрали?

Является ли ваша цель достаточно большой или слишком большой, с точки зрения ваших ресурсов? Если она слишком велика, спросите себя: «Что мешает мне достичь этого?» В итоге вы сможете разделить вашу цель на несколько меньших и вполне доступных задач. Если же, напротив, ваша слишком мала, чтобы побуждать вас действовать, вы можете укрупнить задачу, перейти на другой уровень. Спросите себя: «Если я смогу достичь данной цели, что это даст мне?» Возможно, вам следует приблизить срок выполнения цели или поднять планку (не хотите ли вы, например, свободно говорить на *четырех* иностранных языках, а не на одном, или добиться успеха на национальном, а не на местном уровне?), пока идея не станет настолько соблазнительной, чтобы служить по-настоящему сильной мотивацией.

На что еще это может повлиять?

Хотя ставить цели и достигать их хорошо одну за другой поэтапно, иногда одна задача может противоречить второй или, как это часто случается, может оказать косвенное негативное воздействие на какую-то иную область вашей жизни. Рассматривая ожидаемый результат в более широком контексте своего повседневного существования, взаимоотношений с людьми и окружающим миром, вы проводите своего рода экологический тест. Например, получение новой квалификации может потребовать значительного времени на изучение предмета, что негативно скажется на вашем браке и семейных отношениях, исполнении служебных обязанностей, давних увлечениях, контактах с друзьями и других внешних сферах. В таком случае удовольствие, которое вы получите от достижения от-

дельной узкой цели, может быть сильно снижено или вообще уничтожено широкими негативными последствиями. Необходимо заранее обдумать свою цель, принимая во внимание подобные *экологические* стороны проблемы. В результате таких размышлений, возможно, вы существенно измените или вообще откажетесь от каких-то целей, чтобы создать лучший общий баланс своей жизни. Такой подход дает прекрасные возможности для разработки реальных приоритетов и гарантирует, что ваши усилия будут направлены наиболее эффективным образом. Вам следует задать себе такие вопросы: «На кого еще это повлияет?», «Что произойдет, если я достигну данного успеха?» и «Если я пойду напрямик, к чему это приведет?». Если в ответ вы скажете себе: «Да, но...», это может означать, что существует проблема. И снова: вы способны взвесить свои сомнения и учесть их при корректировке цели.

Расставить цели в правильной последовательности

Вы можете сделать нечто большее на стадии постановки цели, чтобы быть уверенным в том, что вы действительно получите желаемое. Эта глава посвящена тому, каким образом вы как самостоятельная личность можете достигать собственных целей: речь идет скорее об образце, которому вы следуете, чем о содержании конкретной цели. Изучаемый подход предполагает и оценку вашего списка задач в контексте долгосрочных или «жизненных» целей, вашей индивидуальности, ваших личных приоритетов и ценностей.

Делать или иметь?

Начните с того списка, который вы уже составили раньше, и для лучшего освоения новых приемов дополните его еще шестью или семью пожеланиями, не обдумывая их слишком глубоко. Просто запишите на листке бумаги, что вы хотите, выра-

жая каждое желание в произвольной форме, любыми пришедшими на ум словами. Теперь, в связи с каждым пунктом вашего списка задайте себе следующие вопросы: эта цель предполагает некое *действие* — скажем, поездку, выполнение комплекса упражнений, освоение нового вида спорта? Или она касается *приобретения* или *обладания* чем-либо, например, вы хотите дом, машину, популярность, диплом или награду? Сделайте пометки данного рода возле каждого пункта в списке. Слова, которыми вы сформулировали свои желания, помогут вам определить, что означает каждая цель: что вы будете нечто *делать* или *иметь/приобретать*. Разделите список на две категории, согласно этому критерию.

Теперь пойдем дальше. Связано ли ваше желание с тем, чтобы *узнать* нечто новое — будь то академическая дисциплина, профессиональная информация, хобби или увлечение? Или это касается *отношений* с людьми — семьей, друзьями и коллегами? И снова: сделайте пометки возле каждой цели в списке согласно данному критерию. Затем посмотрите: связано ли ваше желание с тем, что кем-то *быть* — вашим начальником, ловкачом, богатым человеком, довольным собой? Эта категория касается проблемы статуса, который вы хотите получить, или «места», на котором хотите оказаться — в физическом, интеллектуальном или эмоциональном смысле.

Теперь вы можете разделить все свои цели на пять категорий: *делать*, *иметь/приобретать*, *знать*, *поддерживать отношения* и *быть*. (Не беспокойтесь, если на данном этапе одна и та же цель оказалась в нескольких категориях — например, *приобрести* большой дом и тем самым решить ряд семейных (*отношения*) проблем.) Теперь посмотрите: не оказалось ли так, что одна или две категории явно преобладают. Как правило, такое преобладание всегда есть и оно многое может сказать о том, как мы формулируем свои желания и цели.

Например, некоторые люди в первую очередь озабочены проблемами собственности — всем, что связано с *приобретением* и *обладанием* вещами. Продвижение по карьере для этих людей означает *приобретение* большей зарплаты, *обладание* лучшей машиной и домом, возможно, даже *обладание* большим столом в офисе. Другие озабочены прежде всего тем, чтобы *делать* что-то. Для них заняться новым видом деятельно-

сти важно, потому что они получают гораздо большее удовольствие от *действия*, чем от *приобретения*. А как насчет *знания*? Не относитесь ли вы к числу тех людей, что стремятся узнать все, что только возможно, о продукте или сфере деятельности, прежде чем приступите к действию или потреблению? Если нет, не исключено, что у вас есть такие знакомые. Подобный человек, прежде чем приобрести новую стереосистему, успеет получить огромное удовольствие от приобретения сведений об аппаратуре и только после этого примет решение, какую модель выбрать. Подобный человек, скорее всего, узнает все, что можно *узнать* о различных видах отдыха, прежде чем *сделает* что-нибудь и отправится в путешествие. Для таких людей важно *знание*, *узнавание*, и это безусловно отразится на формулировке желаний в списке. Другие люди чаще всего используют при определении своих намерений термины *бытия*. Им нужна популярность, чтобы *быть* признанным, *быть* уважаемым; счет в банке, чтобы *быть* независимым; праздники или выходные, чтобы *побыть* наедине с собой; новая мебель, чтобы *быть* в состоянии комфорта. Если члены семьи, друзья или коллеги часто упоминаются в вашем списке, это означает, что для вас главным аспектом жизни является *общение*, *взаимоотношения*, а потому большинство желаний и целей связано с вашим окружением.

Вы обнаружите, что являетесь ярко выраженным представителем какой-то одной категории или в ваших представлениях о жизни доминируют два вида установок. Возможно даже, ваш список представляет собой более или менее пропорциональное смешение нескольких или всех подходов.

И что теперь?

А теперь следует отнести каждое желание к одной или нескольким из пяти указанных категорий и убедиться в том, есть ли у вас какие-то доминанты. В результате вы узнаете нечто новое о самом себе, о ваших желаниях и о том, как именно добиться их осуществления. Попробуйте следующее. Возьмите одну из целей и спросите себя: «Если я получу это, целиком и полностью, что дальше?» и установите, к какой из пяти категорий от-

носите ваш ответ. Например, если вы занимаетесь торговлей и хотите повысить уровень продаж, скажем, на 50 % в течение следующих шести месяцев (*сделать*), в ответ на вопрос «Что дальше?» вы можете ответить: «Ну, это очевидно, я получу больше комиссионных — больше денег» (*приобретение/обладание*). И что дальше? «Ну, мы купим дом побольше, о котором давно мечтаем» (еще одно *приобретение*). И что дальше? «Это решит ряд семейных проблем» (*общение, отношения*). И что дальше? «Думаю, я буду доволен» (*бытие*). И что дальше? «А что еще может быть? Я буду счастлив» (снова *бытие*).

Итак, в итоге вам удалось установить свои истинные цели, вы прошли по цепочке от одного желания к другому и получили то, что вы на самом деле хотите. Запишите последовательность категорий в приведенном примере. От *действия* вы перешли к *приобретению*, которое сменилось сферой межличностных *отношений*, а затем появилось понятие *бытия/состояния*. Зачастую та или иная категория выступает в нескольких промежуточных целях, *приобретение* денег обеспечивает *приобретение* машины, а желание *быть* уважаемым имеет целью *быть* счастливым.

В конце концов самое важное удостовериться, что вы правильно определили *целостную* картину своей цели или серии желаний. Теперь вернитесь к той цели, с которой вы начали. В приведенном примере это было повышение уровня продаж на 50 % (*сделать*). Спросите себя: «Нужно ли мне что-то еще узнать, сделать, приобрести, установить контакты или стать кем-то, чтобы достичь этой цели?» Предположим, ваш ответ: «Мне нужно иметь больше знаний о продукте и развить свои профессиональные навыки» (*знание*). Значит, в итоге весь цикл представляет следующую последовательность:

знание

действие

приобретение

отношения

бытие

Жизненные задачи

Эти пять категорий в НЛП называются «жизненные задачи», и ваш личный набор и порядок, в котором они строятся, является вашим собственным «циклом жизненных задач». Теперь проведите серию таких же вопросов в связи с еще несколькими желаниями из вашего списка. И не забывайте вернуться к первоначальной формулировке, когда истощится ряд ваших ответов на вопрос «Что дальше?».

Вы обнаружите, что будет непременно повторяться один и тот же порядок жизненных задач. В нем могут оказаться три, четыре или все пять категорий, как это было в приведенном примере. И не стоит удивляться, если ваша последовательность окажется не такой, что представлена в книге. Некоторые люди вообще не озабочены тем, чтобы *узнавать* хоть что-нибудь. Вполне вероятно, они начинают прямо с того, что *делают*, скажем, отправляются в путешествие или берутся за новое увлечение, а потом, в процессе получают *знания* о стране или виде деятельности. Тогда последовательность будет: *делать*, потом *знать*, а не наоборот. С другой стороны, немало количество людей используют свои *отношения* с окружающими, чтобы *сделать* что-нибудь. А другие, напротив, *делают* что-то, чтобы достичь реализации какого-либо желания, связанного с *отношениями*. Категория *бытия* очень часто завершает серию жизненных задач, поскольку наши глубочайшие желания, как правило, связаны с тем, чтобы стать счастливым и реализовать самих себя, а более очевидные и материально ощутимые желания являются лишь инструментом для обретения желанного состояния. Но все мы разные, и иногда *бытие* вообще не появляется среди жизненных задач.

Когда вы определите свою собственную серию жизненных задач, вы почувствуете, что последовательность правильная и узнаваемая. Это и есть способ, которым вы проживаете свою жизнь, способ для достижения того, что вы хотите, способ выражения ваших глубоко личных ценностей. Вас может удивить лишь то, что другие люди имеют совершенно иное представление о смысле жизни и жизненных задачах.

Если теперь вы мысленно вернетесь к ситуациям, когда вам удавалось достичь чего-то значимого, вы можете воспро-

известить ту же последовательность действий с учетом знания своей последовательности жизненных задач. В тех случаях, когда вы потерпели неудачу и не смогли добиться желаемого, вы скорее всего обнаружите, что пропустили один из этапов серии. Например, люди, которым сначала надо *знать*, легко убедятся, что, не выполнив эту задачу (если их заставили что-то делать под давлением или им пришлось приступить к делу, не проанализировав заранее информацию о предмете, по каким-то иным причинам), в итоге обнаружат, что не удовлетворены полученным результатом.

Знать самого себя

Если вы тщательно выполните описанное упражнение по выявлению серии жизненных задач, вы узнаете много о самом себе. Вы будете способны прояснить свои цели — не по отдельности, а в целом. Вы сможете без труда выяснить, какой тип целей является по-настоящему важным для вас, а соответственно, какая часть списка станет наиболее эффективной мотивационной, которая обеспечит вам достижение конечного успеха. Также вы будете точно знать, какие промежуточные цели следует достичь и в какой последовательности знать, делать, приобретать, быть или поддерживать отношения. Возможно, вы захотите исключить, существенно исправить или дополнить какие-то цели в вашем списке, с учетом того, что вы узнали о самом себе. Если наиболее важно для вас *обладание*, следует убедиться, что в итоге любой деятельности вы будете *иметь* нечто существенное. Например, если вы *делаете*, занимаетесь обучением чему-то, убедиться, что в конце обучения вы *получите* сертификат. Если вы усердно трудитесь над развитием собственной популярности, удостоверьтесь, что вы в итоге *получите* некое материальное и очевидное подтверждение своего успеха и таким образом ваше желание приобрести и иметь будет удовлетворено.

Если вам не слишком понравилось то, что вы о себе узнали, во всяком случае вы знаете теперь, на чем следует сосредото-

точиться. Может быть, вы захотите уделить больше внимания *бытию* — чтобы наслаждаться каждым моментом жизни, независимо от того, удастся ли вам *делать* или *иметь* то, что вы хотите. В таком случае вам следует еще раз внимательно рассмотреть каждую цель. Не исключено, что существует более прямой и короткий путь *стать* тем, кем вы хотите *быть*, без лишних *действий* и *приобретений*. В конце концов, вы можете обнаружить, что ваше состояние ума и настроение гораздо больше зависят от убеждений и чувств, чем от внешних достижений и общественно признанных результатов. И вы испытаете огромное облегчение, осознав, что не придется затрачивать долгие годы в борьбе за достижение целей, которые в итоге не обеспечат вам желаемого.

Если вы прояснили свои цели и выявили свою личную последовательность жизненных задач, вы уже прошли значительную часть пути к обретению того, что вы хотите. Вы приступили к тому, чтобы конкретно и точно установить, каковы ваши цели, добавили немного здравого смысла и реализма и выстроили список желаний в соответствии с вашими индивидуальными свойствами личности и приоритетами. Короче говоря, вы начали отвечать на вопрос: «Что на самом деле важно для меня?» Получив ответ (а в этом случае вы уже будете принадлежать к счастливому меньшинству), вы сможете применять на практике свои мотивации и ресурсы для достижения того, что вы на самом деле хотите.

Действовать

А теперь действуйте. Беритесь за реализацию своих мыслей. Спросите себя: «Что я должен *сделать прямо сейчас*, чтобы моя цель осуществилась?» Сделайте первый, самый важный шаг — запишитесь на учебный курс, сделайте телефонный звонок, купите журнал — который направит вас на путь к успеху, позволит вам воплотить в действительности каждую из поставленных целей.

3

глава

Знать, как вы себя чувствуете

То, что мы делаем, то, чего мы достигаем, в значительной степени зависит от того, как мы себя чувствуем. Самые незначительные события порой могут вывести нас из равновесия, повлиять на нашу мотивацию, сосредоточенность и результативность. Разве у вас не бывало так, что один телефонный звонок разрушал все планы на остаток дня? И вы никогда не получали внезапно письмо, из-за которого все летело вверх тормашками? Но еще тяжелее действует на нас заурядное плохое самочувствие — не болезнь, а какое-то заторможенное и несчастное состояние — и вы не знаете, почему это происходит с вами. Бывают такие дни, когда вы просто не способны заниматься делами или общаться с окружающими, а причина заключается лишь в том, что вы себя неважно *чувствуете*. Ваши способности никуда за ночь не исчезли, а во внешнем мире не случилось ничего такого, что могло бы существенно повлиять на ваше поведение. И наоборот, вы способны творить чудеса, когда настроены счастливое и позитивное. Не произошло никаких особенно удачных для вас событий. Состояние вашего ума или то, как вы себя чувствуете, зависит исключительно от ваших эмоций и мыслей; причем главную роль в этом играют те мысли, что существуют в глубинах вашего подсознания. Обладать способностью менять собственные настроения или

хотя бы держать свои чувства под контролем — это во многом значит иметь влияние на то, что вы сделаете и чего можете достичь. Большинство из нас в течение жизни «научились» многим способам, как почувствовать себя плохо, и совсем немногим — как почувствовать себя хорошо. Но вы можете научиться *выбирать*, как вам себя чувствовать, и это умение составляет важную часть НЛП.

В каком состоянии вы находитесь?

Как бы мы себя ни чувствовали, в каком бы *состоянии* ни находились, мы прикладываем все усилия, чтобы достичь желаемого. Таким образом, все мы ориентированы на движение к цели, мы всегда хотим в чем-то преуспеть, даже если мы отягощены скверными мыслями и чувствами. Но пока наше состояние ума будет оставаться непроизводительным и парализующим волю, едва ли мы сможем добиться того результата, который является для нас желательным. Это состояние можно определить и описать, как и миллионы других нейрологических процессов, происходящих безостановочно в нашем мозгу, — все это в целом и называется нашим опытом. Большинство состояний ума складывается и запечатлевается в памяти совершенно неосознанно и порой незаметно для нас самих. Мы не принимаем сознательное решение почувствовать себя униженным, или ревнивым, или расстроеным, как мы решаем позвонить по телефону или подсчитать текущий баланс. Тем не менее, когда наше состояние и настроения изменяется, в нашем мозге происходят химические перемены, подобно любому другому физиологическому процессу. В каждый конкретный момент мы находимся в некоем состоянии ума, которое, естественно, влияет на наше поведение.

Если вы просто прекратите думать о своем настроении и самочувствии, подбирать ему название и вести «внутренний диалог», ваше состояние немедленно изменится. Например, вы рассержены. В ваш мозг поступило сообщение о нарушении

нии другим человеком какого-то правила или пренебрежении ценностями, которые для вас являются крайне важными. Мы уже знаем, что карты мира, которые мы храним в своем мозгу, всегда не совпадают с аналогичными картами окружающих людей (это один из самых первых принципов НЛП), так что ясно, что подобные столкновения непременно будут время от времени случаться. Все мы — продукты разной среды и имеем различный жизненный опыт и намерения, которые пытаемся осуществить. Возможно, люди непреднамеренно совершают поступки, которые вызывают у вас раздражение и гнев. Не исключено также, что ваш гнев является результатом *вашего* выбора, когда именно *вы* попытались навязать свои правила и ценности другим людям. Вы можете быть недовольны самим собой, поскольку отдаете себе отчет в том, что нарушили собственные правила, не соответствуете установленным вами стандартам, а это сильно ранит ваши чувства. (Определив и выявив эти правила, вы сможете в дальнейшем освободиться от некоторых из них, а какие-то откорректировать, изменить.)

Свойственное всем людям чувство разочарования, возможно, является ощущением потери себя, неудачи при попытке достичь намеченной цели, а порой вызвано тем, что сама цель была неподходящей для вас или неточно поставленной. Упражнения по выяснению собственных целей, описанные в Главе 2, помогут вам избежать подобных разочарований. А принцип «Нет провалов, есть только накопленный опыт» позволит увидеть события в новом свете. Не исключено, что вы слишком зависимы от окружающих или не провели предварительную проверку намеченной цели в контексте остальных задач и обстоятельств вашей жизни. Какой урок вы можете извлечь из своего разочарования? Возможно, сам по себе новый ракурс восприятия окажется ценным, или на основе приобретенного опыта вы сумеете поставить по-настоящему значимую и взвешенную цель. Любое чувство и переживание можно сделать объектом изучения и увидеть собственное состояние с более объективной точки зрения. И имейте в виду, что ваши состояния также являются *ресурсами*. Даже гнев и обида в некотором контексте могут оказаться полезными. Вы сами способны решить, какое чув-

ство вас вдохновляет, а какое парализует, а с помощью приемов, о которых пойдет речь в этой главе, вы сможете сделать необходимый выбор.

Как ваши чувства воздействуют на вас

Обычно мы реагируем на события эмоционально и необдуманно. Посмотрим на двух работников, обладающих равной квалификацией. Они слышат, что через пять минут придет начальник, чтобы проверить их работу. Джордж тут же пугается, возможно, он боится порицания и связанного с ним чувства униженности, думает об опасности понижения в должности или даже увольнения, ищет в визите начальника скрытый умысел. Проходит несколько минут, и он уже попадает в состояние умеренной паники, воображая, как его семья и друзья воспримут тот факт, что он потерял работу, размышляет, как трудно будет найти новое рабочее место. Никаких доходов! Опасность! Ужас! Бумаги падают с его стола на пол, палки выпадают из рук, он теряет способность справиться даже с простейшей задачей.

В то же самое время его коллега Билл воспринимает информацию о визите начальника с энтузиазмом. Ему хочется использовать свой шанс произвести впечатление, задать пару вопросов; возможно, удастся попросить о прибавке к зарплате. Он испытывает все возрастающее оживление и удовольствие в ожидании начальника.

Что случится дальше? Один и тот же внешний стимул совершенно по-разному интерпретируется двумя работниками. Каждый из них выбирает свое направление мыслей, так что в мозг этих двоих поступают абсолютно разные «сообщения», которые определяют и различное восприятие ситуации. И эта интерпретация формирует настроение, влияющее на поведение человека, так что не сложно представить знакомства начальника с результатами работы обоих сотрудников.

Итак, что же на самом деле происходит с Джорджем, когда его мозг развивает все эти мрачные мысли? Мозг оказывает генеральное воздействие на все наши органы, системы, ткани и клетки. Страх Джорджа вызван повышением активности гипоталамуса, главного «пилота», с помощью которого мозг контролирует многие функции организма. Гипоталамус по сигналу мозга выбрасывает в кровь огромную порцию адреналина. В течение секунды сообщение о визите начальника приводит в полное расстройство всю биохимию бедного Джорджа, поскольку во все части тела поступает мощное химическое вещество. Бронхи расширяются, чтобы обеспечить более глубокое дыхание. Сердце бьется быстрее и сильнее. Поднимается кровяное давление. В кровь поступает сахар, чтобы дать телу дополнительную энергию. Работа пищеварительной системы блокируется. Кровеносные сосуды под кожей сужаются, замедляя ток крови (отчего она заметно бледнеет). Зрачки расширяются, чтобы обеспечить лучшее зрение. Сосуды в мышечных тканях расширяются, увеличивая поступление крови к мускулам. Сами мускулы непроизвольно сокращаются (что создает чувство напряжения).

Если вы просто посочувствовали сейчас Джорджу, вы прямо сейчас в небольшой степени ощутили те же симптомы! Именно это и называется стрессом. И зависит он, попросту говоря, от того, как Джордж *думает* о ситуации; что *он* делает в *своем* мозгу. Его настроение формируется как результат воображаемого переживания. И настроение это влияет на все физиологические процессы и поведение. Несколько подобных экспериментов и здоровье будет подорвано. А в долгосрочной перспективе при таком типе реакции на сходные события Джорджу едва ли удастся воспользоваться своими пенсионными сбережениями.

В правильных обстоятельствах такой тип реакции является полезным, иногда даже жизненно необходимым. Если ночью вы столкнулись с хулиганом, эти спонтанные физиологические изменения чудесным образом увеличат ваши способности сражаться или удирать. Однако в наши дни мы не столь часто оказываемся в ситуации, когда стоит вопрос о жизни и смерти. А потому такая реакция создает нашему телу и иммунной си-

стеме колоссальное напряжение, в результате чего происходят многочисленные психосоматические расстройства, которые и мешают нам достигать желаемых результатов.

Методика НЛП позволяет нам взять под контроль свои состояния и чувства. Она дает нам выбор. Если вы считаете гнев приемлемым для достижения определенной цели, вы можете вызвать в себе именно это чувство и связанное с ним состояние. Но главное — у вас всегда есть выбор. Многие из нас так или иначе приобретают опыт изменения своего настроения и состояния при определенном стечении обстоятельств. Некоторые люди взвинчивают себя или используют некие умственные приемы для улучшения своего самочувствия. Им удастся найти какое-то поведение, способствующее корректировке настроения, например, это может быть быстрая ходьба или мытье машины. Но обычно такой опыт является результатом шоковых ситуаций, а не итогом сознательного самоконтроля, а потому мы сами не понимаем, как именно действуем, чтобы изменить свое состояние, а значит, во многих важных обстоятельствах наши интуитивные приемы не срабатывают. НЛП предлагает выработку навыков, которые до некоторой степени знакомы многим из нас, а кое-кому удастся практическим путем найти по-настоящему эффективные методы воздействия на самого себя, которыми могут воспользоваться и другие люди.

Что является причиной чувств, столь различных у Билла и Джорджа? Какие процессы происходят у них внутри? Чтобы понять это, мы должны разобраться в своем собственном процессе мышления.

Взять под контроль свой разум

Когда мы думаем о том, что видим, слышим или чувствуем, мы используем те же органы чувств внутри своего организма. То, что испытывали Билл и Джордж, было воображаемым образом, имевшим зрительные, слуховые и кинестические аспекты — своего рода зеркало, с помощью которого мы интерпре-

тируем объективный внешний мир. Мы назовем это *системой представления* или *вероятным сценарием*. Включая вкусовые ощущения и обоняние, все пять основных чувств имеют свое внутреннее отражение, хотя по большей части мы пользуемся для этого образа только тремя — зрением, слухом и тактильными ощущениями — именно в таком порядке следует степень их важности. Несудивительно, что зримые образы, звуки и ощущения, которые поступили в мозг каждого из двух сотрудников, были различными. Именно эти различия определили разное состояние ума.

У каждого из нас есть свои предпочтения, которые определяют стиль нашего мышления. Многие люди обладают большей склонностью мыслить визуальными образами и картинками, чем звуками. Например, если я попрошу вас описать, что вы испытывали во время чтения, с чего вы начнете — с того, что видите, слышите или физически ощущаете? И чему вы уделили наибольшее внимание в своем описании? Люди, которых обычно называют «кинестетиками», больше всего сосредоточены на физических чувствах и скорее станут описывать свои ощущения от стула, на котором сидят, чем уличный шум за окном или пятно солнечного света на странице. Мы даем ключи к пониманию своих предпочтений, используя определенные слова и фразы. «Я составил картину» или «Я вижу, что вы хотите сказать» показывает визуальное предпочтение. «Я слышу, что вы сказали» или «Это звучит привлекательно» свидетельствует о слуховом предпочтении. В то время как «я чувствую, что это правильно» или «Я ухватил главную идею» — пример фраз, которые вы можете услышать от кинестетиков.

Это мыслительное предпочтение в значительной степени отражает действительное предпочтение в работе органов чувств — тех чувств, которыми вы предпочитаете пользоваться, воспринимая окружающий мир и вступая с ним во взаимодействие. Некоторые люди легко запоминают лица (визуальное предпочтение), а другие лучше помнят имена (слуховое). Некоторые люди быстрее приходят к решению проблемы, рисуя картинки и схемы, диаграммы или символы, а не произнося слова. Другие предпочитают решать проблему, записывая доводы «за» и «против», как бы прослушивая внутри себя на-

писанное. Одни люди являются отличными слушателями, а другие — наблюдателями. Есть и те, кто отчетливо запоминает собственные ощущения и легко может использовать язык тела, чтобы передать свои ощущения окружающим. В ситуации купли-продажи одни предпочитают внимательно выслушать, другие — рассмотреть, а третьи не будут удовлетворены, пока не проверят качество продукта собственными руками. На самом деле мы используем в той или иной степени все органы чувств, но предпочтение существует почти всегда.

Возможно, вы никогда раньше об этом не задумывались, а потому не знаете, какое у вас предпочтение, однако выяснить это совсем не сложно. Дело в том, что иногда мы слишком заняты своими мыслями, чтобы заметить, как именно мы думаем! Мы просто *думаем*, не заботясь о *процессе*, что не мешает нам уверенно совершать все необходимые мыслительные операции. Закономерно, что мы не имеем ни малейшего представления о том, как думают *другие* люди, а потому подразумеваем, что они думают в точности как мы — и, следовательно, получив те же самые факты и аргументы, они придут к тем же выводам, что и мы. Но этого не происходит. Как мы уже видели в главе 1, у каждого из нас есть своя карта действительности. И одна из причин наших различий состоит в том, что мы имеем разные мыслительные предпочтения — в зависимости от того, какие органы чувств мы чаще всего используем, воспринимаемая и осваивая реальность.

Использовать свои внутренние чувства

Давайте ненадолго остановимся, чтобы провести эксперимент с нашими внутренними чувствами. Внимательно прочитайте следующий абзац.

Вы медленно идете вдоль пустынного пляжа. Ваше тело ощущает жар солнца, и вы можете почувствовать босыми но-

гами мокрый песок. Где-то вдалеке вы слышите детский смех, затем резкие крики чаек, которые кружатся над водой впереди. Отражение солнечного света в воде заставляет вас жмуриться, а мелкая рябь волн успокаивает вас. Вы чувствуете легкость. Слабый ветерок касается вашего тела. Вдоль по дороге, в стороне от пляжа, с шумом пронесся мотоцикл.

Представляя себе описанное в данном абзаце, вам пришлось видеть, слышать и ощущать различные события в своем внутреннем восприятии, хотя вы и не знаете, как вы это делаете: вы просто опираетесь на воспоминания, жизненный опыт. Именно так мы *понимаем*, как слова оживают в нашем воображении. Именно опыт помогает нам восстанавливать описанное событие, используя три основные системы представления, причем что-то возникает в нашем сознании легко и красочно, а другие образы остаются более смутными и неустойчивыми.

Когда вы читаете захватывающий роман, вы естественным образом используете все свои мыслительные способности, постоянно создавая внутренние картины, звуки и ощущения на основании прочитанных слов. А если вы перестаете замечать то, что происходит вокруг вас — хотя вы бодрствуете, а все ваши органы чувств работают в предельном напряжении — это означает, что внутренняя система представления становится в этот момент доминирующей. Пусть ненадолго, вы погружаетесь во внутренний субъективный мир романа. Если хотите, это можно назвать бегством из объективной реальности. Задумайтесь об этом. Если писатель был ярко выраженным кинестетиком, он думал и писал в терминах ощущений, а вы являетесь, например, визуализирующей личностью, — в таком случае вы окажетесь на разной длине волн. (Само понятие «длины волн» использовали бы, скорее всего, люди со слуховыми предпочтениями.) Необходимое *совпадение* между писателем и читателем не может быть установлено. И дело, в общем-то, не в авторском стиле или мастерстве, но именно в чувственном предпочтении.

То же самое происходит в процессе общения. Вам может нравиться человек, потому что зеркало его речи отражает

ваше собственное мыслительное предпочтение. Такого человека вы можете назвать «своим типом личности». Но даже если ваше собственное предпочтение иное, зная данную систему чувственного представления и восприятия, вы получаете шанс понять, как использовать индивидуальные особенности вашего собеседника для того, чтобы он принял вас и то сообщение, которое вы хотите до него донести. Для этого надо проследить за теми выражениями, которые вы используете в разговоре, и внести необходимые изменения в соответствии с предпочтениями другого человека.

Определение вашего мыслительного предпочтения

Вы без труда можете провести общую приблизительную проверку своего предпочтения с помощью приведенного далее упражнения, которое предполагает, что вы будете думать визуально, слухово и кинестетически. В каждом случае вы вспоминаете или воображаете нечто, а затем оцениваете возникший образ баллами от 1 до 9. Высший балл — 9 — означает, что вы с легкостью создали внутренний образ — картинка ясная и находится в фокусе, ощущения напоминают реальные и т. п. Если вам пришлось приложить усилия, чтобы хоть что-то представить, оцените результат минимальным баллом — 1. Остальные позиции шкалы показывают, насколько легко (высокий балл) или трудно (низкий балл) было активизировать свою память или воображение. Не задерживайтесь на одном задании долго; если требуется время для его выполнения, просто ставьте единицу и переходите к следующему заданию. Не записывайте ответы, просто обведите кружком нужную цифру в таблице, которая приведена после заданий. Вам предлагаются по шесть примеров для всех трех основных чувств.

Визуальное

1. У кого из ваших друзей или знакомых самые длинные волосы?
2. Вспомните лицо своего первого учителя в школе.
3. Представьте себе полоски на шкуре тигра.
4. Представьте цвет входной двери вашего дома или офиса.
5. Вообразите телеведущего, который вам больше всех нравится, в высокой шляпе.
6. Представьте самую большую из ваших книг.

Слуховое

1. Вспомните любимую мелодию.
2. Услышите отдаленный звон церковных колоколов.
3. У кого из ваших друзей самый тихий голос?
4. Услышите, как заводится на морозе утром машина.
5. Вспомните голос друга детства.
6. Представьте звук своего голоса под водой.

Кинестетическое

1. Ощутите, что ваша левая кисть руки погружается в холодную воду.
2. Представьте, что держите в обеих руках гладкие и почти невесомые стаканы.
3. Погладьте воображаемую кошку или собаку.
4. Представьте, что вы надели мокрые носки.
5. Вообразите, что вы прыгаете с метровой стены.
6. Представьте, что ваши руки лежат на баранке автомобиля и вы сидите по дороге.

Визуальное

1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9

5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Средний балл визуального мышления:

Слуховое

1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Средний балл слухового мышления:

Кинестетическое

1.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
4.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
5.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
6.	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Средний балл кинестетического мышления:

Теперь сложите все баллы по каждой из позиций и разделите на шесть, чтобы получить общий средний балл вашего восприятия и воображения. Посмотрите, не является ли один из трех средних баллов выше, чем два других, или,

напротив, один из них заметно ниже двух других. Если вы хотите получить более точные данные о своих мыслительных предпочтениях — с учетом того, что речь идет о вашей субъективной оценке, — вы можете самостоятельно подобрать большее количество примеров и заданий на каждый из трех разделов.

Определение мыслительных предпочтений других людей

Не менее легко определить и предпочтения окружающих людей. Не сообщая им о своем интересе к данной теме, постарайтесь обратить внимание на слова и фигуры речи, которые касаются зрительных, слуховых или осязательных предпочтений. Подобные слова и фразы, или *предикаты*, произносятся так часто, что мы совершенно не замечаем их. Некоторые из этих выражений приобретают специальный смысл только в том случае, когда вы пытаетесь понять систему мышления другого человека с точки зрения его предпочтений. «Я вижу, что ты говоришь» не имеет такого же определенного смысла как «Я слышу, что ты говоришь», пока мы не осознаем, что наш собеседник интерпретирует сказанное, превращая его во внутренние визуальные образы или картины. Именно поэтому он (или она) *видит* содержание воспринимаемой информации. В разговоре, длящемся минут двадцать, непременно *появятся* такие ключи (обратите внимание, что я употребил визуальное слово «появятся», которое выдает мое зрительное предпочтение). Если повторяется один и тот же тип высказываний, предпочтение можно считать очевидным. Зачастую вы можете услышать чередование фраз двух типов (например, ощущение и зрение), но бросается в глаза (опять визуальное выражение!) отсутствие третьего (слух). Удостовериться в собственных предпочтениях, выявляя свои формулировки, не так легко, поскольку человек

должен говорить, не подбирая слова специально и не обдумывая их. Можете попросить кого-то из друзей понаблюдать за вашей речью.

Языковые ключи

Сейчас вы познакомитесь с целым рядом типичных слов и выражений, связанных с восприятием, причем представлены наиболее распространенные формулировки. С помощью этого списка вам легче будет проследить за речью других людей и определить их предпочтения. Если это *звучит* проблематично, уверяю вас. Вскоре вы *увидите*, как в дальнейшем сможете *ощущать* выгоду данного знания, как по отношению к самому себе, так и в понимании окружающих людей.

Слова

Визуальные: картина, яркий, цвет, взгляд, черный, видение, глаз, сцена, насыщенный, видеть, воображать, обнаруживать, отражать, прояснять, озарение, перспектива, замечать, темный, туманный, смутный, фокус, блестящий.

Слуховые: громкий, звонок, ясный, обсуждать, говорить, тихий, сказать, услышать, спросить, отозваться, щелчок, слух, молва, гармония, глухой, интонация, тон, немой, звать, выпать, ритм, звук, длина волны.

Кинестетические: коснуться, тронуть, (под)толкнуть, крепкий, скресть, тяжелый, грубый, гладкий, контакт, двигать, давление, управлять, толчок, хватка, вес, трение, препятствие, барьер, теплый, холодный, биться над чем-то, твердый, гибкий.

Обонятельные: выдохшийся, свежий, захлый, пахнуть, дуновение, атмосфера.

Вкусовые: сладкий, кислый, горький, привкус, вкус, разжевывать, глотать, кусать(ся).

Нейтральные (не основанные на сенсорике): думать, считать, размышлять, знать, отмечать, понимать, объяснять, решать, учить, изучать, менять, осознавать, воспринимать, запоминать, помнить, договариваться.

Фразы:

Визуальные: «я вижу, что вы имеете в виду», «это появляется», «вам следует оглянуться назад», «покажите мне», «глаза в глаза», «умственный взор», «окинуть взглядом», «соринка в глазу», «рассмотреть внимательно», «туманное замечание», «пролить свет».

Слуховые: «манера речи», «обратиться в слух», «бить в колокола», «слово в слово», «придержать язык», «держат язык за зубами», «нем как рыба», «язык без костей», «громко и отчетливо», «на той же длине волны», «найти верный тон», «звучать в унисон».

Кинестетические: «держаться на заднем плане», «холодный/теплый прием», «широкая душа», «толстокожий тип», «я ухватил основную идею», «горячий спор», «всесильный аргумент», «гладкая речь», «я держу ситуацию в руках», «это берет меня за душу», «я кожей чувствую», «я буду поддерживать контакт», «затрагивать интересы».

Обонятельные и вкусовые: «эта история дурно пахнет», «гнилой тип», «горькая пилюля», «освежающие перемены», «ядовитое замечание», «проглотить что-то слова», «это дело вкуса», «кислая мина».

Это лишь часть предикатов, которые могут послужить вам ключами к пониманию того, как думают и чувствуют другие люди, какие предпочтения формируют их мысленные образы. Если какая-то из категорий показалась вам особенно знакомой и привычной и вы сами очень часто используете подобные слова и выражения, возможно, это является индикатором вашей системы предпочтений.

Ключи, связанные с языком тела

Слова и фразы не являются единственным способом определить мыслительные предпочтения окружающих людей. Человек, склонный к зрительным образам, как правило, говорит быстро, высоко держит голову, его голос выше, чем у человека, базирующегося на слуховых образах, — этот дышит глубже и говорит более размеренно, ясно, низким голосом. Нередко это люди, «разговаривающие с собственным галстуком», они часто склоняют голову на сторону, замирают в позе типичного слушателя, погружаясь в самих себя. Кинестетики обычно говорят медленно, глубоким голосом, физически расслаблены, наклоняют голову вниз. Эти «правила» не всегда срабатывают, но в большинстве случаев, внимательно присмотревшись к словам, интонациям и позам людей, вы убедитесь, что эта схема соответствует действительности. Как и языковые ключи или предикаты, это проявления физиологических реакций — ключи к пониманию мыслительных предпочтений, связанные с языком тела.

Ключи в движении глаз

Другой вид ключей, который многие знатоки НЛП находят восхитительным и наиболее эффективным, заключается в том, каким образом мы двигаем глазами, когда думаем. Если я попрошу вас представить лицо учителя, насколько вы его помните, вы скорее всего слегка переместите взгляд вверх и влево. Если я попрошу вас вспомнить ее или его голос или звонок на урок, вероятно, вы передвинете взгляд влево, но не вверх и не вниз. Но если я попрошу вас вспомнить ощущение от поверхности школьной парты, или ощущение от куска мокрого мыла в руках, или другой кинестетический опыт, вы непроизвольно посмотрите вниз и вправо. Рисунки на с. 62 показывают, какое направление избирает взгляд в той или другой ситуации. У левшей проявления могут оказаться иными.

Все это связано с активизацией работы различных частей головного мозга во время процесса мышления. Это хорошо

изучено специалистами и в нейрологической литературе называется «латеральными движениями глаз». В НЛП это явление обычно называют *ключами в движении глаз*. Вместе с предикатами и языком тела, которые мы уже обсуждали в качестве ключей к пониманию мыслительных предпочтений окружающих людей, это проявление деятельности мозга поможет нам определять, какие процессы происходят в тот или иной момент в голове собеседника.

Давайте рассмотрим ситуацию, когда вы должны представить визуальный образ, который *не* хранится в вашей памяти. Если визуализация предполагает создание некоего фантастического, причудливого *выдуманного* образа, вы скорее всего поднимете глаза, но направите их не влево, а вправо. Для создания звуковых образов — скажем, новой версии известной мелодии или придуманного звука — вы будете смотреть вправо, но не вверх и не вниз. А когда мы ведем внутренний диалог — с таким явлением знакомы почти все люди, — вы переведете взгляд вниз и влево.

Конечно, вы вольны смотреть куда угодно, когда погружаетесь в свои мысли, и если вы действуете сознательно, вы не будете совершать рефлекторные движения глаз, описанные выше. Так что, если вы хотите составить мнение о других людях, старайтесь наблюдать за ними в тот момент, когда они этого не замечают. Во время семинара одного из участников попросили вспомнить и вообразить различные образы. За время короткой беседы он совершил сотни глазных движений, остальные участники семинара изумленно наблюдали за ним. Предмет размышлений не имеет никакого значения, срабатывает только тип образа. Если вы хотите лучше понимать окружающих, вы должны развивать в себе наблюдательность и умение отмечать признаки тех или иных мыслительных предпочтений, причем движения глаз зачастую оказываются самым первым ключом. Мы думаем быстро, особенно при обращении к визуальным образам, так что надо успеть уловить это мгновенное движение глаз.

Помимо проблемы скорости, надо учитывать и тот факт, что существование мыслительных предпочтений означает, что мысли далеко не всегда развиваются по законам «логики».

Припоминание визуальных образов



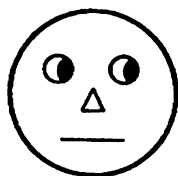
Создание визуальных образов



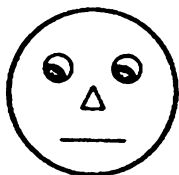
Припоминание звуков



Создание звуковых образов



Осязательные и чувственные образы



Внутренний диалог



Тип движения глаз

Например, человек, особо чувствительный к звуковым образам, может легко вспомнить голос, сказанные кем-то слова. Когда его просят представить себе чье-то лицо, он может сначала «включить» воспоминание о голосе, а лишь потом перейти к зрительному образу и т. п. Другими словами, у каждого из нас есть свой излюбленный способ вызывать свои воспоминания. Мы думаем так, как хотим думать, даже если всегда выбираем самый запутанный и обходной путь. Так что, глядя на движение глаз, вы увидите всегда серию взглядов, соответ-

ствующую внутренней цепочке размышлений и ассоциаций. Если спросить человека: «Что вы делаете, чтобы вспомнить нечто?», вы сможете увидеть ту же последовательность движения глаз, которая происходит при самом воспоминании, поскольку и на этот раз сработает система мыслительных предпочтений.

Системы-проводники

Избранный нами способ представлять воспоминания в качестве сознательных мыслей называется *системой-проводником*. Это своего рода внутреннее чувство, которое «ведет» нас к хранилищу записей о прошлом, или памяти. Однако система-проводник не всегда является идентичной нашим предпочтениям при процессе мышления и представления образов. Например, вы можете быть ярко выраженным кинестетиком, который вспоминает о проведенном отпуске в чувственных понятиях. Это может быть явно видно по вашим словам и языку тела. Но, восстанавливая нечто в памяти, вы можете сперва использовать *визуальный, зримый* образ, который на следующем этапе заменяется удобным для вас кинестетическим комплексом ощущений, в которых вы чувствуете себя увереннее. Так что каждый человек имеет предпочтительную систему мышления и представления, а также приоритетную систему-проводник, причем они могут совпадать или различаться. Впрочем, большинство из нас склонны к *последовательности* в мыслях. Независимо от того, являетесь ли вы лево- или праворуким, и от того, какой набор чувств работает в процессе вашего мышления, порядок движения глаз при одних и тех же мыслительных операциях у вас всегда остается стабильным. А потому реально прийти к пониманию ваших собственных предпочтений, как и устойчивых приоритетов в мышлении ваших партнеров, друзей и коллег, с которыми вы постоянно находитесь в контакте.

Прежде чем вы возьметесь за применение этих знаний на практике и получите существенную пользу от данного опыта,

настройтесь на то, чтобы получать искреннее удовольствие, наблюдая и вслушиваясь. Развивайте навыки, помогающие вам определять, что думает и чувствует другой человек, учитесь читать по выбору слов и языку тела, пока все эти признаки не станут прозрачными и ясными (между прочим — это слова из «визуального» ряда) для вас. Такие упражнения станут основой хорошего общения, вашей способности влиять на окружающих и получать то, что вы хотите.

Осваивая собственную «внутреннюю картину»

Итак, мы разобрались в основных возможностях, составляющих структуру вашего мышления, и ваших мыслительных предпочтениях. Но этого недостаточно, если мы осознаем всю степень важности различных вариаций того, как мы чувствуем и думаем. Например, почему Билл и Джордж в одной и той же ситуации испытывали столь разные переживания?

Начните с упражнения по наблюдению за собой. Вернитесь мысленно к тому моменту в своей жизни, когда вы испытывали «вдохновенное» состояние ума. Вы достигли какой-то цели, или услышали ободряющую новость, в итоге вы ощущали себя на вершине мира. Обратившись к собственному опыту, вы сможете вызвать внутренние образы, которые ассоциируются с приятным воспоминанием, услышать звуки, голоса, увидеть нечто, почувствовать — благодаря всему этому вы воссоздасте то же общее эмоциональное состояние, в котором тогда находились. Изучите каждую из составляющих — картины, звуки и ощущения — одну за другой, поэтапно. Теперь попробуйте объединить их все вместе, чтобы воспоминание стало как можно более реальным. Чем конкретнее и подробнее будет ваше представление, тем больше вы приблизитесь к тем же эмоциям, к тому же состоянию ума, которое сопровождало вас в тот счастливый момент — возможно, это было чувство восторга, гордости, спокойствия и умиротворенности

или нечто иное. Чем живее будет ваше воспоминание, тем сильнее изменится ваше сегодняшнее состояние и настроение. Если кто-то наблюдает за вами в данный момент, он сможет отметить физиологические изменения, происходящие с вами. Скорее всего, вы смените позу, изменится ритм и глубина дыхания, выражение лица, даже цвет кожных покровов. А помимо того будет запущен механизм многочисленных внутренних изменений, не видных внешнему наблюдателю, — ваш организм будет вырабатывать приятные по ощущению эндоморфины вместо вредоносных токсинов, производимых, когда вы испытываете негативные эмоции.

Таким образом, с помощью данного упражнения вы можете убедиться, что память или процесс мышления основываются на тех же чувствах, которые отвечают за восприятие и понимание окружающего мира. Они способны непосредственно достигать мозга, минуя обходной путь внешних рецепторов и органов чувств, ориентированных на наблюдение реальности. Попробуйте дополнить свои воспоминания вкусовыми ощущениями и запахами, потренируйтесь, припоминая наиболее яркие примеры из своего опыта. На самом деле, эти два чувства надолго сохраняются в памяти и любой человек способен развить в себе способности тонко чувствовать и отчетливо вспоминать подобные впечатления. Описанное упражнение, полагаю, убедило вас и в том, что вы обладаете возможностью менять свое состояние просто с помощью мышления — вспоминая или воображая.

Выбирать, как себя чувствовать

Вы можете самостоятельно выбрать то состояние, которое захотите. Может быть, вы хотите ощущать спокойствие и умиротворенность, в таком случае обратитесь к воспоминаниям о мирном отдыхе, о каком-либо месте, ассоциирующемся у вас с покоем и безопасностью. Если у вас нет подобных картин в памяти, попробуйте придумать некое вымышленное место,

свой идеал великолепного ландшафта и чудесной погоды. Такая визуализация изменит состояние вашего ума и настроение.

Как только вы включили в работу свой мозг, то, о чем вы *думаете*, становится реальностью. Активизированы те же центры чувств, те же нейронные связи, в итоге вы получаете те же физиологические результаты. Попробуйте визуализировать получение некоей награды или торжественную церемонию, об участии в которой вы можете только мечтать, или осуществление самой отдаленной и заветной мечты и испытайте все те чувства, которые можете испытать в данный момент. Человеческий мозг не отличает воздействие реальных внешних стимулов органов чувств от ярких и отчетливых внутренних переживаний, вызванных представлением образов, — они поступают в мозг по одним и тем же каналам и запускают одну и ту же нейронную и физиологическую цепочку. Именно поэтому, просыпаясь после особенно богатого сна, вы некоторое время не уверены, что реальнее — сон или комната, в которой вы находитесь. Точно так же и мечты — своего рода сны наяву — уводят вас в свою реальность, а скучный лекционный зал или контора, в которой вы сидите, отступает на задний план.

Теперь попробуем еще кое-что. Подумайте о другом событии из своего прошлого, о чем-то таком, что легко припомнить. Подождите, пока образ ситуации не станет совершенно отчетливым. Для того чтобы сделать это, вам придется расслабиться. Теперь попытайтесь сделать образ крупнее и ярче, отрегулируйте резкость изображения. Если вы способны увидеть на картине самого себя, поместите себя в пространство изображения, так чтобы все происходящее вы увидели собственными глазами, а не со стороны. Теперь сделайте звуки громче и отчетливее, включите те голоса, которые вам приятны. Добейтесь трехмерности всего образа в целом, а масштаб должен быть больше, чем в реальной жизни. Придвиньте ближе к себе все, что находится в отдалении. После этого проверьте свои чувства. Если во время упражнения рядом с вами будет находиться другой человек, он заметит физиологические изменения. Ощущения ваши будут намного острее, чем это бывает при обыкновенном нецеленаправленном воспоминании, внезапно нахлынувшем на вас. Приятные, вдохновля-

ющие события, как правило, воспроизводятся четко и ярко, причем легко удастся взглянуть на них собственными глазами, изнутри ситуации, вы снова оказываетесь в центре случившегося и можете заново пережить свою радость.

Это последнее замечание крайне важно. Когда вы визуализируете самого себя в той или иной ситуации, вы получаете возможность смотреть на события собственными глазами, или вы можете взглянуть на себя глазами другого человека, видящего вас со стороны. Эти две позиции наблюдения получили названия «ассоциированной» и «диссоциированной». В реальной жизни наша точка зрения на мир, конечно же, всегда является ассоциированной.

Если вы приложите усилия к выполнению таких упражнений, вы через некоторое время обнаружите, что визуальный образ может быть чрезвычайно ярким или тусклым, существовать в большем или меньшем масштабе, чем в жизни, приближаться или удаляться, быть черно-белым или цветным — управлять им можно как изображением на телеэкране. Эти вариации образа обычно называются *допустимыми вариантами*. Точно так же различными характеристиками может обладать звуковой образ. Воображая счастливые моменты, вы испытываете состояние счастья, а печальные или тревожные образы, которые вы визуализировали, вызывают у вас негативные чувства и плохое самочувствие, совершенно как в реальной жизни. Не исключено, что при счастливым воспоминании ваш образ чаще является ассоциированным (воспринятым как бы своими глазами), а болезненные и негативные события из прошлого воспроизводятся памятью как бы со стороны, иногда даже с большого расстояния. Проверьте этот феномен.

Когда вы сопоставили ощущения от позитивных и негативных воспоминаний и визуализаций (представить себе можно и события из будущего), вы подошли вплотную к изучению допустимых вариантов образов. Проще говоря, некоторые характеристики ассоциируются у вас с приятными образами, а другие с образами болезненными — независимо от конкретного содержания событий. Следуя таким путем, легче понять, почему то, что является удовольствием для одного человека, становится ужасом для другого; каждый из нас создает

собственную внутреннюю картину внешнего события или ситуации. Именно за счет этого мы по-разному воспринимаем происходящее. И этот уникальный подбор допустимых вариантов определяет наше самочувствие, отношение к внешним процессам, наш взгляд на самих себя, наши установки, убеждения, пристрастия и опасения.

На минуту попытайтесь свободно погрузиться в свой внутренний мир, исследовать допустимые варианты, которые его формируют. Как и в случае с любым другим навыком, потребуются время и тренировка, чтобы уверенно выполнять это действие. Начинайте с недавних воспоминаний и постепенно погружайтесь в глубину памяти. Усилия непременно окупятся. Вам следует возвращаться и к некоторым неприятным воспоминаниям, так — сопоставляя их с приятными картинками — вы сможете по-настоящему освоить все допустимые варианты и их воздействие на вашу физиологию. В случае таких болезненных представлений, как правило, возникают маленькие по размеру, отдаленные и находящиеся как бы не в фокусе образы, а звуки — не слишком отчетливые. В частности, неприятные ассоциации почти всегда являются диссоциированными — вы остаетесь за кадром, наблюдаете происходящее извне. Все это вместе создает вашу уникальную комбинацию допустимых вариантов, включающую и приятные, и болезненные представления, и задает настроение и состояние, в котором вы находитесь в тот или иной момент, иначе говоря, влияет на то, как вы себя чувствуете. Теперь вы достигли понимания процесса формирования эмоциональных состояний и имеете возможность наблюдать за тем, как происходит подсознательное мышление, создающее наши настроения.

На следующем этапе мы приступаем к изменению допустимых вариантов, одного за другим, видоизменяя представления, существующие в вашей памяти, в видении будущих событий, в убеждениях. Осознание того, что для вас является наиболее важным из допустимых вариантов — подробная характеристика самых существенных элементов позитивного, вдохновляющего состояния — позволит вам отобрать и закрепить именно эти элементы и подходы, заменив ими те, что

приводили к подавленному, разочарованному состоянию, парализовали вашу активность. Приведенный далее список показывает, какие известны наиболее распространенные допустимые варианты. Из этого списка вы можете выбрать те, что подходят к вашему случаю. Не беспокойтесь, если что-то кажется вам неприемлемым или глупым. Просто пробуйте, анализируйте свои ощущения, отмечайте разницу между ними и выбирайте те, что помогут вам формировать желаемое состояние ума и духа.

Список допустимых вариантов

Визуальные

Ассоциированные или диссоциированные
Цветные или черно-белые
Местоположение (слева или справа, сверху или внизу)
Расстояние
Яркость
Панорамные или скадрированные
Расплывчатые или сфокусированные
Контрастность
Движущиеся или неподвижные
Скорость (быстрее или медленнее, чем в реальной жизни)
Размер

Слуховые

Громкие или тихие
Расстояние от источника звука
Слова или звуки
Местоположение источника звука
Стерео или моно
Продолжительные или краткие
Скорость (быстрее или медленнее, чем обычно)
Ясные или деформированные
Мягкие или резкие

Кинестетические (осязательные)

Температура

Текстура материала (грубые или гладкие)

Интенсивность

Давление (жесткое или мягкое)

Продолжительность (как долго длится)

Вес (легкие или тяжелые)

Форма

Теперь, имея в виду все перечисленные практические упражнения, вы можете экспериментировать как разнообразно и изменить те или иные допустимые варианты. Но сначала мы должны ввести себя в правильное, адекватное задаче состояние мозговой активности.

Состояние альфа

Заниматься визуализацией лучше всего, когда вы находитесь в расслабленном состоянии ума, вне сферы давления объективного, сознательно воспринимаемого мира вокруг вас. Например, непосредственно перед тем, как заснете — в это время мозг находится в состоянии медленных волн, известных как альфа-волны, именно это наиболее подходящее время для любых субъективных действий — воспоминаний, воображения или управления мыслями. Это состояние близко к тому, которое сопровождает мечты наяву. Хотя тело совершенно расслабленно, мозг остается активным и открытым к обработке и восприятию информации. Итак, вы можете войти в такое расслабленное состояние, и для этого существует множество способов. Во многих книгах описаны специальные упражнения, помогающие достигать состояния альфа в любой необходимый момент.

Приведу простой технический прием, основанный на визуализации нисходящего ряда цифр. Начните с основного упражнения по расслаблению, почувствуйте тяжесть в руках и ногах, затем пускай тяжесть распространится на область шеи, на лицо и глаза. Теперь медленно считайте от 100 до 1. Дышите медленно.

Повторите несколько раз последние цифры ряда — 3, 2 и 1 — стараясь представить их визуально, удержите их на некоторое время в своей *памяти* — для этого можно придать им особый цвет или выражение лиц или увидеть их в виде странных и пригудливых фигур. Сделайте их также *динамичными* — например, пообразите, как вы пишете эти цифры какой-то особой ручкой, скажем, на стене спальни или высвечиваете их на необычном экране воображаемого компьютера. Постарайтесь подключить звуки, запахи, физические ощущения. Теперь вы всегда сможете легко вызвать в памяти именно этот образ трех цифр, составить ваш личный портрет этого ряда, а с ним будет ассоциироваться состояние глубокой расслабленности, достигнутое в ходе упражнения.

Пусть 3 представляет собой некое физическое расслабление, для этого не представляйте 3, пока не достигнете этого состояния. Цифра 2 пусть представляет собой расслабление ума, когда вы освобождаетесь от «деловых мыслей» и беспокойства об окружающей реальности. А цифра 1 — глубочайшее состояние, в котором вы способны создавать свою собственную внутреннюю реальность. Этот простой нисходящий цифровой ряд станет вашей дверью в совершенно новый, субъективный мир, а усилия, затраченные на освоение данного упражнения, многократно окупятся в дальнейшем. Итак, теперь, когда вы вошли в полусонное, но крайне активное с точки зрения деятельности мозга состояние, вы готовы к освоению следующего упражнения. Приготовьтесь к тому, чтобы вас в течение некоторого времени никто не побеспокоил и не прервал ваши занятия.

Изменение допустимых вариантов

Давайте рассмотрим интервью при приеме на работу как иллюстрацию к процессу выявления и изменения допустимых вариантов. Предположим, эта ситуация для вас неприятна, именно в подобных случаях вы хотели бы повысить уверенность в себе. Одна мысль о предстоящем заставляет вас почувствовать слабость, вы убеждены, что при подобных встречах

в прошлом вам не удавалось проявить свои реальные способности и показать квалификацию. Если с интервью у вас не было никаких трудностей, выберите какую-нибудь другую ситуацию — скажем, письменный экзамен, знакомство с новыми людьми, продажа дома или что угодно еще — а затем приступайте к следующей процедуре. Лучше всего, если вы мысленно вернетесь к тому моменту, который отчетливо запечатлелся в вашей памяти, поскольку гораздо легче добиться визуализации действительного события, чем воображаемого, а ассоциации с настоящим интервью, которое вы проходили, возможно, несколько усилят ваши негативные ощущения во время упражнения.

Теперь восстановите свое интервью (или какую-то иную трудную ситуацию), поэтапно обращаясь к каждому из допустимых вариантов — картины, звуки, ощущения и, если получится, вкус и запахи. Как вы чувствовали стул, на котором пришлось сидеть? Что представлял собой ковер и ощущали ли вы его ступнями? Все такие переживания записаны где-то на жестком диске вашей памяти. Когда вы, по-прежнему находясь в расслабленном состоянии, освоитесь в своих воспоминаниях, вы будете поражены тем, как много деталей смогли припомнить. Конечно, эта часть упражнения весьма неприятна, но вы должны напоминать себе, что только так можно раз и навсегда изменить свое отношение к интервью, так что небольшие затраты в виде неприятных переживаний еще окупятся.

Используя приведенный выше список допустимых вариантов, постарайтесь как можно более точно определить каждую составляющую образа. Как соотносятся с реальной жизнью голоса — звучат они быстрее или медленнее, ясно или деформированно, приятно или резко? А что происходит с остальными звуками — из других офисов, может быть, из другого здания? Находитесь ли вы сами вне картины, а если да, то как расположены по отношению к ней — выше, сзади, впереди? На каком расстоянии вы расположились, и сам вы меньше или больше, чем в реальной жизни? А что с цветом? Краски яркие или тусклые — или вообще изображение черно-белое или монохромное, как на старинной фотографии? А каковы

размеры изображения в целом — оно подобно видео или кино-экрану или занимает всю панораму на 360 градусов вокруг вас? Запишите параметры всех допустимых вариантов, которые удалось определить, и то, как вы себя чувствовали. Можете потратить на все это не слишком много времени. Можете даже вспомнить какое-то другое интервью, если оно всплыло в памяти достаточно ярко (несмотря на то что оно, возможно, прошло не так уж плохо) — сделайте это, если вам кажется, что в итоге вы точнее представите все детали и последовательность событий и своих ощущений.

Затем проведите то же самое упражнение с воспоминанием, вызывающим у вас удовольствие, ситуацию, в которой вы были уверенным и умелым (для кого-нибудь, может быть, это будет именно интервью при приеме на работу). Например, это игра в бадминтон, в результате которой вы одержали престижную победу. Не исключено, что возникающий теперь образ будет крупнее и ярче, с громким ясным звуком, причем вы окажетесь в самом центре событий, будете воспринимать происходящее собственными глазами. А после этого, как бы велика ни была разница, переключите каждый параметр восприятия с приятного образа на неприятный, пока вам не удастся представить всю сцену интервью в рамках тех же допустимых вариантов изображения, которые сами соответствуют приятным ощущениям, связанным с победой в бадминтоне. И обратите внимание на свое самочувствие. Не произошла ли замена болезненного раздражения от интервью на первое возбуждение и удовольствие от победы в бадминтоне?

Крайне важно научиться смещать ракурс восприятия, менять состояние своего ума и настроение с помощью данного упражнения. Постепенно ряд ситуаций, обычно неприятных и беспокоящих вас, перестанет казаться столь тягостным. Проведите мысленную респетицию, которую иногда называют проживанием будущего, — представьте себе новое интервью с целью поступить на работу — проверьте, каковы результаты предварительных упражнений. Получайте удовольствие от происходящего, радуйтесь так, словно вам предстоит встреча с любимым другом, особенно приятная форма отдыха, праздничный обед. Ваши чувства в отношении интервью измени-

лись, потому что вы изменили порядок нейронных связей мозга, который и создает то или иное чувство. Теперь будьте готовы применить вашу вновь обретенную уверенность на практике при первой же возможности. Почему бы не попробовать найти работу, которая до сих пор казалась вам недостижимой, и не посмотреть, что из этого выйдет?

Работая над этой главой, вы изучили, как чувства влияют на то, что мы делаем и чего достигаем, и как эти чувства, а также все другие мыслительные процессы формируются под воздействием внутренней деятельности наших пяти органов чувств. Вы начали исследовать свой субъективный внутренний мир и учиться менять то, что происходит в его пределах. Теперь вы можете приступить к овладению контролем и использованию собственных мыслей для настройки самого себя на достижение избранных целей.

4

глава

Верите ли вы в это?

В течение дня наши чувства постоянно меняются в зависимости от происходящих событий, стечения обстоятельств и встречающихся людей, которые провоцируют нас на различные действия. Краткое замечание, брошенное мимоходом, или незначительное происшествие могут заставить нас почувствовать себя плохо. Нередко перемены в нашем настроении кратковременны, и следующая встреча, взгляд, брошенный на часы, внезапно напомнивший нам о том, что через десять минут надо оказаться в другом месте, или заинтересовавшая нас телепрограмма могут вернуть нас в изначальную форму. Но так же быстро мы вновь готовы впасть в непродуктивное состояние. Как только мы осознаем, что такие витки нашего настроения и поведения являются результатом того, как мы думаем, и что мы обладаем способностью принимать решение, что нам думать (никто не может сделать вас несчастным, если вы на самом деле не хотите таким быть), с этого момента мы можем самостоятельно делать выбор. Мы можем решить, какое состояние является наиболее вдохновляющим для достижения того или иного результата, а затем формируем свои чувства в соответствии с тем, как мы хотим чувствовать себя в конкретной ситуации. Этот уровень контроля за тем, как мы себя чувствуем, требует определенных навыков и практики — но не больше, чем любые комплексы физических навыков, ко-

торые и вы, и я выполняем не задумываясь. Даже не обладая слишком высоким уровнем субъективных навыков, вы на основе вашего нового понимания процесса уже получили некую новую объективную реальность. Ваше настроение уже не авторитарный хозяин и повелитель, диктующий вам каждое движение. Изменив свое состояние, сознательно и добровольно, как это произошло при работе над предыдущей главой, вы продемонстрировали, что подобный контроль возможен.

Привычки мышления

Наиболее глубоко укоренившиеся чувства развиваются в привычки, или установки, которые гораздо устойчивее переживаний, сменяющих друг друга. Настрой на «позитивное» или «негативное», или «оптимистическое» или «пессимистическое» восприятие отражает эти установки. Давным-давно доказано, что оптимистически настроенный торговец превосходит по уровню продаж и общим результатам профессиональной деятельности коллегу, настроенного пессимистически. Полагаю, это понятно с позиции обыкновенного здравого смысла. Но вот что по-настоящему важно, так это то, что пессимистическую установку можно изменить — ведь это лишь состояние нашего ума, и дело в том, как мы думаем о тех или иных предметах и событиях. Смена установки, без существенных перемен в навыках или поведении, может обеспечить потрясающее увеличение производительности и результативности в любом виде деятельности.

Исследования, проведенные с оптимистами и пессимистами, также показывают, что со временем разрыв в конечных результатах между ними увеличивается. Двадцатипроцентное лидирование оптимистов в области продаж через год становится пятидесятипроцентным. Другими словами, позитивная установка ведет вверх по спирали успеха. А в это время те, кто был заранее настроен на ничтожные результаты, т. е. пессимисты, скользят по той же спирали вниз. Способ нашего мышления,

совершенно очевидно, становится привычным, как и способ действий. Установки, которые управляют нами как индивидуумами и представителями того или иного культурного сообщества, — это просто привычки мышления, которые могут быть изменены — при условии осознанной решимости и правильной системы умственного тренинга. Лайонел Тайгер в книге «Оптимизм» убедительно доказывает, что процветающие культурные сообщества — это те, которые базируются на оптимистической системе убеждений. Такие группы верят в ценность, значимость и возможность своего собственного будущего.

Убеждения по поводу самого себя

В самой глубине нашего сознания лежат наши собственные убеждения и ценности. Они гораздо более стабильны и постоянны, чем эфемерные чувства или даже установки. Убеждения, которые оказывают влияние на то, чего вы достигаете, по большей части связаны с тем, в чем вы убеждены по поводу самого себя, или: каким вы себя воспринимаете — так сказать, с вашим внутренним имиджем. Убеждение, которое говорит вам: «Я ни на что не гожусь, когда надо продать что-нибудь» или «Я совершенно теряюсь перед большой группой людей», является жестко ограничивающим, если от этого зависит достижение желаемого вами результата. Одно-единственное позитивное убеждение вроде «Я прекрасно умею общаться с людьми» может оказаться не менее эффективным, чем долгие часы профессиональной подготовки, которые без этой вдохновляющей уверенности дают лишь относительный и нестабильный успех. С другой стороны, единственное негативное убеждение (например, «Я не способен справиться с цифрами») сведет на нет долгую подготовку, обучение, сознательные усилия; любое убеждение, как правило, остается победителем, словно пророчество, которое обязательно исполняется. Каждое убеждение по поводу самого себя обычно опирается на несколько дополнительных конкретных убеждений, или под-

тверждений. «Я прекрасно умею общаться с людьми» может опираться на следующие убеждения: «Я легко вступаю в разговор», «Я легко знакожусь с новыми людьми» или «Я отлично справляюсь с тем-то и тем-то». Чем больше подтверждений лежит в основе главного убеждения, тем оно сильнее.

Широкомасштабные исследования, проведенные в США среди школьников, показали заметные изменения в успеваемости в зависимости от того, как склонен был тот или иной ребенок думать о цвете своих глаз! Совершенно не важно, возникло убеждение под влиянием некоего авторитетного лица или ровни, представляется оно рациональным или иррациональным, известно или нет его происхождение. Раз мы во что-то верим, а все мы имеем некие убеждения по поводу всех сторон жизни, наше поведение на каждом уровне находится под мощным воздействием наших убеждений и верований. А то, в чем мы убеждены по поводу своего поведения — или того, каким оно представляется нам самим, — в дальнейшем влияет на наше поведение на следующем этапе. Мы находимся в замкнутом круге наших убеждений и действий.

Ваше внутреннее «Я»

Многие писатели, спортсмены и крупные бизнесмены обращали внимание на то, как сильно их внутренний имидж, образ самого себя в собственном сознании влиял на все, что они пытались делать. Говорят даже, что это единственный по-настоящему важный фактор любых человеческих достижений. Знаменитый пластический хирург доктор Максвелл Мальц установил: многие пациенты ожидают, что за косметической операцией и изменением внешности немедленно последуют серьезные личностные перемены. Однако в большинстве случаев даже радикальная пластическая операция не оказывает никакого воздействия на реальные проблемы, пациенты по-прежнему «видят себя» уродливыми или ни на что не годными. Их внутренний имидж, их убеждения по поводу самих себя остаются неизменными. Добившись смены их установок в отношении самих себя, доктор Мальц смог продемонстрировать выдающиеся результаты своей работы. НЛП предлагает тех-

нические приемы для изменения системы убеждений, включая и самое важное — внутренний имидж.

Тропинки мозга

Запомните, что каждый опыт, приобретенный в жизни, остается навсегда где-то в глубинах вашего мозга — все, что вы когда-либо видели, слышали, чувствовали, пробовали на вкус или нюхали. Когда такие воспоминания замечаются в вашем разуме, образуются определенные нейронные связи — своего рода тропинки внутри мозга, — которые становятся, особенно с ними и в дальнейшем пользоваться, важными коммуникационными мостиками, а также и путями магистральными. Эти возобновляющиеся, удобные, знакомые пути, с помощью которых происходит сортировка новой информации, поступающей в ваш мозг, и формируются ваши убеждения.

Например, если вы говорите «Я не способен запоминать имена», это всего лишь ваш способ интерпретации предыдущего опыта — возможно, одна из ошибок памяти, — который основывается на том, каким путем вы в свое время прошли при анализе такого рода информации. С одной стороны, это совершенно справедливо, и главное доказательство правоты этого утверждения в том, что вы убеждены в его правильности. С другой стороны, это всего лишь тот путь, по которому вы когда-то прошли, пытаясь «запомнить имена», и уверенность ваша основывается на некотором накопленном опыте. Другой человек может сказать: «Я не способен запоминать лица». У каждого из вас своя личная карта реальности. Ни один из вас не имеет дела с реальным миром — все, что вы понимаете и в чем убеждены, проходит через фильтры вашего личного восприятия. Просто когда-то, много лет назад, вы создали разные нейронные связи, которые постепенно сформировались в эффективную, высокоскоростную систему обращения с огромным потоком информации, который обрушивается на вас извне — вы создали свои собственные убеждения. С помощью объективного теста может быть установлено, что вы запоминаете имена даже лучше, чем ваш коллега, который, может статься, намного лучше вас запоминает лица!

Таким образом, ваши убеждения непрерывно регулируют коммуникацию между внешним и вашим внутренним мирами. Как и чувства, они управляют каждой составной частью вашего поведения, но только на более глубоком уровне и более последовательно. Вы не можете достичь чего-то, пока ваши убеждения запрещают вам получение ожидаемого результата. Однако как сказал Виргилий, «Они могут, потому что они думают, что могут».

Откуда берутся убеждения?

Важнейшим фактором является наше субъективное восприятие разнообразного окружения, в которое мы попадаем в детские годы. Если во время вашего роста и становления в вас поддерживали уверенность в том, что вы можете многого добиться, это, вероятно, стало составной частью вашей системы убеждений, а в результате оказывает влияние на то, кем вы являетесь сегодня. Все мы в детстве имеем свои ролевые модели, именно они становятся источником наших убеждений. Если вы представляете себя кем-то, вы приходите к уверенности в своей способности походить на такого человека. Тысячи ведущих спортсменов, общественных деятелей и бизнесменов, оглядываясь назад, видят начало своего пути к успеху в какой-либо ранней ролевой модели. Даже при тяжелом детстве можно испытать влияние одного-единственного школьного учителя, родственника или наставника, который повернет ракурс восприятия вашего внутреннего имиджа и направит вас на значимый, перспективный жизненный путь. Реальные трудности — это не просто повседневная борьба за выживание. Многие люди отлично справляются с любыми внешними обстоятельствами. Величайшее человеческое страдание приходит вместе с уверенностью в том, что нет будущего, что невозможно мечтать о чем-то лучшем. Это главная проблема, которая может быть сформирована вашим окружением.

Исследование, проведенное доктором Бенджаминном Блумом в университете Чикаго, охватывало удачливых молодых спортсменов, музыкантов и студентов. Ученый был удивлен, обнаружив, что большинство этих молодых людей начинали

свой путь не с общепризнанного проявления таланта или несомненного свидетельства врожденных способностей. Основная часть обследуемых развивала свои данные серьезной работой. Их уверенность в себе предшествовала явным проявлениям большого таланта. Если этот талант пребывал в скрытой форме, значит, что-то в окружении создавало эту систему убеждений — уверенность, способную стимулировать раскрытие потенциала. А это и есть тот самый процесс, который лежит в основе метода НЛП. Наш внутренний потенциал, какой бы ни была наследственность, всегда является неограниченным. И этот потенциал раскрывается с помощью способа нашего мышления.

Обстоятельства, большие и малые, также влияют на наши убеждения. В нашей жизни есть события, о которых мы никогда не забываем. Опыт другого человека отличается от нашего, даже если мы росли в одном окружении. Другой учитель в школе может заложить основы интереса к определенному предмету, что даст начало блестящей карьере. Такие важные, определяющие всю жизнь обстоятельства чрезвычайно редки. По большей части мы оказываемся во власти случайностей.

Но, к счастью, с точки зрения НЛП это не имеет большого значения. Теперь, когда мы способны изменить свои убеждения, их происхождение представляется уже не столь важным. В настоящее время нам просто нужно помнить, что каждый из нас отправляется в дальнейший путь со своим индивидуальным набором личных убеждений и ценностей. Мы представляем собой результат миллиардов чувственных посланий, возникающих в глубине нашего мозга или поступающих извне, вместе составляющих наш уникальный нейронный ландшафт. И как капли дождя, падающие на землю, новые чувственные стимулы, как правило, устремляются по дорожкам, проложенным ранее другими каплями, — эти русла в нашем мозге мы и называем убеждениями. Все это прекрасно объясняет, почему Билл и Джордж, о которых шла речь в предыдущей главе, реагировали по-разному на одно и то же послание, имели различные представления о самих себе, действовали по-разному и получали различные результаты.

Не весь наш опыт является прямым и непосредственным. Мы читаем книги, смотрим телевизор, узнаем что-то о своем

окружении — то есть изучаем карты реальности других людей. Но все эти знания поступают в нашу нейронную систему, которой мы пользовались, когда бездарно топтались на игровом поле или испытывали ужас от провала на школьном концерте. Этот вторичный опыт становится первичным и нашим собственным, когда он записывается в нашем мозге. Порой мы даже не уверены, является ли то или иное «воспоминание» реальным или воображаемым, или это вообще нам приснилось. К тому же наша память искажает события каждый раз, когда мы вспоминаем и обдумываем их. Вызванные нами из глубин памяти картины могут на самом деле являться лишь воспоминаниями о воспоминаниях о воспоминаниях. И то, что никогда не было реальностью (оставаясь лишь отфильтрованным представлением о том, что случилось), постепенно становится все менее и менее реальным при многократном воспоминании. Неудивительно, что мы легко можем припомнить хорошие времена и блокируем болезненные воспоминания — и с каждым разом эти хорошие времена кажутся нам все лучше и лучше. Выражение «время лечит» отражает способ, с помощью которого мы искажаем воспоминания. Сам процесс мышления, когда мы читаем книгу или слушаем радио, грезим наяву или фантазируем, меняет систему нейронных связей и может формировать и видоизменять убеждения, накладывая на них «косвенный», опосредованный опыт.

Наши убеждения в значительной степени зависят и от результатов, которые мы получали в прошлом, от наших реальных достижений. Если вы неоднократно и последовательно добивались успеха, это существенно поддерживает вашу уверенность в том, что вы хорошо справляетесь со своим делом. Но если ваши результаты были самыми разнообразными — чередовались победы и поражения — как это и происходит с большинством людей, вы можете интерпретировать свое поведение любым желаемым способом. Удача новичка, какой бы поразительной она ни была, легко объяснима с точки зрения многоопытного ветерана, а наша изначальная радужная вера в себя, даже если она опирается на реальные достижения, может быть мгновенно сведена на нет при первом же поражении. Так что наши убеждения, действительно, зависят от прошлых ре-

зультатов — от наших успехов и неудач, если вам нравятся эти слова, хотя сами определения «успех» и «неудача» имеют смысл только в рамках нашего субъективного восприятия. В этом процессе нет ничего логичного и рационального. Пессимистически настроенный человек может анализировать безусловно успешную ситуацию и оценить свое поведение в ней исключительно негативно — рассматривая удачу как результат счастливого стечения обстоятельств; ему и в голову не придет ожидать успеха в аналогичной ситуации в следующий раз, поскольку в самого себя он не верит. Напротив, человек с другой установкой даже при меньших достижениях находит для себя массу оправданий и приходит к выводу, что в следующий раз ему непременно повезет, при этом, возможно, у него нет никаких реальных шансов добиться успеха.

Мы все обладаем убеждениями в отношении того, что должно произойти, чтобы мы почувствовали себя лучше. На основе этого мы формируем ответ на вопрос: «Что должно было бы случиться со мной, чтобы я почувствовал себя любимым, свободным, защищенным, здоровым и т. п.?» На самом деле мы безусловно способны испытать все эти чувства без какого бы то ни было специального «случая». Но мы устанавливаем для самих себя ценности и критерии, которые без всякой необходимости и совершенно иррациональным образом ограничивают нашу способность испытать то состояние и чувство, которое является для нас желанным. Эти правила-убеждения («Я должен быть хорошим отцом», «Я должен получить лучшую работу», «Я должен повысить свою квалификацию») могут помочь или помешать нам добиться того, что мы хотим. Ослабляющие, парализующие нас убеждения зачастую ставят нас перед обстоятельствами, которые находятся за пределами нашего контроля, или просто несущественны, а порой и вовсе приведут нас к противоположному состоянию духа, в результате вместо того, чтобы почувствовать себя лучше, мы страдаем.

НЛП радикально подходит к проблеме убеждений. Вы можете совершенно простым образом создавать свои убеждения и избавляться от старых и ненужных. Как только ваш мозг включен в такую работу, вы начинаете создавать новый опыт. Это ваш выбор. Возможно, вам удастся изменить свои убеждения

относительно прошлого. Среди ваших суждений о самом себе есть такие, которых не было лет десять назад? Есть ли что-то такое, во что вы сегодня не верите, а раньше были убеждены в возможности этого? И как насчет ваших убеждений об окружающем мире, о других людях, городах, видах деятельности или жизни в целом? Мы способны менять собственные убеждения, а за этим с большой степенью вероятности последуют и изменения во внешних обстоятельствах, вашем окружении и реальных достижениях. С неврологической точки зрения мы просто меняем внутренние каналы восприятия и интерпретации информации. Мы начинаем использовать новые нейронные пути вместо старых, хорошо разработанных и привычных. Но эта способность менять убеждения, которой обладают абсолютно все люди, не является обычно сознательно используемым инструментом, а потому находится вне зоны контроля. Значит, мы должны определить те убеждения, которые вдохновляют и поддерживают нас, и использовать технические приемы, описанные в этой главе, чтобы создать и закрепить их.

Вдохновляющие и парализующие убеждения

Даже малейшие изменения на базовом уровне убеждений приведут к потрясающим переменам в поведении и результатах деятельности. Это наиболее отчетливо видно не на взрослых, а на детях, поскольку они более чувствительны к утверждению и видоизменению убеждений. Например, если ребенок верит, что он прекрасный спортсмен или обладает особыми способностями в какой-то определенной области, он действительно достигает в этом заметного успеха. А успех и продвижение вперед поддерживают в нем данное убеждение, так что он стремительно продвигается к предельному развитию этих способностей.

Как мы уже видели, многие ведущие спортсмены считают первым шагом к успеху раннюю уверенность в себе, веру в свои

силы, которая зачастую основывалась на одобрении учителя или родителей или формировалась под влиянием ролевой модели. Так называемые природные способности или таланты, скажем в операциях с цифрами, орфографии, игре на музыкальных инструментах, не могут быть объяснены исключительно с точки зрения генетики, образования и тренировки. Но независимо от их происхождения НЛП может быть использовано для «внедрения» выдающегося мастерства за счет осознания умственной стратегии, на которой оно основано. Люди, которые обладают особыми дарованиями, кажется, с самого рождения думают определенным образом. Когда-то исключительная, элитарная, стратегия их мышления теперь может стать предметом обучения и дальнейшего практического использования. Однако совершенно очевидно, что раннее формирование правильной позитивной системы убеждений создает и поддерживает уверенность в себе, а также интерес, радость, связанную с активной деятельностью, а в итоге порождает и воспитывает навыки и способности, которые позднее кажутся совершенно естественными и дарованными природой. Создание сильного позитивного внутреннего имиджа применительно к конкретной сфере деятельности — а мы будем учиться выстраивать такую программу — а затем тренировка и постоянное развитие данного образа мыслей обеспечат вам весьма ощутимые положительные последствия.

В некоторых редчайших случаях человек имеет исключительно заниженный уровень самооценки и уверен: «Я вообще ни на что не годен». Подобный взгляд на самого себя несомненно тормозит любые попытки этого человека заняться каким бы то ни было делом — если он вообще попытается взяться за что-нибудь. Но обычно в сознании человека существует сложная смесь различных внутренних имиджей, некоторые из них являются позитивными и «вдохновляющими», а другие — негативными и «парализующими». С точки зрения карьеры человек может оценивать себя чрезвычайно низко, не представлять себя в качестве хорошего «менеджера», «начальника» или «лидера». Однако тот же самый человек может считать себя «прирожденным» спортсменом, душой общества или мастером в каком-то конкретном деле или увлечении. Очень часто женщина имеет весьма высокое мнение о себе как

о профессионале — убеждена в том, что прекрасно выполняет свои должностные обязанности, — но ее удручает необходимость заниматься «служебной политикой» ради продвижения по карьерной лестнице. Или наоборот. Так что каждый из нас имеет целый рейтинг внутренних имиджей, охватывающих множество сторон нашей деловой, общественной и личной жизни. И мы должны быть предельно точны в определении того специфического аспекта, который оказывает непосредственное влияние на то, что мы хотим получить. Нам придется заменить парализующие нас убеждения и представления о самом себе на позитивные и вдохновляющие.

Выявление своего внутреннего имиджа

Первый шаг к изменению убеждений относительно самого себя состоит в том, чтобы выявить эти аспекты нашего представления о себе — внутреннего имиджа. Потребуется составить список характерных черт, которыми вы можете описать себя, — причем речь идет не о том, каким вас видят другие люди, но о том, как вы сами себя оцениваете. Записывайте определения в любом порядке, но приготовьтесь к тому, что список может оказаться очень длинным, поскольку каждая личность имеет много сторон и аспектов, каждый из которых влияет на то, как мы себя ведем и чего достигаем. Хороший способ начать это упражнение — записывать сначала отдельные слова, которые, по вашему мнению, наиболее точно вас характеризуют (например, «честный» или «неряшливый»), или словосочетания (например, «уверенный в себе» или «широко мыслящий»), но использовать при этом недоминантную руку. То есть, если вы правша, писать левой рукой, и наоборот. Это может оказаться трудным, попробуйте использовать только большие печатные буквы, но к концу списка дело пойдет легче. Старайтесь писать так, чтобы вы потом смогли разобрать каждое слово, и не беспокойтесь о красоте почерка.

Поскольку ваша доминантная рука и вся эта сторона тела управляется противоположной стороной головного мозга, с помощью такого приема вы активизируете работу недоминантного, подсознательного полушария. Левая сторона мозга отвечает за применение языка и логическое мышление, правая — за интуицию и чувства. Простой прием со сменой руки при письме может вызвать озарение, происходящее из подсознательной глубины вашего ума, нечто такое, что вы никогда не включили бы в список, действуя чисто логически и записывая текст основной рабочей рукой. Первые зафиксированные слова скорее всего будут предсказуемыми, их вы написали бы и доминантной рукой. Но по мере расширения круга определений и продолжения списка ваше подсознание будет постепенно освобождаться и, возможно, подскажет вам те черты внутреннего имиджа, которые обычно остаются для вас скрытыми. Там, где возникнут очевидные противоречия, вам придется быть честным перед самим собой и выбрать наиболее адекватное слово. Зачастую список, составленный доминантной рукой, соответствует тому, что вы хотели бы представить для «публичного обозрения» и не включит в себя самые глубокие стороны вашего представления о самом себе. Типичный пример, когда вместо написанного правой рукой «настойчивый» левая рука пишет «упрямый» или даже «грубый». Обычно близкие друзья и родственники признают, что описание личности, составленное недоминантной рукой, больше соответствует действительности. Работайте над своим списком, не ограничивая себя во времени. Вам будет гораздо легче делать это, если вы расслабитесь. По мере того как вы уменьшаете роль сознательного левого полушария, все глубже и честнее будут ваши определения.

Осознание своего внутреннего имиджа

На основании каждого из слов вашего списка может быть составлено развернутое утверждение, выражающее одно или не-

сколько конкретных убеждений. «Забывчивый» может включить в себя нечто специфическое, например: «Я не способен запоминать имена», а «практичный» может означать «Я умею рационально организовать свою работу». Если вы не уверены в конкретном значении каких-то написанных вами слов, попробуйте выразить каждое из них в виде предложения — но опять же используя недоминантную руку. Отдельный аспект внутреннего имиджа может быть применим только к определенной, совершенно конкретной черте вашей многосторонней личности, и порой только с помощью подсознательного правого полушария удастся понять свои истинные представления о самом себе. Именно эти убеждения, выявленные благодаря использованию недоминантной руки, а затем развернутые в виде более конкретных определений, оказывают мощное воздействие на ваше поведение и получаемые результаты — гораздо большее, чем та малая их часть, которую вы осознаете.

Теперь становится возможно проверить каждое убеждение в процессе мышления, чтобы убедиться, какие из них являются позитивными, а какие негативными. Сначала возьмем некое позитивное убеждение и вообразим себя в ситуации, которая позволяет проявить его на практике. Например, вы отлично умеете привлекать внимание детей, скажем — рассказывая истории. В таком случае представьте, как вы это делаете, и постарайтесь получить удовольствие от того, как хорошо вы делаете свое дело. Этот пример может иллюстрировать слово «заботливый» или «обаятельный» в вашем списке. Чтобы выполнить проверку, вы должны увидеть мысленным взором целостную картину: детские лица, книга с историями, окружающее пространство. Но, для того чтобы опыт оказался более эффективным, вам также необходимо услышать все звуки, включая ваш собственный голос, а кроме того почувствовать все предметы, к которым вы в этот момент прикасались бы. Иначе говоря, вы должны воспользоваться своими органами чувств, если необходимо — всеми пятью, чтобы образ стал реальным, особенно важны зрение, слух и осязание. Как и в любом другом подобном случае, вы должны начать упражнение с расслабления, с достижения состояния альфа. Таким образом следует проверить каждое убеждение, не важно, вспомните ли вы опыт из

своей прошлой жизни или вообразите сцену из будущего — главное провести визуализацию сцены, в которой проявится то или иное ваше убеждение относительно самого себя.

Теперь переключитесь на то, что не доставляет вам ни малейшего удовольствия, то, что иллюстрирует негативное убеждение из вашего списка. Например, представьте себе, что вы проводите церемонию официальной презентации продукта или произносите речь перед коллегами. С точки зрения мышления вы не получаете радости, наблюдая за тем, как делаете это или предстаете в определенном качестве. Вашим изначальным словом в списке могло быть «скованный», «застенчивый» или «интравертный». Приступайте к визуализации какого-то события из прошлого или воображаемой ситуации из возможного будущего, но и на этот раз постарайтесь, чтобы целостная картина получилась как можно более реальной.

Итак, вы получили опыт создания двух различных образов самого себя, позитивного и негативного, каждый из которых отражает какую-то одну сторону вашего внутреннего имиджа. Если теперь вы сравните параметры допустимых вариантов обеих сцен, вы отчетливо увидите различия — не в содержании двух сценариев (в одном случае это было рассказывание истории детям, а в другом — выступление перед коллегами), что очевидно, но в самой природе картин, звуков и ощущений. Эти различия и являются ключом к выбору и контролю. Для первого раза, возможно, вполне достаточно того, что вы смогли понять структуру своих убеждений. Как только вы научитесь видоизменять свои чувства, вы сможете использовать вдохновляющую силу самонастройки по всем пунктам допустимых вариантов для создания желаемых убеждений и будете без труда менять те из них, которые больше не нужны. Вы сможете определять и использовать мыслительную стратегию, которая принесет ощутимые результаты.

Поиск оправданий

Как мы уже видели, наши действия находятся под воздействием наших убеждений, а убеждения попадают под воздействие наших действий или того, как мы сами их интерпрети-

руем. В 1960-х годах были проведены замечательные эксперименты с пациентами, прошедшими хирургическую операцию по разъединению двух полушарий головного мозга (в основном для смягчения эпилептических припадков). В ходе операции разрезалось *corpus callosum*, коммуникативная связка между двумя полушариями верхней части, или коры головного мозга. Участникам эксперимента демонстрировали образы так, чтобы их воспринимало только одно полушарие (смотрели одновременно только одним глазом), а затем просили указать другой образ, имеющий отношение к показанному перед этим. Одному человеку показали для левого полушария изображение куриного клюва, а для правого полушария — изображение засыпанного снегом домика. Далее ему предложили на выбор целый ряд изображений и попросили указать на то, которое связано с показанным ранее — он выбрал изображения курицы и лопаты для чистки снега, что являлось правильным. Основанием для выбора курицы был куриный клюв. Однако, объясняя выбор лопаты для чистки снега, участник эксперимента сказал: «Понадобится лопата для чистки снега, чтобы очистить курятник от мусора». Этот неожиданный ответ меняет наше понимание способов нашего мышления.

Конечно, он выбрал лопату для чистки снега совсем не по названной им самой причине, его ассоциация была несомненно связана с заснеженным домиком. Но его правое полушарие не имело возможности передать образ домика левому полушарию, отвечающему за использование речи. И левое полушарие, получив результат выбора, нашло причину! Логическое левое полушарие производит собственные интерпретации (в терминологии НЛП «оправдания») действий. Но человек не знает, что изобретает взаимоотношения — его сформулированная словами ассоциация с лопатой для чистки снега так же логична, как и другая, с курицей. Более того, интерпретация была произведена мгновенно, что показывает ежесекундную готовность мозга представлять нам причины и обоснования для любых действий.

Другое исследование подтвердило тот примечательный факт, что люди интерпретируют или объясняют свой опыт и живут, опираясь на эти объяснения. В обычной ситуации мы не

сообщаем о своих оправданиях окружающим, во всяком случае не делаем этого на словах. Мы просто находим подходящие причины, которые в дальнейшем влияют на наше поведение. Внутри себя мы склонны объяснять наш опыт с позитивной или негативной, оптимистической или пессимистической точкой зрения. Оптимистическим оправданием для промаха в гольфе может быть следующее: «Это на меня совсем не похоже, это всего лишь случайность», после чего событие быстро забывается как незначительное. Пессимистическим оправданием проигрыша в теннисе может оказаться следующее: «Плохая подача, мне никогда не удастся такой удар». Хозяйка, которая подает изысканное блюдо для особого гостя, вполне может, несмотря на все прилагаемые комплименты, сформировать негативную интерпретацию данного блюда, вечера в целом и любой фразы, произнесенной гостем за столом. На жаргоне ИИП она находит оправдания для своего поведения. Таким образом, память и эмоции, вызванные поступком, имеют тенденцию влиять на последующий опыт как позитивно, так и негативно, в зависимости от найденного оправдания.

Обратите внимание, что теннисист употребил слово «никогда», которое (как и «всегда») дает однозначный сигнал к иррациональному образу мышления. Отметим и тот момент, что оправдания, которые мы находим для сиюминутного поведения, не нуждаются в подкреплении воспоминаниями о прошлых действиях. Напротив, хозяйка могла иметь невероятный опыт блистательных кулинарных успехов и проведения званных вечеров, пессимистически настроенный теннисист мог иметь в прошлом гораздо больше побед, чем его оптимистичный партнер. Просто позитивная личность склонна вспоминать о хороших временах, а негативная личность вспоминает плохие времена. Факты — это не безусловная истина, а всего лишь интерпретации фактов, а также состояние ума, создаваемое нашими интерпретациями, которое влияет на то, что мы делаем. Наши индивидуальные карты становятся нашей реальностью. И каждая интерпретация каждого поступка творит нашу личную карту нашего мира.

На большом отрезке времени наши реальные результаты в большой степени зависят от наших интерпретаций, или того,

как мы воспринимаем собственные действия. В исследовании, описанном в начале главы, где речь шла о пессимистах и оптимистах, занимающихся торговлей (установки на оптимизм и пессимизм легко подтверждаются с помощью психометрических тестов), было показано, что оптимистические торговцы получали результаты, на 20% превосходящие результаты их пессимистических коллег, хотя их прежний опыт и профессиональная подготовка ничем не отличались. На следующий год оптимисты опережали пессимистов уже на 57%, поскольку их позитивные «оправдания» поддерживали в них уверенность в себе и благоприятно сказывались на поведении. Их оптимистическая установка подкрепляла настойчивость, жизненно необходимую любому удачливому торговцу, и состояние ума, которое помогало идти к успеху, несмотря на неоднократные частные неудачи. И так, то, что мы думаем о самих себе — как мы интерпретируем свои действия, — всегда влияет на то, что мы будем делать в будущем и чего добьемся. В конце концов, вдохновляющие «качественные оправдания» дают нам качественные результаты.

Учиться быть беспомощным

В 1964 году молодой психолог доктор Мартин Селигман, работая в Принстонском университете, сделал поразительное открытие. Его приятели-студенты проводили эксперименты, в ходе которых собаки получали слабые электрические разряды, когда пытались найти выход из лабиринта. Внезапно собаки прекращали попытки выбраться на свободу. Более опытные исследователи стали бы искать причину в собаках или в порядке проведения эксперимента, но Селигман, новый человек в лаборатории, сделал неожиданное предположение, которое имело весьма долговременные последствия. Он увидел, что собаки обучаются быть беспомощными. Их интерпретация ситуации заключается в том, что искать выход бесполезно, а потому они прекращают все попытки. Были проведены сходные эксперименты с людьми, в данном случае использовался громкий шум. Удивительно, но были получены те же результаты — люди прекращали все попытки выбраться. Они

останавливались на той же беспомощности. Дальнейшие эксперименты показали, что этот пессимизм, приобретенный в процессе обучения, может быть снят, а преодолев его однажды, участники эксперимента никогда снова не возвращались к состоянию беспомощности. Таким образом, привычные интерпретации нашего поведения могут быть изменены, и новые «оправдания» создадут основу для будущего поведения.

Селигман определил специфичные формы убеждений, составляющие причины чувства беспомощности. Первая из них — постоянство. Результативные деятели, когда сталкиваются с проблемами, редко воспринимают их как нечто постоянное. Вторая — это распространение вширь. Даже если конкретная проблема очень велика, оптимист не позволяет ей влиять на всю свою оставшуюся жизнь, в то время как беспомощный человек распространяет действие одной проблемы на другие сферы деятельности. Проблема может восприниматься изолированно, в таком случае факт («На этот раз я потерпел неудачу») не переводится в неверное убеждение («Я всегда терплю неудачи»). Третья причина — проблемы и их последствия не являются персонифицированными, они не должны становиться источником убеждения «Я — это одна сплошная неудача». Так что, не претендуя на то, что проблем вообще не существует, мы можем более точно и адекватно описывать их в непостоянных, нерасширительных и неличных формулировках.

Спираль самореализации

Итак, поведение оказывает воздействие на убеждения, во-первых, за счет интерпретации, которую мы даем отдельному поступку, во-вторых, благодаря постепенному созданию и укреплению внутреннего имиджа. НЛП обеспечивает пути вмешательства и в этот иррациональный и зачастую безостановочный процесс скольжения вниз по спирали самореализации, оказывая свое воздействие и на убеждения, и на поведение, и на то и другое вместе взятое.

Большинство из того, что мы делаем каждый день, совершается по привычке, почти или совершенно бессознательно.

Что-то другое мы делаем, задумываясь и заботясь о своих поступках, возможно, мы даже готовы указать причину того или иного образа действий и того, что мы вообще взялись за это дело. Но во всех случаях, даже в мельчайших житейских ситуациях, то, что мы делаем, как правило, определяется тем, во что мы верим.

Возьмем в качестве примера чтение книги. Что вы делаете, когда читаете? Некоторые люди делают выписки и пометки, другие пользуются цветными маркерами, кто-то загибает уголок страницы, чтобы обозначить, где остановился. Одни люди предпочитают читать, лежа на кровати, другие — в поезде или метро, по дороге на работу. Некоторые каждый раз ставят книгу на полку до следующего раза, после того как прочитают очередную ее часть, а другие оставляют книгу в том месте, где ее читали, чтобы легче было взять ее и продолжить чтение через несколько часов или дней. Одни люди расставляют свои книги на полках в логическом порядке, другие ставят их куда придется, на любое свободное или просто приглянувшееся место.

Все эти различия в поведении отражают разницу между мной и вами, читателями, и более того — разницу наших ценностей и убеждений. Скажем, человек, который никогда не кладет раскрытую книгу «лицом вниз» (как он сам бы это назвал), возможно, имеет для этого свою причину — например, уважение к следующему читателю книги, или почтительное отношение к имуществу, признание ценности данной книги и т. п. Напротив, другой человек, вероятно, имеет свою причину, чтобы загибать уголки страниц и делать пометки на полях, — может быть, он хочет добиться творческого восприятия, эффективности, большего понимания или чего-то еще. Таким образом, небольшие действия, сами по себе незначительные, проявляют содержание ценностей и убеждений человека: «Я аккуратный», «Я не бросаюсь вещами», «Я организованный», «Я неорганизованный», «Я задумчивый, умный, пунктуальный, бережливый, независимый...» Все эти стороны внутреннего имиджа или убеждения ежедневно дают о себе знать в сотне привычных, обыденных поступков. И каждый поступок, в свою очередь, благодаря нашей интерпретации, подкрепляет и утверждает наши убеждения и ценности. У каждого

из нас есть своя иерархия оправданий, охватывающая абсолютно все, что мы делаем, наши достижения, промахи, весь стиль жизни в целом.

Каждое действие соответствует убеждению

Обычно мы обо всем этом не думаем. Только после специального анализа становится очевидным, что все наши действия соответствуют матрице убеждений. Даже тот, кто гордится своей непредсказуемостью, как правило, является привычно непредсказуемым и остается рабом своего внутреннего имиджа «непредсказуемой личности»! Все это имеет прямое отношение к предварительным замечаниям об ИЛП, с которыми вы познакомились в главе 1, и которые, в частности, гласили, что за каждым действием стоит позитивное намерение. У каждого поступка есть свое основание, своя цель, даже если это не очевидно для самого человека, совершающего данное действие — как, впрочем, и для стороннего наблюдателя.

Таким образом, действия являются проявлениями наших убеждений. Они интерпретируются в ракурсе убеждений и могут срабатывать как позитивно, так и негативно. Используя пример с чтением книг, давайте обратимся к тому моменту, когда вы закончили чтение и оставили книгу там, где ее читали, чтобы позднее вернуться к ней. Если читатель думает о самом себе: «Я свободный мыслитель. Я принадлежу самому себе, я не являюсь рабом нелепых предрассудков», описанное действие будет проинтерпретировано (подсознательно) и будет соответствовать этому убеждению. Однако, если сильное внутреннее убеждение гласит: «Я неряха», существует серьезный шанс, что данное действие, как и сотни других, не связанных с ним напрямую, проскользнут в мозг через лазейку «Я неряха», подтверждая и укрепляя это убеждение. Реплика раздраженного партнера усилит ваш внутренний имидж неряхи и неаккуратного человека. Это бесконечный процесс, в рамках которого незначительные, банальные действия могут сделать вас небрежным, упрямым, медлительным, забывчивым или подозрительным — и каждый поступок будет «соответствовать» некоему убеждению. И чем сильнее будут стано-

виться эти «парализующие» убеждения, тем прочнее вы будете с каждым пустяковым житейским поступком попадать в их зловещие сети.

Лазейки убеждений

Конечно, существуют действия разного уровня, также как существуют и разные уровни убеждений. Так, с точки зрения «неряшливого человека» с устойчивым зрелым внутренним образом такого рода, «книга, оставленная на полу в спальне», становится «книгой, оставленной где попало», затем «книгой, не поставленной на полку», а затем «книгой, не поставленной на полку на специально отведенное для нее место». Как ребенок склонен разворачивать категорию «дерево», опознавая все большее количество деревьев как части единого вида, независимо от их размера и формы кроны, по мере того как понятие «дерево» становится для него все более привычным, так и мы постепенно все большее количество отдельных действий пытаемся втиснуть в знакомую и отработанную лазейку убеждения. С помощью сознательного мышления едва ли можно всерьез помешать этой блестяще отработанной системе, у которой есть и свои бесспорные достоинства. Однако, понимая процесс и сознательно направляя поток в желательные лазейки других, удобных для вас убеждений, вы реально можете повлиять на состояние своего ума и духа. Вы способны интерпретировать поступок так, как захотите. Вы можете верить в то, во что хотите верить. Качественное мышление требует качественных, вдохновляющих убеждений.

Распознавать лазейки убеждений

Потребуется некоторое время, чтобы проверить, из чего, собственно говоря, состоит наш опыт. Постарайтесь записать все действия, которое вы, как вам кажется, совершаете в течение

обычного дня. Теперь попытайтесь определить каждое из них с точки зрения своих убеждений и представления о самом себе.

Например, вы скорее всего помоеете кофейник сразу после того, как приготовили и выпили кофе, а не оставите его стоять до следующего раза, пока остатки прежней заварки не засохнут или даже покроются плесенью или пока не закончится чистая посуда. Причиной этого действия может быть нелюбовь к неряшливому столу (соответствующая убеждению «Я аккуратный человек») или то, что вы боитесь случайно опрокинуть остатки кофе (соответствует мнению «Я осторожный, собранный, сознательный, я бережно отношусь к вещам» и т. п.). Возможно, ваша причина лежит в области представлений о гигиене, связана с желанием показать пример окружающим или стремлением оторваться от работы и лишний раз вступить в общение с людьми. Не исключено, что вы подсознательно поддерживаете свой внутренний имидж, который утверждает: «Я тут мальчик на побегушках», «Я заслуживаю лучшей работы», «Мои таланты растрачиваются впустую» или что-то подобное. Так что данное упражнение надо выполнить честно, только в этом случае оно принесет пользу.

Количество ваших действий безгранично, как и число ваших убеждений — даже на уровне того, надеваете вы или не надеваете колпачок на тюбике зубной пасты после чистки зубов, что может послужить причиной развода! Однако вы обнаружите, что лишь ограниченное число убеждений по-настоящему является удобными лазейками для ваших действий. Вы также можете выяснить, что одно действие (например, немедленная фиксация в ежедневнике каждого намеченного дела и назначенной встречи) поддерживает не одно, а несколько убеждений (в данном случае: «Я пунктуален», «Я ответственный человек», «Я действую продуманно и сознательно», «Я организованный»).

Когда вы выполните данное упражнение, вы сможете в том же ключе обдумать другие действия, которые подкрепляют те или иные ваши убеждения. Или выявить различные убеждения и ценности, которые вы раньше не включили в свой список, но

после анализа своих поступков считаете их важными и существенными. Сохраняйте все эти списки и комментарии к ним. В конце концов, попробуйте оценить, какие именно убеждения являются вдохновляющими, стимулирующими к активным действиям. Они помогут вам достичь того, что вы хотите получить, и стать таким, каким вы хотите быть. А теперь установите, какие убеждения являются парализующими, способными остановить вас на пути к раскрытию всего вашего потенциала.

Вы можете изменить в себе то, что хотите изменить, используя технику «переключения параметров допустимых вариантов», с которой вы уже отлично знакомы. Благодаря этой методике вы сможете перевести негативные, обескураживающие и парализующие вас представления о самом себе и связанное с этим поведение в ранг позитивного, вдохновляющего мышления и образа действий. И теперь, когда вы осознаете всю силу воздействия ваших убеждений на свои действия, вы способны определить, являются ли конкретные убеждения приемлемыми. Тестовый вопрос может быть таким: «Поможет ли мне это убеждение достичь желаемого результата?» Проверить и оценить действие можно, отвечая на вопрос: «Соответствует ли это действие тому, в чем я убежден?»

Хорошо сделанная работа

На протяжении предыдущего периода вы знакомились с тем, что вы делаете (необдуманно) и во что вы верите (тоже не особенно задумываясь), а также с тем, как эти установки взаимодействуют между собой. И теперь вы готовы к еще одному простому и приятному упражнению. Подумайте о том, что вы хорошо сделали. Скорее всего, воспоминание об этом доставит вам то же удовольствие, которое вы испытали, выполнив работу. Не скромничайте; что-нибудь каждый из нас делает по-настоящему хорошо. Я не утверждаю, что мы каждый день побиваем рекорды или в любой области можем сравнивать себя с профессионалами, но по своим собственным стандар-

там мы время от времени чувствуем удовлетворение от того, что хорошо сделали работу. Если это необходимо, вы можете вспомнить свои прошлые достижения, но лучше всего срабатывает какое-нибудь недавнее событие, поскольку оно яснее предстает перед вашим внутренним взором. Представьте себе случай или повторите те действия и восстановите чувство удовольствия, испытанное тогда.

Вспоминайте как можно ярко и отчетливо те счастливые случаи, когда вы успешно действовали, осуществляя и подтверждая свое убеждение, затем проанализируйте свои ощущения. Выполняя в уме действия, которые вы делаете хорошо, вы испытываете удовольствие и укрепляете уверенность в себе, а в итоге ваше вдохновляющее убеждение становится эффективнее и сильнее. Если вы обратитесь к другим подобным событиям и установите их связь с другими убеждениями, вы будете сознательно использовать свое поведение, чтобы повлиять на свои убеждения, что, в свою очередь, станет питать вашу уверенность в себе и позволит вам достичь большего. Для создания дополнительного эффекта вы можете затем применить и методику работы с параметрами допустимых вариантов внутреннего образа — создавая более живую, многомерную картину, являющуюся отражением вашего сильнейшего убеждения и наиболее мотивированного действия.

Превращение действий во вдохновляющие убеждения

Как мы сможем поставить каждое действие в зависимость от творческих убеждений и направить их к достижению наших целей? Большинство из нас вскоре обнаруживает, что мы испытываем нехватку сильных, вдохновляющих убеждений — мы хотели бы обладать большей уверенностью в себе, быть более позитивными, избавиться от целого ряда негативных убежде-

ний. В данном разделе вам предложена эффективная методика, которую вы можете опробовать для построения любого намерения или желания. Подумайте, какие качества кажутся вам желанными но недостижимыми. Например, вы хотели бы стать человеком, открытым к переменах и легко обучающимся новому, но знаете, что на самом деле болезненно переносите все изменения и очень медленно осваиваете новые знания. Подумайте об этом и выберите какое-нибудь одно такое убеждение для дальнейшей работы. Пусть это будет нечто важное для вас, убеждение, способное повлиять на целый ряд поступков. А теперь задайте себе серию вопросов.

Ваше убеждение выражено позитивно?

Например, вместо того чтобы формулировать свое убеждение так: «Я не застенчивый», то есть утверждая то, что не является вашим убеждением, замените его на позитивную фразу: «Я коммуникабельный» или нечто похожее, но обязательно в утвердительной форме. Позитивные высказывания гораздо лучше и точнее воспринимаются мозгом в качестве составной части подсознательного программирования.

Является ли данное убеждение действительно вашим, а не чьим-то еще?

Например, «Я считаю, что все люди такие же, как я» — это мнение по поводу убеждений других людей. Видоизмененное как «Я доброжелательный человек», оно может больше соответствовать вашему истинному убеждению и теперь становится доступно вашему контролю. Действуя доброжелательно, даже если очевидно, что кто-то вас недолюбливает, вы подтверждаете собственное убеждение в своей доброжелательности. В первой фразе — «Я считаю, что все люди такие же, как я» — не хватает того, что я назвал бы «достоверностью рассуждения», а кроме того, вы никак не можете повлиять на других людей. Выражайте свои убеждения в форме, которая позволяет вам принять полную ответственность за подтверждение действием данного суждения.

Будет ли данное убеждение благотворно влиять на вашу последующую жизнь и поддерживать вас?

Спросите себя, как избранное вами убеждение может повлиять на ваши цели и планы или на другие ценности и убеждения. Вам следует избегать любых внутренних конфликтов, любой несогласованности между отдельным убеждением и остальными убеждениями и целями. Мой приятель-антрепренер был абсолютно убежден, что может достичь любой поставленной цели, и хотел лишь укрепить свою веру и увеличить последующие достижения. Но, к сожалению, он упустил из виду, что его убеждение не учитывает интересы жены и всей семьи, а в контексте всей его жизни это было вовсе не то убеждение, которое, полностью реализовавшись, могло сделать его по-настоящему счастливым. Так что вам, возможно, придется смягчать, изменять или даже отбрасывать некоторые убеждения, чтобы добиться первоначальной чистоты и целостности ваших намерений.

Является данное убеждение динамическим или статическим?

Статическое убеждение может быть таким: «Я умный», «Я ответственный» или «Я привлекательный». Проблема статических убеждений в том, что они выражены в абсолютной форме, всего один промах может представить их ложными, в результате они потеряют достоверность, а ваша уверенность в себе поколеблется. Слова и снова мы будем убеждаться в том, что нам еще очень далеко до того, чтобы быть умными, ответственными и привлекательными — у нас будет сплошная полоса неудач. Мы всегда останемся предметом сравнения — умный по сравнению с кем? И, безусловно, мы все время будем оказываться ниже высочайшего стандарта. Но динамическое убеждение может быть таким: «Я становлюсь более уверенным», «Я обучаюсь новому все легче и легче», «Я становлюсь лучше в том-то и том-то». Французский психотерапевт Эмиль Ку еще сто лет назад придерживался такого же мнения, советуя своим пациентам использовать следующую формулу: «Каждый день и с каждым разом я становлюсь

все лучше и лучше». Динамическое убеждение не разрушается, если мы даже совершаем какие-то ошибки и промахи. Оно остается в подсознании, соответствует любым вашим ценностям и всегда может быть воплощено в действии и поведении. Такая форма позитивного утверждения оставляет вам возможность пережить неудачные дни и, самое главное, осваивать даже негативный опыт — вы становитесь все лучше и лучше, обучаясь на ошибках в большей мере, чем на достижениях. А это существенная часть истинного обучения.

Какие действия поддерживают данное убеждение?

Теперь вы готовы пойти дальше. Имея в виду убеждение, которое вы хотите укрепить, подумайте о как можно большем числе действий, которые вы могли бы совершить на основании данного убеждения, о поступках, которые станут его проявлением. Вы можете обращаться при этом не только к собственному опыту, но думать и о других людях, которые явно обладают тем же убеждением и отлично справляются с каким-то делом. Что именно делает человек, обладающий таким убеждением? Придумайте как можно больше примеров и запишите их. Например, желаемое убеждение «Я уверенно и свободно чувствую себя в любой компании» может проявляться различными способами. Действия могут быть следующими: импровизация в разговоре, знакомство с новыми людьми, проведение бизнес-ланчей, хорошее общение с дальними родственниками, обсуждение серьезной темы с коллегами, презентация товара важному клиенту, помощь ребенку в организации школьного праздника. Постарайтесь обдумать как можно больше действий, которые смогут подтвердить желаемое новое убеждение.

Кинопремьера

Выберите из своего списка какое-либо действие, которое вы хотите совершить, и быстро прокрутите его в воображении, как на киноэкране, ясно и в полном цвете, как можно более реалистич-

но. На этой стадии ваша визуализация может основываться на опыте других людей, ведь память содержит не только ваши собственные поступки, но и чужие. По мере готовности вводите себя в картину, становитесь главным действующим лицом, представьте, что именно вы производите данное действие, причем умело и уверенно. Воспринимайте происходящее своими глазами — участвуйте в событии. Активно используйте и визуальные, и звуковые, и осязательные образы (допустимые варианты изображения, с которыми вы уже хорошо знакомы), затем соберите все части воедино как в кинопремьере, где все компоненты составляют целостное представление. Теперь образ стал живым, вы действуете наилучшим образом, преуспеваете в избранном деле и наслаждаетесь сенсационным мастерством и блестящими результатами труда. Пока все это происходит, громко вслух произнесите свое убеждение, закрепите его, предоставьте вашему кинофильму возможность иллюстрировать главную идею, создавая вам необходимое чувство уверенности.

Теперь у вас есть система технических приемов, готовая к использованию на практике, приспособленная для создания вдохновляющих убеждений. Но вы находитесь еще в самом начале процесса. Вы можете заняться визуализацией других действий из своего списка, которые будут укреплять остальные убеждения. Главная цель — ознакомиться со всеми видами действий (представляющими электрохимические изменения в мозге, которые вы воспринимаете как образы) и со всей очевидностью прочувствовать свои убеждения. Каждый вид деятельности, подкрепляющий какое-то одно желаемое убеждение, должен быть разыгран в вашем воображении. Огромное количество удачливых людей, достигающих блестящих результатов, ведут себя именно так. Затем можно перейти к другим вдохновляющим убеждениям, повторяя процесс в полном объеме.

Реализуйте себя

Остался еще один этап, он подобен мощному выбросу адреналина. Решайте, где и когда вы собираетесь воплотить свою ви-

зуализацию на практике — дома, в обществе, на работе, где бы ни представилась вам возможность начать свое новое будущее. Отложите в сторону дневник и приступайте к активным действиям. Если вы участвуете в регулярных деловых встречах, у вас есть шанс опробовать новую технику убеждения, возможно, у вас появится возможность выступить с публичной речью или провести презентацию. Беритесь за новое занятие, вид спорта или что-то иное. Ваш список, без сомнения, достаточно длинный и включает в себя как минимум несколько видов деятельности, которые вы можете включить в свое расписание прямо сейчас. Реализуйте себя. Расскажите людям о том, что вы собираетесь сделать. Если вы немного нервничаете, это хорошо. Удерживайте перед собой выстроенный образ, на котором будет строиться ваша уверенность в реальности цели. Выполняйте домашнюю работу. Изучайте то, что вы должны изучать, и проводите все подготовительные процедуры. Все это крайне важно, поскольку вы собираетесь изменить не просто значительные стороны своего поведения, но базовое представление о самом себе, свой внутренний образ, на котором основывается все ваше поведение в целом; представление, которое изменит вас к лучшему и для лучшей жизни.

Эти упражнения могут применяться для формирования любого из желаемых вдохновляющих убеждений. Вы сможете переносить обретенные приемы с одной области деятельности на другую, переходя, скажем, от спорта к хобби, к карьере, создавая баланс между работой, общением и личными аспектами жизни. Вы учитесь тому, как сделать каждый поступок предсказуемым. Теперь вы знаете, что делать, чтобы обладать реальным влиянием на собственные убеждения и получить серьезный шанс добиться любой поставленной цели. Основываясь на основных принципах, изложенных в главе 1, и простых фактах нейропроцессов головного мозга, вы приобрели навыки осуществления глубочайших личностных изменений и можете получить все, что хотите.

5

глава

Через мечты — к успеху

То, о чем вы мечтаете, то, что вы рисуете в своем воображении, оказывает огромное влияние на то, что на самом деле происходит в вашей жизни. Судя по всему, каждый из нас обладает врожденной способностью создавать мысленную карту действительности, даже еще не приступив к реальному ее освоению. Сперва мы воображаем то, что хотим или хотели бы увидеть в реальности, и таким образом формируем нашу внутреннюю реальность прежде, чем выйдем во внешний мир. Этот внутренний опыт включает визуальные образы, звуки, физические ощущения, которые ассоциируются для нас с реальными вещами, а также с чувством удовольствия, которое они нам приносят — или, в случае когда мы о чем-то беспокоимся (негативное использование воображения), с чувством боли.

Важность воображения

Альберт Эйнштейн написал: «Воображение важнее, чем знание». Его теория относительности и уравнение $E = mc^2$ на-

чинались с безумного воображаемого космического путешествия на луче света. Многие другие принципиальные научные открытия хотя и развивались — как и у Эйнштейна — с помощью огромной тяжелой работы и усердия, начинались с некоего воображаемого образа. Есть серьезные основания считать, что люди, успешно достигающие поставленных целей, работающие с высокой результативностью, обладают особой способностью к воображению, или умственным репетициям своих достижений, которые происходят порой задолго до реального их воплощения. Спортсмены часто представляют себе результаты в воображении прежде, чем бьются за их физическое исполнение, нередко выстраивая свою визуализацию на ролевой модели, даже не применяя ее буквально к себе. Эксперименты показывают, что наилучшие результаты получаются, на деле, как следствие мыслительной практики не в меньшей мере, чем благодаря физической подготовке. Например, в случае с метанием копья или с баскетбольными бросками исследователи установили, что резкое улучшение результатов наступает после умственных репетиций даже чаще, чем после дополнительных усиленных физических тренировок. То же самое происходит с продажами и в любых других сферах бизнеса. И все это подтверждает важную роль воображения в достижении реальных результатов.

Воображение является универсальной природной способностью, которую мы используем постоянно. Если мы регулярно представляем себе худший вариант развития событий, как правило, все случается именно так, как мы опасались, поскольку мы программируем наше поведение самым образом наших мыслей. Точно так же, если мы наслаждаемся определенным видом спорта или другим времяпровождением, мы получаем то же удовольствие и от ожидания этого занятия, а потому часто воображаем его и проводим своего рода умственные репетиции. Повторяющиеся «записи успеха» дают нам в дальнейшем уверенность, позволяющую и в реальности добиваться лучших результатов. В большинстве случаев этот процесс происходит случайно, непреднамеренно. И хотя

каждый из нас вовлечен в десятки видов деятельности, мы оказываемся не способны распознать и перенести то, что мы делаем правильно, с одной ситуации на другую. Поэтому мы можем иметь низкую самооценку в одной области и высокую в другой, без всяких на то рациональных оснований. Осознавая всю важность воображения в любом нашем деле, основатели НЛП открывают перед нами возможность взяться за сознательное и конструктивное использование воображения для улучшения наших результатов в любой избранной сфере деятельности.

Пожелания и активные желания

Все мы — продукт наших мечтаний. Ваш дом, ваша машина, места, в которых вы побывали, все это когда-то было лишь мечтой — вашей личной картой реальности. Книжки на ваших полках были некогда чьими-то мечтами, как, впрочем, и торговый центр недалеко от вашего дома. Кто-то представлял себе стул, на котором вы сидите, прежде чем он стал чертежом на бумаге, а потом реальностью. Все происходит именно так. А значит, чтобы добиться того, что вы хотите, вы должны сначала развить силу вашего воображения. Качество вашей мечты определяет качество вашей жизни, так что стоит серьезно относиться к тому, что вы себе представляете. Всегда стремитесь к лучшему.

Некоторые «мечты» никогда не становятся реальностью. Они навсегда остаются лишь пожеланиями. В качестве мысленных образов они предстают низкокачественными и не дают почти ничего для настоящего продвижения к цели. Применяя методику НЛП, мы можем превращать эти слабые и недейственные пожелания в активные желания, а полусырые фантазии доводить до состояния мощных, мотивированных устремлений. Мы можем научиться создавать качественные мечты.

Превращать пожелания в активные желания

Попробуйте провести следующее маленькое упражнение. Подумайте об одном или двух пожеланиях — о чем-то таком, что вы желали бы, но в глубине души считаете неосуществимым или маловероятным. Теперь представьте каждое из этих пожеланий в качестве полноценной картины, включите себя в происходящее событие, вообразите все окружающие обстоятельства, какими они были бы, осуществись ваше пожелание. Когда вы представили себе картины, звуки и ощущения, вы скорее всего обнаружите, что изображение получилось отдаленным, смутным и невыразительным — другими словами, оно не похоже на реальный мир. Возможно, вам будет очень трудно удержать образ дольше нескольких секунд. Так происходит потому, что ваше пожелание, или «неясно выраженные ожидания», не сформулированы четко в вашем сознании.

Теперь переключитесь на сильное, активное желание, в осуществлении которого вы не сомневаетесь, представьте что-то, еще не случившееся, но ясное и привлекательное для вас. Картины, звуки и ощущения, которые ассоциируются у вас с данным устремлением или желанием, получатся близкими и отчетливыми, визуализировать их будет легко. Через несколько минут вы уже будете готовы анализировать не только каждый параметр изображения и связанные с этим чувства, но и испытаете настоящее удовольствие. Таким образом, с технической, мыслительной точки зрения, вы можете иметь смутное пожелание или активное желание; качественную или некачественную мечту; ясно или неясно выраженные ожидания. Каждое из них на нейронном уровне работает по-разному. Наиболее важно для нас то, что именно ясные, живые, высококачественные мечты обычно и осуществляются. Поскольку мы обладаем способностью развивать наше воображение и в целом, и в отдельных его аспектах, а также можем менять по своему усмотрению параметры допустимых вариантов изображения (скажем, делать образ больше или меньше по размеру), мы можем влиять и на вероятность осуществления мечты, и на качество или уровень достижения, то есть ожидаемого нами результата.

Ваша автоматическая система постановки цели

Каждый человек обладает природной способностью и склонностью устремляться к ясно воображаемым целям. Они представляют собой как бы конечную точку в решении кибернетической задачи, подобную пункту назначения крылатой ракеты, промышленного робота или иной аналогичной системы. Большинство жизненно важных задач, таких как дыхание и другие телесные функции, являются «пре-программированными». Мы постоянно регулируем температуру тела и ритм пульса, удерживая их на необходимом уровне — точно как компьютерная система обогрева помещений (кондиционер) регулирует заданный уровень температуры в комнате. Но система работает и применительно к иному типу целей — речь идет о тех, которые мы можем сознательно «задавать» своей системе, включая цели, перечень которых вы составляли, работая над главой 2. Наши органы чувств обеспечивают необходимую базу данных, ведут постоянный мониторинг нашего положения относительно цели, а все наши физические и умственные силы обеспечивают «продвижение вперед», стимулируя те наши действия, которые наиболее точно соответствуют внутренней цели. Если что-то не срабатывает, мы пробуем другой план действий, анализируем допущенные ошибки и постоянно снижаем их количество по мере приближения к пункту назначения, которым может стать обретение каких-то навыков или другое достижение. Во время этой кибернетической процедуры в голову могут приходить полезные идеи, словно являясь из ниоткуда, но на самом деле они порождаются общей установкой на достижение определенной цели. Чем яснее мы обозначаем конечную цель, тем быстрее и легче мы будем к ней двигаться. К счастью, в основе этого лежит неосознанный процесс обучения — та сфера бессознательной компетентности, мастерства, о которой шла речь в главе 1. Итак, все, что нам нужно, это сосредоточиться на определении и установке ясной цели — программировании нашего мозга на выполнение таких задач, которые мы никогда не смогли бы решить сознательно.

Приложить силу воображения к установке целей

Когда вы разрабатывали список целей, работая над главой 2, каждый из тестов, с помощью которых вы определяли задачи, базировался на применении здравого смысла и логики. Вы не пользовались своим воображением, но вы стремились сформулировать каждую цель максимально ясно. Если вам не удавалось подобрать точные слова для описания цели, это показывает, что данная цель попадает в категорию «пожеланий». И визуализировать ее также трудно, как обозначить словами. Те же проблемы возникают в связи с экологией — цель, порождающая конфликты или вызывающая тягостное чувство, явно демонстрирует, что речь идет о желании, в отношении которого вы не определились с приоритетами. И снова: едва ли вам и на этот раз удастся создать ясный реалистичский образ возможного результата. Но теперь, опираясь на то, что вы узнали о пожеланиях и активных желаниях, вы можете взяться за классификацию вашего списка целей, в зависимости от того, насколько ясно вы можете каждую из них вообразить, насколько отчетливо они записаны внутри вас — на жестком диске памяти и воображения. Возможно, вам придется вернуться назад, к перечню допустимых вариантов изображения на с. 69–70 и вспомнить, как надо работать над анализом визуализации образов.

Усиление воображаемых целей

Если вы хотите ускорить процесс сравнения характеристик ваших целей и быстрее добиться ощутимых изменений, вы можете воспользоваться более коротким путем. Просто выберите три главные цели и отчетливо их вообразите. Сделайте образы большими, цветными, хорошо сфокусированными, звуки — громкими и ясными, все ощущения — реальными, как в жизни. Если вы являетесь чатью картины, наблюдайте и воспринимайте все собственными глазами, а не как посторонний наблюдатель.

Проверьте каждое чувство — зрение, слух, осязание — и «усильте» их, доводя до абсолютного жизнесподобия. Затем удерживайте некоторое время этот образ на высоком уровне четкости, наслаждайтесь им. Делайте это время от времени, пока визуализация не станет совсем легкой, а образы — все более реалистичными. Теперь вы можете быть уверены, что выстроили высококачественную мечту, установили кибернетические задачи и запустили процесс, который будет превращать ваши субъективные цели в объективную реальность. Вы научились думать конструктивно, осуществлять свои намерения.

Превращение слабых целей в сильные

Если вы готовы проработать весь свой список целей, вы можете перейти к следующей стадии. Начните с определения параметров допустимых вариантов изображения, которые соответствуют вашим наиболее сильным желаниям и устремлениям и ассоциируются у вас с наиболее острым чувством удовольствия. Именно эти личные мыслительные характеристики вы можете использовать, анализируя более слабые цели и пожелания. Например, ваше сильнейшее желание, которое формирует зримый образ по масштабу больший, чем в жизни, становится для вас образцом, к которому вы пытаетесь приблизить образы, связанные с другими целями, до сих пор визуализировавшиеся смутно и медленно. Если образ маленький и отдаленный, сделайте его крупнее, чем он должен быть в жизни. Если сильнейшее желание дает вам панорамное видение, увеличивайте до тех же размеров образы, ассоциирующиеся с другими целями.

Для вас панорамный образ означает эффективный процесс мышления и успех — у вас есть модель выигрыша. В данном упражнении вы используете свой личный, субъективный мир. Вы учитесь тому, как успешные мыслительные стратегии работают на вас. Вы можете продолжить обучение, ориентируясь на то, что дает максимальный эффект, и вы будете строить успех на основе успеха.

Возможно, вы захотите обсудить это с родственниками или друзьями. Не исключено, что вы очень удивитесь, узнав, как «думают» другие люди.

Цели или мечты?

Составленный ранее список избранных целей может не совпадать с вашими «мечтами». Вы могли понизить уровень цели, которая в полном объеме казалась вам недостижимой, или вообще не включили ее в перечень. Цели — не то же, что мечты. Они являются просто сильными желаниями с установленными сроками осуществления или верстовыми столбами на пути к мечтам. Мечта всегда превосходит по масштабу совершенно конкретную, точно сформулированную цель. И если вы достигаете одной цели, вы тут же порождаете мечту о чем-то большем и лучшем. Процесс установки целей, с которым вы познакомились в главе 2, основывался по большей части на деятельности логического левого полушария головного мозга. Воображение, которым мы занимались в данной главе, связано с работой правого полушария. Использование обеих сторон мозга создает в итоге целесообразное, мощное мышление, именно оно способно стимулировать действенное, эффективное поведение. Так что не позволяйте логике и холодному свету причинно-следственных связей подавлять ваши мечты. Верное средство будет найдено лишь в том случае, когда мечта окажется достаточно сильной, чтобы вести вас вперед. Непредостолнимые препятствия становятся вполне преодолимыми, если вы верите в то, что достигнете цели; и эта вера предстает в виде ясного воображаемого образа воплощенной мечты. Даже так называемая сила воли может быть направлена в заданную сторону — в сторону вашей ясной цели, незабываемой светлой мечты.

Создание мысленных образов в воображении приводит к формированию образцов, моделей, в соответствии с которыми улучшается стиль жизни, а потому целый ряд технических приемов НЛП направлен на развитие данной сферы деятельности. Например, допустим, что ваша мечта — преуспеть в каком-то виде спорта или другом занятии, требующем развития специальных навыков, талантов или, возможно, вашей харизмы, как это бывает в случае публичных выступлений или работе в шоу-бизнесе. Во-первых, представьте себя (диссоции-

рованный образ, то есть как бы со стороны) занимающимся этим самым желаемым видом деятельности во всех подробностях, которые вы только сможете вообразить. Затем, станьте самим собой (ассоциированный образ, то есть вы видите все собственными глазами, входите в мысленную картину) и снова ощутите вкус совершенства, представив, как свободно владеете всеми навыками, необходимыми для желаемого дела. Если возникают трудности при переходе от диссоциированного к ассоциированному образу и никак не удастся вообразить себя внутри картины, попробуйте представить, что всю первую сцену затягивает туман. Когда он рассеется, вы будете в новом ассоциированном качестве — посмотрите вниз, на свои руки и ноги.

После этого подумайте о ком-то, кого легко вообразить отлично выполняющим ту работу, которую вы мечтаете делать. Это может профессионал экстра-класса, которого вы видели по телевизору, а может быть — друг или коллега, которому вы в глубине души завидовали. Не имеет значения, знакомы ли вы с этим человеком. Просто представьте его себе как можно более ясно, вообразите, как он занимается тем делом, о котором идет речь, и внимательно следите за всеми его действиями. Есть ли в них нечто такое, что вы хотели бы повторить, включить в свой арсенал? Есть ли способ улучшить собственные действия? Как, по вашему, он себя чувствует? Можете ли вы испытать то же самое? Теперь дайте возможность туману окутать образ идеального мастера. Когда туман рассеется, снова становитесь самим собой и вообразите себя выполняющим все необходимые действия, с учетом того образца, который вы только что разглядывали, переживая те же чувства, которые он испытывал, и наслаждайтесь тем, какого блистательного уровня совершенства вы достигли. Потяните это удовольствие, оставайтесь в нем еще некоторое время. В результате вы сформировали качественную мечту, ориентируясь на лучший образец, который могло предоставить ваше воображение. По мере тренировки такой образ будет возникать перед вашим мысленным взором так же отчетливо и реально, как и визуализация любого другого вида деятельности, в котором вы владеете всеми навыками в совершенстве.

Назначайте срок

Теперь вернемся к вашему левому полушарию и займемся практической стороной вопроса. Решайте, в какой момент вы сможете вновь заняться тем делом, которое вы только что воображали, запишите это в дневник и действуйте. Если это гольф, назначьте встречу с подходящим партнером. Если речь шла о деловой встрече, выберите ближайший удобный момент для того, чтобы продемонстрировать новый уровень работы. Если вы намерены приготовить особое блюдо, спланируйте повод для проявления ваших кулинарных навыков. Если только возможно, реализуйте себя не в одной, а в нескольких ситуациях — создавайте возможности превращать свои мечты в реальность. Подобные действия крайне важны, поскольку вы должны сокращать в себе область пониженных результатов, которые становятся источником заниженной самооценки и негативного внутреннего имиджа. Таким образом вы подбираете множество оправданий и причин, почему не можете даже отправиться в путь к тому, чего хотите. Удерживайте в памяти визуализацию. Это непрерывный процесс, а не однократное исцеление от всех ваших комплексов и прежних неудач. И не растрачивайтесь ни на что, кроме того, что ваш здравый смысл сочтет необходимым: скажем, особый режим дня, диету, усердную работу, настойчивость, чтение специальных книг, — даже если в прошлом это не срабатывало. Будьте уверены в том, что на этот раз все ваши усилия окажутся более эффективными, поскольку ваш подсознательный автопилот был «запрограммирован» с помощью высококачественной мечты.

Когда приходит время получить то, что вы хотите, НЛП служит для того, чтобы превратить пожелание и активное желание, общий интерес в сильную страсть. Вместе с этим появляется и новая уверенность в себе и своих способностях достичь любой цели, которую вы по-настоящему серьезно поставили перед собой. Даже такие негативные эмоции, как зависть, могут быть поставлены на службу осуществления вашей цели — если есть кто-то, достойный зависти, именно он ока-

жется наилучшей моделью в технике НЛП. И не обязательно от природы быть честолюбивым, целеустремленным человеком, чтобы достигать больших результатов. Вы можете отправиться в путь с вялыми пожеланиями и неверно определенными стремлениями, но усовершенствовать процесс своего мышления — научиться создавать лучшие мечты. А если вы от природы обладаете даром постановки целей, без всякого труда справляетесь с намеченными задачами, принимаете решения и составляете «списки, что делать», вы можете дополнить этот логичный, разумный образ действий, свойственный вам, важными правополушарными навыками — навыками, которые выведут вас на новый уровень достижений. Не беспокойтесь: эти навыки не превратят вас в мечтателя (мечтатели не добиваются значимых результатов, потому что они не знают, как превратить мечты в реальность). Но если вы всерьез решили достичь значительных результатов, вам действительно придется иметь мечту.

6

глава

Ваша внутренняя команда

Возможно, вам знаком внутренний голос или чувство, которое оказывает мощное влияние на многие аспекты вашей жизни. Иногда этот голос может быть вашим другом, подбадривая вас и вдохновляя на действие, но зачастую он слишком критичен, он выражает сомнения в ваших способностях и подавляет природный инстинкт, который твердит: «Я могу сделать это». Часть вашего внутреннего «Я» может внезапно испытывать симпатию или антипатию к человеку, которого вы только что встретили, хотя вы не осознаете причин этого импульсивного чувства. Обычно мы характеризуем такой тип реакции как «химическую», как способность «кишками» или «нутром» чувствовать. Как мы уже выяснили в главе 4, мы зачастую обладаем конфликтующими между собой убеждениями, которые основываются на разного рода внутренних и внешних влияниях, и даже наш собственный внутренний имидж нередко оказывается противоречивым. А потому, пытаясь достичь своих целей, мы испытываем настоящую атаку разноречивых частей нашего «Я», составляющих внутреннюю, крайне влиятельную «команду», которая может помочь или помешать нам в том, что мы пытаемся делать.

Множественные личности

Когда в рамках главы 4 вы выполняли упражнение по определению внутреннего имиджа, записывая его параметры недоминантной рукой, вы несомненно включили в перечень несколько определений, противоречащих друг другу, словно разные люди выразили себя, также сработали и две части вашего интеллекта — сознательная и подсознательная. Сотни участников моих семинаров были удивлены тем, что написали про самих себя, используя этот прием. Например, «нестандартная личность», по определению доминантной руки, в заметках, сделанных недоминантной, оказывалась «надменной», а «сдержанный» — «лживым», в соответствии с более откровенным и непосредственным определением правого полушария. Но зачастую определения, записанные недоминантной рукой, вообще являлись противоположными по смыслу тем, что были зафиксированы рукой доминантной. Например, «общительный» контрастировало с «закрытый», а «организованный» — с «безалаберный».

Эти различия в определениях, абсолютно противоречивые, представляют разные стороны наших мнений о самих себе. В дальнейшем развитии кратких определений в виде фраз (с помощью той же недоминантной руки) выявлялось, что мы описываем себя в различных ситуациях или в разное время, а порой даже обращаемся к каким-то давним суждениям о самих себе, которые неактуальны, но все еще продолжают влиять на наш внутренний имидж. Например, одно слово может отражать внутренний имидж в контексте работы, а противоположное — наше представление о себе в семейной ситуации или в общении с друзьями. Мы можем считать себя артистичными, спонтанными и действительно иногда бываем такими, но в то же время оценивать себя как человека практичного и сдержанного, что тоже соответствует реальности в некоторых ситуациях. Данная методика позволяет раскрыть многие разные ракурсы нашего взгляда на самих себя, а также отражает множественные личности, су-

шествующие внутри нас и время от времени дающие о себе знать в поступках и реакциях.

Сама идея множественных личностей еще недавно казалась нелепой, но сегодня со всей очевидностью можно говорить о сосуществовании различных «разумов» в каждом из нас. Исследование мозга, проведенное Роджером Сперри на людях, прошедших операцию по разъединению полушарий, утвердило то, что называют теорией двух разумов, которая в дальнейшем находит подтверждение в наших современных знаниях о принципиальных различиях в работе левого и правого полушарий головного мозга. Таким образом, пока лексически мыслящее левое полушарие исходит из набора параметров внутреннего имиджа и считает, что мы организованные, общительные, прекрасно решаем проблемы, принимаем решения и критически оцениваем самих себя и ситуации, мыслящее целостными образами правое полушарие выражает характеристики того же внутреннего имиджа, связанные с творческими способностями, умением общаться и выражать свои переживания и ощущения и тем, как мы себя чувствуем. Некоторые из данных аспектов нашего процесса мышления, чувствования и убеждений настолько различны, что они принимают вид внутренней команды, состоящей из различных личностей. На разных уровнях они становятся частью всего, что мы думаем, говорим, делаем и получаем в качестве результата.

Каждый из нас может припомнить времена, когда мы были высоко организованными, логичными, держали ситуацию под контролем, и те времена, когда мы были безалаберными, действовали инстинктивно и спонтанно, словно малые дети.

И хотя порой эта «команда» кажется совершенно неуправляемой, создающей массу конфликтов, мешающих нам последовательно продвигаться к своим целям, на самом деле все эти аспекты нашей личности остаются союзниками. Все они исключительно благонамеренны! Какне-то части нашего «Я» выражают себя в каждом нашем действии, даже если это входит в очевидный конфликт с другими частями, и, как правило, все это нами не осознается. («В основании поведения всегда лежат позитивные намерения» — с этим утверждением мы

уже познакомились в главе 1.) Мы также сталкивались с этой проблемой, когда, работая над главой 2, пытались установить цели и вынуждены были заняться проверкой. Возможно, вы обнаружили, что некоторые из ваших целей противоречат другим, поскольку одна из них соответствует желаниям одной внутренней личности, а другая — желаниям другой личности. Одна цель может быть связана с безопасностью и стабильностью, в то время как другая предполагает перемены и неопределенность. Все это не так уж трудно преодолеть, если ваши действия будут согласованны и подчинены осознанным целям. Тщательно обдумывая возможные последствия достижения каждой цели и разрабатывая компромиссы, внося поправки, вы принимаете во внимание все факторы. Теперь пришло время получше разобраться с нашей внутренней «командой», чтобы соглашения, которые мы с ней будем заключать, не имели в конечном счете негативного воздействия на нашу жизнь, а сама «команда» стала нашим мощным внутренним позитивным ресурсом.

Ваш внутренний критик

Тимоти Галлауэй, один из ведущих британских теннисистов, тренер, написал как уже упоминалось замечательную книгу «Внутренняя игра в теннис», а позднее другую — «Внутренняя игра в гольф». Его тренерские методы оказались весьма эффективными в обеих играх в связи с его глубоким пониманием важной роли мыслительных процессов. Он не был удовлетворен успехами своих учеников-теннисистов, которые были не способны справляться с потоком полезных советов. Затем, благодаря чистой случайности, он обнаружил, что если они просто несколько раз смотрят, как он сам выполняет удар, а затем копируют его, не получая никаких указаний и не выслушивая критических замечаний, они достигают больших успехов, чем при подробном теоретическом инструктировании. И относится это и к новичкам, и к опытным игрокам. Оказа-

лось, что если игроки сознательно думают о том, что они делают, они действуют хуже, чем когда они не «думают», а просто делают, или копируют, точно так же, как обучаются игре дети. А потому он свел количество инструкций до абсолютного минимума, и результаты его тренировок стали стремительно улучшаться.

Он установил, что внутри каждого из нас существует свой эквивалент инструктора или критик, который постоянно подсказывает нам, что мы должны делать. «Смотри на ноги», «Немного медленнее», «Теперь быстрее», «Смотри на мяч», «Следи за дыханием». И этот внутренний критик, как и внешний, оказывает огромное влияние на результаты. Галлауэй обнаружил два внутренних «Я», проявляющихся в работе. «Я» № 1 — это знающий, благонамеренный, но весьма суровый критик, который постоянно вмешивается, а «Я» № 2 — природный теннисист, который, оставаясь наедине с самим собой, может вести игру с природным, инстинктивным талантом. «Я» № 1 считает себя экспертом, хотя таковым не является. «Я» № 2 — естественный, уверенный игрок, который наслаждается игрой, но его часто сбивает с толку и подводит мудрое и красноречивое «Я» № 1. Используя ряд приемов, можно устранить или резко снизить вмешательство «Я» № 1, чтобы помочь «Я» № 2 спокойно и успешно играть в теннис. Благодаря этому Галлауэй добился потрясающих результатов. Затем он попробовал применить те же самую методику мыслительных упражнений к игре в гольф, подтвердив эффективность системы своим собственным невероятно быстрым продвижением в игре от уровня новичка к уверенному мастерству.

Два внутренних «Я», обнаруженных Галлауэем (не имевшим никаких специальных знаний о работе мозга и важных открытиях последних лет), — это, конечно, те же самые различные два «разума», выявленные Нобелевским лауреатом Роджером Сперри при исследовании людей с хирургически разъединенными полушариями. Критичное «Я» № 1 — это логическое, лексически мыслящее левое полушарие, а естественное, действующее, похожее на ребенка, бессловесное «Я» № 2 соответствует правому полушарию.

Но этот внутренний критик проявляет себя не только в спорте. Зачастую наш внутренний голос буквально засыпает нас критическими замечаниями по каждому поводу: «Ты никогда раньше этого не делал», «Будь осторожен», «Что подумает такой-то и такой-то?», «А подумал ли ты о...?». Иногда наш внутренний диалог поддерживает уверенность («Давай, ты сможешь сделать это» или «Я им покажу») и вдохновляет нас на какие-то дела. Но в большинстве случаев негативные убеждения блокируют наш внутренний потенциал. Зачастую, если нам внезапно приходится выступить со спонтанной речью, мы справляемся с этой задачей лучше, чем долго готовясь к выступлению и составляю массу пометок и предварительных записей. В последнем случае наш внутренний критик имеет предостаточно времени, чтобы совستовать, предупреждать, вмешиваться и в итоге довести нас до состояния паники. Вы помните, наверно, модель обучения, о которой мы говорили в главе 1, когда лучшие результаты получаются при неосознаваемом мастерстве. Когда речь идет о «Я» № 2, мы не думаем сознательно, а потому критика не работает. Так зачастую во время управления автомобилем левое полушарие занято прослушиванием радиопрограммы, размышлениями о том, что приготовить на обед, или построением планов, как повести себя при встрече с разъяренным клиентом. Когда «Я» № 1 погружено в себя, «Я» № 2 спокойно ведет автомобиль из пункта А в пункт Б с помощью «несознанного мастерства».

Коллега по работе повредил ногу, но из любезности согласился сыграть ранее намеченную партию в гольф с другом. Он чувствовал сильную боль, просто думать не мог ни о чем, кроме своей ноги, в течение всей игры. Он мечтал только о том, чтобы все это поскорее закончилось и он вернулся домой отдыхать. Но к его величайшему удивлению он закончил игру с таким высоким счетом, которого еще ни разу не добивался! Не «думая» об игре, поскольку его сознание было занято исключительно больной ногой, он смог достичь наилучших результатов. И хотя мы не можем постоянно манипулировать обстоятельствами таким образом, Тимоти Галлауэй сумел эффективно использовать прием отвлечения сознательной части мозга от игры. Другие спортсмены, общественные деятели и представи-

тели шоу-бизнеса развивают собственные приемы освобождения уверенно действующего правого полушария от критичного, рефлексивного левополушарного мышления. Такая методика может включать корректировку дыхания, релаксацию (это позволяет избавиться от «делового» мышления, характерного для левого полушария) и особую визуализацию, то есть все то, что используется в рамках НЛП и с чем мы уже познакомились.

Изучить свою внутреннюю команду

Возможно, вы знакомы с тем родом внутренней критики, который описывает Галлауэй, поскольку она составляет существенную часть вашего сознательного, левополушарного мышления. В нас есть много разных частей, однако некоторые из них нам самим мало знакомы, так как действуют они исключительно в области подсознания. Но каждая из этих частей оказывает воздействие на наше поведение. Когда мы сталкиваемся с поступками, казалось бы, не имеющими рационального объяснения, будь то наши собственные или чьи-либо еще действия, мы видим проявления той самой части мышления, которая никогда не работает сознательно и открыто.

Например, хотя нам очень легко представить, что какая-то часть нашего разума жаждет избавления от боли в спине, не так уж просто осознать, что иная его часть хочет сохранить боль — скажем, из-за того, что нас в этот момент окружают дополнительной заботой и вниманием, об этом можно поговорить с родственниками и близкими друзьями, это является причиной, благодаря которой мы можем избежать какой-то неприятной работы, оправдание, чтобы не посещать официальный прием, повод претендовать на самое удобное кресло, отказаться от выноса мусора, кухонных дел и т. д., и т. п. Каждая из названных второстепенных выгод, или преимуществ, будет побуждать нас подсознательно, но весьма эффективно бороться против осознанного желания: «Я хочу избавиться от боли в спине». Подобные намерения могут быть ошибочны-

ми, иррациональными или тупыми. Но проблема в том, что они выражены вполне позитивно, так как предполагают получение выгодных или приятных обстоятельств, о которых мечтает какая-то часть нашего разума. Наше естественное стремление к удовольствию и желание избежать боли создают «конфликт», в результате которого мы не можем остановиться и продолжаем делать то, что (сознательно) не хотим делать.

Эти конфликты проявляются во множестве видов, это не только нежелательные привычки и особенности поведения, но и то, как мы реагируем на события, ситуации, задачи, людей, и всевозможные виды повседневных раздражителей. Приведенный пример с болью приложим и к курению, алкоголизму, наркозависимости, перееданию, гневливости, упрямству и любому другому типу поведения, который не может быть рационально выбран или объяснен без учета второстепенных выгод, которые мы подсознательно хотим получить. Неудивительно, что именно эти действия, которые мы не контролируем сознательно, оказывают наибольшее влияние на наши достижения. Для того чтобы изменить эту систему, мы должны быть готовы выявить в самих себе эти части разума, которые мотивируют нежелательное, деструктивное поведение.

Методика НЛП — это именно та система, которая помогает нам выявить и определить эти части, и найти общее решение для тех, что находятся в конфликте друг с другом. Такие уж мы есть по определению, а потому использование субъективных представлений, образов и ощущений правого полушария, разнообразных приемов воображения оказывается гораздо эффективнее холодной логики. И вы должны быть готовы переключаться время от времени с рационального сознательного мышления на образное и интуитивное.

Части внутренней команды

Далее вам представлена общая система действий по идентификации и управлению различными частями вашего разума. Это типовые для НЛП подходы, которые вы можете адаптировать к своим индивидуальным потребностям.

1. Расслабьтесь и войдите в состояние альфа, представьте себе удобное, приятное место где-нибудь на открытом воздухе (скажем, на солнечном лугу). Создайте в воображении стол и шесть стульев вокруг него.

2. Попросите ваше подсознание подумать о двух частях вашего «Я», вместе с которыми вы по-настоящему счастливы, и предложите им занять места гостей за столом. поприветствуйте своих гостей.

3. Теперь попросите ваше подсознание представить вам две части вашего «Я», которые вы находите наиболее полезными и практичными, пригласите их также за ваш стол, поблагодарите за то, что они принимают участие в беседе.

4. Затем попросите ваше подсознание представить вам две части вашего «Я», которые вы особенно не любите и с которыми вы несчастны. Будьте с ними так же любезны, как и с остальными. Теперь попросите всех шестерых гостей представиться и познакомиться друг с другом.

5. Спросите своих гостей: «Кто из вас испытывает наибольшее непонимание?» И спросите того, кто ответит первым: «Пожалуйста, расскажите нам, в чем состоит ваша позитивная цель — какую особую выгоду вы хотите для меня обеспечить?» Выслушайте ответ и, если хотите, запишите его. Убедитесь, что все остальные поняли и осознали важность того, что пытается сделать для вас данный член команды.

6. Задайте тот же вопрос остальным пяти участникам беседы: «Кто из оставшихся считает, что его не понимают?» И ответившего спросите: «Пожалуйста, расскажите нам, в чем состоит ваша позитивная цель — какую особую выгоду вы хотите для меня обеспечить?» Выслушайте ответ и снова убедитесь, что все остальные поняли и приняли то, что было сказано.

7. Повторите процедуру для оставшихся четырех, потом трех частей вашего «Я».

8. Когда останутся только два участника беседы, которые еще не высказались, попросите обоих, одного за другим, сказать, какую пользу они стремятся вам принести, и на этот раз тоже убедитесь, что все остальные понимают различные вклады, которые приносят другие части вашего «Я».

9. Пусть стол исчезнет, а все шесть участников беседы возьмутся за руки, вы встанете посередине, радуясь разнообразным дарам и выгодам, которые предоставляет вам каждый из шести. Медленно вернитесь в объективный мир и проанализируйте свое самочувствие.

Эта идея общения с частями вашего «Я» — всего лишь метафора, которая поможет раскрыть некоторые секреты правого полушария. Вы можете заменить предложенный план на какой-то другой сценарий, но сохраните главный принцип данного упражнения. Обратите внимание на особенную важность общего согласия на каждом этапе процесса, на признание каждой частью вашей личности позитивного вклада других ее сторон. Как вы персонифицируете, символизируете или иным образом представите внутренние части, дело ваше. Если каждая из частей обретет свою собственную личную форму, общение между ними будет более легким, чем в случае, если вы решите взаимодействовать с абстракциями.

Это упражнение обращено к предельно субъективным правополушарным навыкам и представляет собой простое средство помощи в работе с процессом воображения. Если вы не можете визуализировать часть самого себя, вообразите, какой могла бы быть эта часть — сделайте вид, что вы все смогли! Назначение данного упражнения в том, чтобы получить любой образ, который будет способствовать установлению внутренних контактов. Если вы не можете представить себе ответ, вообразите, что бы они могли сказать, если бы сумели заговорить. Все эти приемы «что если» вполне приемлемы при работе с субъективной стороной вашего сознания. То, что кажется надуманным и неестественным, вскоре станет вашей второй натурой, когда вы начнете лучше понимать себя и доверять своим способностям общаться внутренне не хуже, чем внешне.

Эти технические приемы могут оказаться весьма вдохновляющими и мотивирующими, особенно если пока вы не слишком уверены в поддержке со стороны вашей внутренней команды. Вы можете взглянуть на «не очень желательные» части своей личности в новом свете. Вы действительно должны свободнее чувствовать себя наедине с самим собой.

Использовать свою внутреннюю команду

Если вам понравилось это упражнение, вы, возможно, захотите более точно и конкретно определить внутренние части своего «Я». В таком случае вам следует подумать об определенном поведении или привычке, которую вам хотелось бы изменить — о чем-то, что, по вашему мнению, не приносит вам никаких выгод и без чего вы прекрасно могли бы обойтись. Войдите в состояние альфа и попытайтесь войти в контакт с теми частями своего «Я», которые стараются достичь позитивных результатов для вас, используя данный тип поведения. В дело может быть вовлечена одна часть или несколько. Одна часть может стимулировать определенное поведение, а другие могут возражать против этого (как вы это делаете на сознательном уровне). Воспользуйтесь той же метафорой застолья на съезде воздухе или придумайте свой сценарий для внутреннего общения.

Использование описанного метода может выявить некоторые скрытые намерения, о которых вы не задумывались, как это было в примере с болями в спине. Как только все эти противоречивые цели будут переведены на уровень сознания, вы получите возможность совершать выбор, а не сдаваться на милость привычного поведения, рационального объяснения которому вы не знаете. В свете того, что вы уже узнали, вы можете принять решение продолжать действовать по-прежнему, несмотря на то что это поведение далеко не идеально. И наоборот, вы можете найти другие способы достичь выгодных для вас результатов, на получение которых было направлено и неприемлемое поведение. Постарайтесь точнее определить различные части вашего «Я», обращаясь к различным примерам своего нежелательного поведения, установок или убеждений.

Поскольку мы знаем, как думают разные части нашего «Я», мы имеем шанс решать любые проблемы и достигать новых, ранее недоступных результатов. Большинство сложных проблем и целей предполагают несколько путей размышления.

Например, хотя в том, что мы делаем, может быть, и содержится творческий импульс, конкретный способ действий требует высокой самоорганизации, а на самом деле можно осуществлять то же самое более прагматично и обдуманно. Внутренний критик, обнаруженный Тимоти Галлауэем у обучаемых им теннисистов, в определенных обстоятельствах становится полезным союзником. Многие в итоге испытывают благодарность к родителям, которые удержали их от необдуманных поступков с помощью жесткой и справедливой критики. И наша собственная критическая беседа с самим собой не только подавляет творческие порывы, но зачастую удерживает нас на твердой почве и позволяет не упустить из виду какие-то важные факторы. Абсолютно необходимо осознать огромное значение различных ролей, которые играют внутренние части нашего «Я» достижения общего результата, недостижимого при действиях поодиночке недостижимого при действиях поодиночке.

Представьте себе, что вы хотите произвести некоторые принципиальные изменения в своем саду, но имеете весьма ограниченный бюджет и лимит времени. Прежде всего потребуется творческий настрой и умение визуализировать представления. Затем вам понадобятся серьезные организационные способности, чтобы свести воедино составные части проекта без лишних затрат времени и денег. Но также придется на каждом этапе оставаться самокритичным, порой выступать в качестве прокурора, предвидеть и предвосхищать множество проблем, пока они не проявили себя в полной мере и не вынудили вас избавляться от последствий. Все три части вашего «Я» должны сыграть свою роль, ни одна из них не сможет успешно действовать в изоляции от остальных. Дело в том, что все эти полезные части личности, которыми мы в той или иной мере обладаем, зачастую работают друг против друга, а не вместе. И творческая сторона личности раздражается ограничениями, налагаемыми внутренним организатором, организатор не может смириться с непредсказуемостью творческих идей, а критик, который постоянно ворчит по поводу обеих других частей, не в состоянии понять, как они обе не видят очевидного. Все эти конфликты

мешают вам принимать решения и совершать поступки, не смотря на то что у вас достаточно ясное мышление и вполне сформированные цели.

Трио, которое решает ваши проблемы

Существует методика, позволяющая объединить действия этих трех частей вашего «Я». Но для начала вы должны убедиться, что в вас присутствуют все три. Вспомните ситуацию, в которой вы проявили по-настоящему творческий настрой. Возможно, это и не является вашим постоянным состоянием, но так или иначе каждый из нас ощущает, что ему в голову пришла действительно оригинальная творческая идея. Подумайте о таком опыте и создайте ясную визуализацию. Отметьте, что означает для вас чувствовать себя творческой личностью. Для следующего упражнения это и будет творческая часть вашего «Я». Теперь вспомните ситуацию, когда вы провели большую организационную работу. Это могло быть создание новой системы работы офиса, переезд на новую квартиру, подготовка свадьбы, планирование отпуска или что-либо другое, но именно тот случай, когда все было у вас под контролем. В тот раз вы проявили себя отличным организатором. И, наконец, вообразите себя критиком, оставайтесь дошным, но мудрым и дальновидным, способным внести здравый смысл и чувство реальности в любую ситуацию. Вспомните себя в этой роли, скажем, в качестве родителя, начальника или другой авторитетной фигуры. Успешное создание всех трех визуализаций позволит вам почувствовать то, что вы должны ощущать в каждой из ролей. Пока вы занимаетесь этим, ваша физиология тоже меняется. Попробуйте переходить из одного состояния в другое, поочередно меняя роли и развивая свой опыт в каждой из них.

Теперь вы готовы к решению проблем при участии ваших новообретенных союзников — вашей внутренней команды. Подумайте о насущной проблеме, которую вы не можете дальше откладывать, так чтобы упражнение имело реальную ценность.

1. Расслабьтесь и войдите в состояние альфа, вызовите вашу творческую личность и думайте о любых идеях, связан-

ных с вашей проблемой. Не беспокойтесь о том, будут ли эти идеи действенными или окажутся иллюзорными — просто генерируйте несколько хороших идей.

2. Теперь перейдите к вашей практической, организующей личности. Иногда для этого стоит поменять позу, иначе переключиться полностью будет сложно. В любом случае, вы должны совершить какие-то физические движения, которые обозначат смену настроения. Прочитайте вслух скороговорку или короткий детский стишок, попрыгайте, сделайте что-нибудь. В своем организующем состоянии вы чувствуете себя невероятно бодрым, как это бывало раньше в подобных ситуациях. В данной роли вам следует думать обо всем, что нужно сделать, чтобы претворить в жизнь творческие идеи: какие материалы и инструменты надо подготовить, что запланировать, какую информацию собрать, каких людей привлечь. Старайтесь думать обо всем, используя ту силу мышления, которую вы использовали, когда успешно справились с организационной задачей.

3. Когда вы определите все направления деятельности и будете знать все, что нужно для дела, смените состояние, как вы это уже делали раньше, и обратитесь к своему критическому «Я». Может быть, вы захотите сесть на перевернутый стул и почувствовать себя настоящим судьей. Теперь задумайтесь обо всем, что может пойти не так, как надо, о причинах, по которым ваши идеи и разработанная стратегия их осуществления могут провалиться. Не сдерживайте себя. Будьте настолько критичным, насколько это для вас возможно.

4. Не исключено, что вы в итоге обнаружили, что идеи выглядели привлекательно, пока вы не обдумали их с практической точки зрения, или что некоторые из планов их реализации не выдержали напора внутренней критики и вы остались ни с чем. Начинайте цикл заново. Возвращайтесь в творческое состояние и ищите творческие пути преодолеть критические возражения. Будьте столь же полны творческого энтузиазма, как и в начале упражнения, но размышляйте на этот раз только о возражениях. Несомненно, вскоре у вас появятся новые идеи.

5. Еще раз поменяйте состояние и становитесь организатором. Теперь в этом активном, бодром настроении ума прикиньте, что нужно сделать, чтобы реализовать новые идеи.

6. И снова обратитесь к своему критику, дайте ему шанс выдвинуть новые возражения. Скорее всего, их будет гораздо меньше, чем в первый раз, они будут более конкретными и частными.

7. Вернитесь к творческому состоянию и выберите новые идеи в связи с оставшимися возражениями — и так далее, пока не исчезнут какие бы то ни было протесты критика, в таком случае у вас будет идея совершенно практическая и прошедшая серьезный критический контроль.

Используя ваше внутреннее мастерство в этих областях, действуя как команда, вы можете совершить то, что недоступно для каждой из частей вашего «Я» по отдельности. (Как правило, наилучшая идея сразу же отбрасывается вашим критиком как «нереальная» и «нереализуемая» еще до того, как будут взвешены все ее стороны.) В целом, это упражнение знакомит вас с эффективной методикой развития и координации уже существующих в вас естественных мыслительных способностей.

Шляпы для мышления

Эдвард де Бонно использует некоторые варианты работы с внутренними частями разума для различного рода ситуаций, включая бизнес-встречи и деловые переговоры. Он использует метафору «шляп для мышления» — шесть шляп разного цвета, обозначающих разные способы мышления. Белая шляпа — нейтральная и объективная, она связана с объективными фактами и цифрами. Красная шляпа выражает эмоциональный, интуитивный подход. Черная шляпа обозначает негативные перспективы (подчеркивая, почему что-то не надо делать), а желтая представляет позитивную, оптимистическую точку зрения. Зеленая шляпа является символом творческого мышления, к которому обращается человек. И, наконец, синяя шляпа ассоциируется с контролем и организацией всего мыслительного процесса в целом, выступая в качестве знака объединения всех образов мыслей. Представляя себя в той или иной шляпе, вы обращаетесь к определенному типу мышления, как вы делали это в предыдущем упражнении. В каком-то ограниченном кругу людей можно ввести такие символы в общий язык — «Надев свою желтую

шляпу, я полагаю, что мы уверенно идем к победе» — в таком случае появляется возможность свободнее высказывать ту или иную точку зрения. Например, с помощью шляпной метафоры приемлемым оказывается не только объективистский, но и интуитивный взгляд, или вы можете спокойно высказать негативное суждение, хотя в целом являетесь безусловным оптимистом. В результате удастся избежать эмоциональной и личностной блокировки и вступить в свободную дискуссию.

Этот метод применим в любой работе в команде, когда разные мыслительные подходы необходимы для принятия общего решения. Можно использовать данную схему и для расширения собственного индивидуального мышления, повышая качество своих решений. Когда это необходимо, каждый может примерить творческую шляпу, опробовать оптимистический или пессимистический взгляд на перспективы дела, предложить интуитивный подход и не пытаться оправдать его логическими доводами. Таким образом, даже в методике «внутренней команды» каждый образ мыслей вносит свой признанный вклад и ни одна установка сознания (заданное направление мыслей), будь то лическая или интуитивная, позитивная или негативная, творческая или практическая, не получает абсолютного преобладания. Меняя воображаемые шляпы, можно попробовать сменить стиль мышления, который в обычной ситуации показался бы вам недостаточно разумным или объективным. Метод де Боно работает на более общем, стереотипном уровне, чем большинство приемов НЛП, которые обращены к подсознательному уровню нашего мышления. Но вы, возможно, сочтете этот простой прием полезным, если у вас возникают трудности с идентификацией внутренних частей вашего «Я» и получением от них конкретных ответов, а также при работе в коллективе.

Приведу пример того, как метод «шляп для мышления» помогает разрешить личную проблему. Пол и Дженис были женаты около десяти лет. У них не было детей, хотя они оба хотели иметь ребенка, но они оба интенсивно работали. Дженис считала, что место матери — дома, с ребенком, во всяком случае в течение первых двух лет. Бросая работу ради рождения ребенка, она почти вдвое снижала уровень семейных до-

ходов, и оба супруга опасались финансовых проблем, которые могли возникнуть в такой ситуации.

Сначала супружеская пара надела белые шляпы и просто перебрала все факты: брак продолжается десять лет, есть желание иметь ребенка, Дженис предпочитает сидеть с ребенком и т.п. Затем, они надели красные шляпы, благодаря чему свободно выражали свои чувства, независимо от доводов «за» и «против» или строгой логики. Пол сказал, насколько он подавлен тем, что не может полностью гарантировать финансовую стабильность своей семьи, он сомневался в том, насколько справится с ролью отца, не потеряет ли он свое значение в жизни Дженис, когда родится ребенок, его беспокоили и возможные изменения в образе жизни. Дженис предполагала, что ей будет не хватать друзей, она опасалась финансовых трудностей и потери жизненного стандарта, была не уверена, сможет ли потом вернуться к работе, кроме того, она чувствовала себя виноватой в том, что материальные вопросы оказывались для нее важнее ребенка. Возникла и обида в связи с тем, что именно ее карьера, а не Пола, может пойти под уклон.

Надев черные шляпы, они высказали все негативные соображения: «Зачем менять счастливые, стабильные взаимоотношения?», «Вдвое снижая доходы и увеличивая при этом расходы, мы попадем в финансовую яму», «Кто в наши дни и в нашем возрасте заводит детей?», «Ты потеряешь шансы развивать свою карьеру, если не вернешься на работу через шесть месяцев после рождения ребенка». Кроме того, Дженис была уверена, что не сможет похудеть после рождения ребенка. Затем они надели желтые шляпы и взглянули на ситуацию с оптимистической точки зрения: «С ребенком семья станет полной», «Он или она позаботится о нас в старости», «Подумай, как рады будут наши родители», «Если понадобится, я возьму дополнительную работу — это того стоит». Зеленая шляпа предназначена для творческого мышления: что сможет Дженис делать дома, чтобы немного подзаработать; может быть, удастся найти такую работу, куда можно будет брать с собой ребенка; какие варианты дополнительного заработка могут быть найдены для Пола; какие идеи помогут снизить расходы; может быть, это станет поводом для открытия собственного бизнеса, о котором они давно говорили?

Итак, пришло время собрать все воедино, надев синие шляпы. Как принимать решение в данном случае — основываясь на интуиции или на логике? Они сравнили пессимистические и оптимистические соображения и взвесили их. Возможно, следует рассмотреть и другие обстоятельства, прежде чем принять окончательное решение. Может быть, надо еще раз надеть эсленую шляпу и организовать еще один «мозговой штурм» по поиску идей для решения наиболее существенных и тревожащих проблем. В данном случае речь идет о принятии коллективного решения, которое впоследствии не будет поводом для взаимных упреков, поскольку оно базируется на разных мыслительных подходах и включает участие обеих сторон, заинтересованных в теме.

Анализируя трудные и внутренние противоречивые проблемы с применением подобной методики, вы будете поражены тем, какие будут находиться неожиданные и конструктивные решения. Иногда проблемы словно исчезают без следа еще до окончания всех этапов методики, поскольку внезапно рождается совершенно новый взгляд на ситуацию. Но даже если не будет найдено абсолютно идеальное, ясное решение, сама проблема изменится и станет более понятной, в перспективе решаемой. В дальнейшем при работе с разными частями своего разума — например, при обращении к творческому началу или при дополнительном внимании к интуитивным ощущениям — вы сумеете в целом повысить уровень своего мышления. Чаще всего, удастся просто снимать проблемы благодаря их тщательному обдумыванию. Проблемы для вас больше не станут непроходимым препятствием, поскольку изменилось ваше восприятие, основанное на множественном подходе к явлениям. Вы теперь сможете определить, что на самом деле является проблемой, требующей серьезного и долгого обдумывания и разрешения, а что является всего лишь суженным взглядом на ситуацию. Изучайте свою внутреннюю команду. Вместо непрерывных внутренних конфликтов они могут работать на вас вместе. Они — это ваш личный внутренний ресурс, который поможет достигать поставленных целей.

7

глава

Искусство выбора

Чем больше у нас возможностей выбора, тем больше мы контролируем свою жизнь. Мы создаем варианты выбора, прежде всего, посмотрев на ситуацию с разных точек зрения, в разных ракурсах. НЛП обеспечивает новые способы стимулировать необходимый образ мыслей, который открывает широкие возможности выбора. Эта методика поможет вам делать то, к чему у вас есть все способности, обдумывать творчески, целостно каждую проблему и ситуацию.

В зависимости от того, какое значение мы придаем обстоятельствам или событиям, мы по-разному воспринимаем их и испытываем разные чувства по их поводу, а соответственно и ведем себя по-разному. Более того, если мы взглянем на что-то в новом свете, оно зачастую обретает новое значение, а потому иначе влияет на нас. У нас, конечно же, есть выбор, какое значение придавать тому или иному событию, какой ракурс избрать для знакомства с ситуацией.

Мы создаем варианты выбора, по-разному глядя на события. Мы уже встречались с терминами «ассоциированный» и «диссоциированный» — т. е. взгляд на вещи как бы собственными глазами или со стороны. Ассоциированная точка зрения в НЛП называется первой позицией восприятия. Если же мы смотрим на вещи как бы с точки зрения другого человека, к которому мы обращаемся или с которым находимся в какой-то

связи, это называется второй позицией восприятия. Взгляд на обоих участников общения как бы со стороны, в качестве внешнего наблюдателя называется третьей позицией восприятия. Эта третья позиция предоставляет неограниченное количество ракурсов. Мы уже видели, как важно входить внутрь визуализации ассоциированным образом — так, чтобы наблюдать события с первой позиции восприятия. Но для того чтобы открыть новые перспективы, найти дополнительные варианты выбора, мы должны научиться переходить на другие позиции.

Перемена рамок

Старинная даосская легенда рассказывает о крестьянине из бедной деревни. Он считался весьма зажиточным, поскольку имел лошадь, которую использовал для пахоты и перевозки грузов. Однажды его лошадь убсжала. Все соседи восклицали, как это ужасно, но крестьянин просто сказал: «Может быть». Через несколько дней лошадь вернулась и привела за собой двух диких коней. Все соседи поражались редкой удаче, но крестьянин снова произнес лишь: «Может быть». На следующий день сын крестьянина попытался объездить одного из диких коней, но тот сбросил его, и юноша сломал ногу. Все соседи сочувствовали несчастью, но крестьянин снова повторил: «Может быть». На следующей неделе в деревню явился чиновник, чтобы забрать молодых людей в армию. Но он забраковал крестьянского сына из-за сломанной ноги. Когда же соседи стали наперебой поздравлять крестьянина с этим, он и на этот раз ответил: «Может быть».

Значение любого события зависит от контекста или рамки. В силу этого перемена оценочных рамок превращает событие или утверждение в нечто новое, придает ему иное значение, что составляет важную составную часть методики НЛП. Простейший факт телефонного звонка может стать досадной помехой, если вы только что присели посмотреть любимую телепрограмму, но для одинокого человека, который в течение дня

ни с кем не общался, тот же звонок может стать радостью. Изменить рамки, или контекст, значит изменить значение. Заболеть корью — тяжкий удар для молодого чиновника, получившего первое назначение за границу, но для десятилетнего мальчика, который не любит ходить в школу, это удача. В зависимости от контекста каждое событие обретает разнообразные значения. И такое значение в гораздо большей степени, чем реальный опыт, диктует нам, какими действиями мы будем реагировать на произошедшее.

Также нам следует подумать о некоторых аспектах, которые являются содержанием опыта и могут изменить значение события. В случае с десятилетним школьником опыт может включать в себя визиты к врачу, что не слишком приятно, или потерю возможности принять участие в спортивных соревнованиях, что тоже разрушает планы мальчика. Каждый аспект опыта, равно как и контекст события, обладает шансом повлиять на значение. Политики и деятели рекламного бизнеса часто искажают рамки той или иной ситуации, привлекая наше внимание к особенностям предмета или статистическим данным, которые меняют значение и содержания («не думайте о цене, посмотрите на качество»), и контекста (то, что мы думаем о других товарах, исторических традициях или обстановке в мире).

Армейский генерал, который разубеждает свои войска, говоря: «Мы не отступаем, мы просто выдвигаемся в другом направлении», знает эффект перемены рамок и его воздействие на дух солдат. Успешные бизнесмены давно научились постоянно менять рамки своих рынков и продуктов. «Проблемное» развитие предприятия может быть изменено с помощью переориентации установок восприятия. Семени новой идеи могут поступить от раздраженного клиента и стать шансом для улучшения качества товара или обслуживания. Вы можете изменить рамки своей карьеры и планов на будущее. Этого достаточно легко достичь с помощью взгляда на вещи в долгосрочной перспективе, в широком контексте, при этом трудности на данном отрезке пути будут сбалансированы предстоящими выгодами. Начальники приходят и уходят, лишь немногие из проблем годичной давности все еще беспокоят нас сегодня, а многие из них нам даже не удастся вспомнить.

Даже утомительно долгая ежедневная дорога на работу и обратно может получить новые рамки восприятия. Дополнительное время, затраченное на метро или электричку, можно превратить в новые знания, паузу для изучения иностранного языка, повышения своей квалификации, подготовки к написанию книги, знакомства с новым хобби, медитации, расслабления. Ранее впустую затрачиваемое время может стать для вас источником движения вперед. Если вы меняете рамки своего отношения к этой части своего дня, меняются ваши установки, а значит, вы не испытываете более подавленность, раздражение и другие негативные эмоции, как это было раньше. В любой момент вы можете сменить рамки восприятия каких-то трех-четырех часов в течение дня, которые казались вам «убитым временем». Но можно подойти к делу с другой стороны и принять решение найти работу ближе к дому, или переехать ближе к месту работы, или просто научиться спать в дороге. Выбор за вами.

Перемена рамок предоставляет вам возможность большего контроля своей жизни благодаря появлению дополнительных возможностей выбора. Этот прием творит чудеса в общении с трудными детьми. Неприятное или нудное задание превращается в увлекательную игру просто за счет использования воображения. Детские истории полны сменами рамок восприятия — идет ли речь о Золушке, Красавице и Чудовище или других персонажах.

Изменяя рамки собственного поведения, мы можем изменить значение, которое ему придаем. Если вы хотите изменить утверждение: «Хотел бы я прекратить делать...», вы должны спросить себя: «Когда такое поведение может оказаться полезным?» Это и есть умение обдумать нечто в новом контексте и найти другое значение. Например, если вы склонны односложно и категорично высказываться в разговорах с людьми, это может пригодиться в ситуации, когда надо твердо сказать «нет» в ответ на неразумное или неприемлемое предложение — и многие из окружающих еще позавидуют вашей способности четко и ясно заявить свою позицию. Потому что значение любого поведения зависит от контекста, обдумывание альтернативных контекстов поможет вам увидеть ситуацию более объективно и почувствовать себя гораздо лучше.

Другое утверждение может гласить: «Я впадаю в панику, когда мне поручают что-то сделать, будь то произнесение речи или любое действие на глазах у публики». В таком случае спросите себя: «В чем состоит позитивное значение этого поведения?» или «Как еще я могу описать происходящее?» С позитивной точки зрения это может оказаться выброс адреналина, который готовит вас к наиболее эффективным действиям. (Тысячи деятелей шоу-бизнеса знакомы с тем, что они называют «легкой паникой» перед выступлением.) Возможно, это означает также, что вы имеете шанс лучше подготовиться, чем те, кто ощущает себя «природными» ораторами. Не исключено и то, что вы — единственный человек, которому кажется, что все идет не так, как должно. Или дело в том, что просто вы редко оказываетесь перед аудиторией и не имеете достаточного опыта, необходимого для обретения уверенности в себе. Что все это значит? Что вы безнадёжны? Что вы такой же, как все? Или что вам нужно вступить в какой-нибудь клуб и рискнуть лишний раз оказываться на публике?

Множество общественных деятелей и представителей шоу-бизнеса знают небольшие фокусы, которые помогают им менять рамки тревожных ситуаций. Один знаменитый оратор представлял свою аудиторию обнаженной, другой воображал, что все зрители надели пляжные шляпки и панамки, и т. д. Если вас удручает необходимость надевать для выступления строгий деловой костюм, представьте, что вся ваша аудитория напялила рваные грязные джинсы. Вообразите их слишком толстыми или чересчур худыми, старыми или молодыми — хоть детишками на высоких стульчиках. Ваш прежний опыт визуализации поможет менять рамки любых ситуаций, если вы того захотите. А однажды измененное восприятие уже не позволяет вам чувствовать себя по-старому. Попробуйте почувствовать себя одинаково, выступая перед годовалыми младенцами, которые только учатся ходить, и перед руководителями крупнейших компаний. И чем больше разных вариантов вы опробуете в воображении, тем больше поможет вам прием смены рамок, а в итоге с тем большей легкостью и естественностью вы справитесь с любой ситуацией.

Давайте проведем эксперимент. Подумайте о большой ошибке, которую вы совершили в прошедшем году. Весьма ве-

роятно, что, подумав об этом, вы заново испытаете и негативное, неприятное чувство, пережитое вами тогда. Это может быть ощущение тошноты, беспомощности или страха. Но теперь эта ошибка — часть вашей жизни, причем обескураживающая и ограничивающая ваши возможности. После того как вы все отчетливо вспомнили и пережили еще раз, посмотрите, как вы можете изменить рамки ее значения. Попробуйте изменить контекст, а затем и содержание. Взгляните на ситуацию с различных точек зрения. Сосредоточьтесь на одном аспекте, затем на другом. Не исключено, что вам удастся извлечь некие уроки, что само по себе составляет ваше преимущество. Может быть, вы уже извлекли какую-то выгоду из случившегося. Попробуйте обратиться к своему творческому мышлению, вообразите, как ваши знакомые могли бы реагировать и чему научиться в подобной ситуации. Стали бы другие считать это настолько большой ошибкой, как это представляется вам? Не преодолели бы они ее гораздо быстрее, а может быть, вообще увидели бы все в ином свете? Рассмотрев событие в новом свете, не обнаружили ли вы какие-то дополнительные, неожиданные для вас уроки? Постарайтесь отделить себя от своего поведения, чтобы рассмотреть ситуацию более объективно. Когда вы сделаете это, вы почувствуете, что уже не так эмоционально относитесь к происшествию. Возможно, вам даже удастся с помощью перемены рамок не только ослабить негативное воздействие данного воспоминания, но и превратить его в стимулирующее и вдохновляющее.

Перемена рамок в шесть этапов

Перемена рамок с успехом применима к любому виду проблем, связанных с человеческим поведением. Как мы уже убедились, все поведение имеет некую цель, или намерение, хотя бы в каком-то специфичном контексте. И хотя большую часть нашего поведения мы можем изменить с помощью визуализации, некоторые побочные выгоды могут быть получены с помощью поступков или типа поведения. Отмечено, что в подходящем случае эти намерения, которые могут быть и подсознательными, могут снова проявиться, оказывая воздействие на наше поведение. Например, если курение позволяет человеку расслабиться

и почувствовать себя свободнее, это позитивное намерение должно быть так или иначе реализовано, но другим, лучшим образом. Какая бы боль ни ассоциировалась с негативной привычкой, всегда можно обнаружить цель и преимущество, которые достигаются с помощью данного действия. Если мы не сделаем этого, привычка останется, поскольку она дает нам возможность получить удовольствие или избежать боли.

«Перемена рамок в шесть этапов» принимает в расчет это обстоятельство, выявляя и используя все скрытые намерения, которые и являются причиной нежелательного поведения. В предыдущей главе мы познакомились с нашей внутренней командой и комплексом упражнений, позволяющих идентифицировать различные намерения каждой из частей нашего «Я». Эта методика основывалась на общении с самим собой и крайне субъективном правополушарном мышлении. Теперь вы сможете использовать приобретенные навыки в упражнении по перемене рамок, которое особенно эффективно при внесении стабильных изменений в нежелательное поведение. Оно подходит в случае, если вас беспокоит курение, переедание, обкусывание ногтей и любые другие привычки, от которых большинство людей хочет избавиться, но которые обычно кажутся не поддающимися контролю сознания.

Предлагаемая методика наиболее удобна, если вы привлечете к упражнению еще одного человека, потому что, когда мы обращаемся к своему подсознанию, наблюдатель способен заметить физиологические перемены, на которые мы сами не обращаем внимания. Эти невербальные сигналы могут стать эффективным способом выявить намерения, которые никак не просматриваются с помощью других приемов. Если вы справились с упражнением по общению со своей внутренней командой, вы скорее всего сможете получить пользу из проведения данного нового упражнения и в одиночестве. Если вы выполняете задание вместе с другом или родственником, каждый из вас обретет новые знания и навыки психологического тренинга, которые в дальнейшем будут полезны для обоих. Работая с кем-то еще, вы не обязаны входить в подробности содержания той привычки, от которой вы хотите избавиться, — собственно природы поведения, которое вы собираетесь менять. Напротив, вы можете обозначить его как поведение X или Y, например.

Методика предполагает получение ответов от внутренних частей вашего «Я» в виде «да» или «нет». Такой «сигнал» может иметь зримую, звуковую или кинестетическую форму. Это может быть некое ощущение, повышение температуры руки, жужжание или звон в ухе, внутренний голос, какой-то визуальный образ или смена ритма дыхания. Чтобы проиллюстрировать это, представьте себе водителя грузовика, весьма чуткого к своей машине. Обычно он мгновенно ощущает малейшее изменение давления топлива, шумы в моторе или механизме передачи, состояние груза. И хотя он может благополучно беседовать с пассажиром, он подсознательно постоянно наблюдает за всеми параметрами работы автомобиля (включая и запахи). Пока все остается в норме, он не осознает этого, но как только происходит изменение, включается его сознание, способное описать поступающие сигналы и определить, что случилось.

Таким же образом возможно интерпретировать послания своего подсознания и в других ситуациях. Иногда это легко и человек мгновенно чувствует «да» это или «нет», скажем, слышит или видит это слово в уме. Наблюдатель или партнер зачастую замечает, как человек кивает или качает головой (ясно показывая, «да» это или «нет») за несколько секунд до того, как ответ будет вербализован и произнесен вслух. Изменения в лице, позе могут быть столь же очевидны для наблюдателя и прочитаны им как позитивный или негативный ответ, полученный человеком, беседующим со своим подсознанием. Мы уже видели, какими разнообразными могут быть физиологические изменения, возникающие в результате перемен в состоянии ума, мыслях и настроении. Со своей стороны, вы должны внимательно следить за умственными и физиологическими изменениями. Каждый из нас имеет уникальный личный способ мышления и чувствования, и никто не сможет полностью подменить нас в нашем самоанализе и наблюдении за нашими внутренними процессами. Все это требует лишь некоторой тренировки. Вы можете постепенно глубоко изучить свой субъективный внутренний мир и ориентироваться в нем не хуже, чем в мире внешнем, объективном. Проверить ответ можно, задавая той или иной части своего «Я» вопрос о поведении так, чтобы ответом могло стать однозначное «да» или «нет».

Теперь задумайтесь о некоем опыте, привычке или типе поведения, который вам не удастся изменить, но вы хотели бы это сделать. Затем тщательно выполните все шесть этапов упражнения.

1. Определите привычку или тип поведения, который вы хотите изменить.
2. Установите контакт с той частью своего «Я», которая отвечает за данное поведение. Войдите в состояние альфа и задайте вопрос своему подсознанию: «Не хочет ли та часть меня, которая вызывает такое-то поведение, поговорить со мной (сознательно)?» Теперь попросите эту часть подать сигнал, настаивая на положительном ответе на данное предложение и снижая вероятность ответа «нет».
3. Разделите намерение и поведение. Нежелательное поведение — это всего лишь один из способов реализовать некое позитивное намерение. Поблагодарите часть своего «Я» за заботу и готовность к сотрудничеству. Теперь спросите ее, не хочет ли она сообщить вам, что она пытается сделать, стимулируя данный тип поведения. Получив позитивный ответ, отметьте, какие выгоды давало вам в прошлом данное поведение. Если хотите, записывайте то, что узнаете на данном этапе. Убедитесь, что часть вашего «Я» готова попробовать новый способ поведения для реализации того же намерения.
4. Создайте альтернативное поведение, соответствующее вашему намерению. Следующий шаг — найти какой-то новый тип поведения, который будет соответствовать вашему намерению так же хорошо или даже лучше, чем прежнее нежелательное поведение. Для этого вам потребуются обратиться к своему творческому «Я» за идеями, как вы это делали, работая над главой 6. Вежливо установите контакт со своим творческим «Я», поблагодарите его за готовность помочь и попросите предложить три варианта альтернативного поведения такого же хорошего или даже лучшего, чем то, которое вы хотите изменить. Дайте время на генерирование идей и спросите, не хочет ли эта творческая часть вашего «Я» сообщить свои предложения. Если вы работаете вместе с другим человеком, попросите свое творческое «Я» давать некий знак для каждого из трех вариантов, чтобы вы знали, что процесс идет. Когда вы поймете, что ответ созрел, вежливо попросите ознакомить вас с ним. Возможно, вы и на этот раз захотите записать, что узнали.
5. Позвольте той части вашего «Я», которая отвечала за старое поведение, отвечать и за формирование нового поведения. Вы можете начать с вопросов о том, являются ли три варианта нового поведения по меньшей мере такими же эффективными, как старое. Если нет, вернитесь к своему творческому «Я» и попросите предложить

еще три идеи. Обязательно убедитесь в том, что та ваша часть, с которой вы вошли в контакт на втором этапе, согласна нести ответственность за формирование нового поведения в соответствующих ситуациях.

6. Проведите экологическую проверку. С этим заданием вы уже знакомились в главе 2, когда уточняли свои цели. Спросите, нет ли возражений против нового поведения у какой-либо из частей вашего «Я», заручитесь их поддержкой. Если вам не удалось получить согласие, вернитесь к началу. На этот раз установите контакт с той частью своего «Я», которая возражает против нового поведения, попросите творческое «Я» выработать идеи для преодоления возникшего препятствия. В конце представьте себе возможное будущее. Вступите в него и вообразите ситуацию, которая будет провоцировать вас на старое поведение, но поступите в соответствии с новым вариантом. Затем опробуйте и другие ситуации и проверьте каждый из предлагаемых вариантов.

Каждый этап упражнения является крайне важным. Если вы не смогли добиться успеха на промежуточной стадии, вам следует вернуться на один или несколько шагов назад. Но каждый приобретенный вами навык будет многократно увеличивать эффективность ваших действий в целом. Например, научившись однажды уверенно общаться со «знакомой» частью своего «Я», скажем с критиком, вы можете опробовать ваши наработанные навыки и при общении с другими частями команды. А наладив общение со своим творческим «Я», вы сможете получать от него помощь во множестве случаев, обретаая новые идеи и озарения.

Хотя методика направлена на ваше подсознание, она построена так, чтобы доставлять информацию на сознательный уровень. Таким образом, это наилучший способ повысить уровень вашего самосознания. Вы, наверное, обнаружите, почему постоянно делаете то, что сознательно считаете совершенно бесполезным, вредным или даже позорным, а значит, сможете переменить рамки восприятия и взглянуть на это в свете позитивных намерений. Новые формы поведения заменят старые ассоциации и эмоции, связанные со старым поведением. Более важно то, что вы получите широкую возможность выбора. По-прежнему достигая реализации своих побочных намерений (например, привлечь внимание, изба-

виться от кого-то или уйти от конфликта), вы будете делать это иным, новым способом, который будет более приемлемым и поддерживающим вашу уверенность в себе. Перемена рамок может установить баланс между различными частями вашего «Я», которые раньше не имели сходных намерений. И все это вы проделаете сознательно — то есть обретете контроль над собой.

Точки зрения

Еще один прием, используемый с той же самой целью, известен как «Точки зрения». Он помогает развивать гибкость мышления, что способствует и овладению навыками решения проблем.

Большинство возникающих проблем включают в себя других людей. И мы, как правило, выражаем эти проблемы в виде убеждений такого рода: «Она просто не понимает», «Он никогда не изменится» — или как цели: «Я действительно хочу узнать его лучше». Это, безусловно, точки зрения. И все мы способны сформулировать множество точек зрения, выстраивая предложения с такими общепринятыми словами:

хороший, плохой, правильный, неправильный, глупый, умный, лучший, худший

Первый пример — «Она просто не понимает» — с помощью названных слов, создавая новые точки зрения, можно сформулировать, например, следующим образом:

Хорошо, что она не понимает, потому что ей не придется увидеть факты во всей их реальности.

Плохо, что она не понимает, потому что она разрушает наши отношения.

Правильно, что она не понимает, потому что она не знает всех фактов.

Неправильно, что она не понимает, потому что она обязана отдавать себе отчет в том, что происходит.

**Глупо, что она не понимает, потому что она все портит.
Умно, что она не понимает, потому что избегает худшего.
Лучше не понимать, чем делать то, что она делает,
по злему умыслу.
Хуже не понимать, чем просто не слушать.**

«Ключевые» слова «хороший», «плохой» и т. д. могут помочь вам опробовать разные точки зрения; упражнение основано на употреблении средств языка конструктивным образом, превращая слова из хозяев в ваших слуг. Составляя подобные предложения-версии, вы можете проявлять сколь угодно большую изобретательность и творческие способности. В конце концов, перспективный, логичный ответ обычно уже существует в вашем разуме, но проблема все же остается. Если какие-то из придуманных вами точек зрения кажутся абсурдными, отбросьте их в сторону и сосредоточьтесь на остальных. Испытаете ли вы внезапное озарение, которое полностью изменит ваш взгляд на ситуацию, или просто будете воспринимать происходящее и окружающих людей менее эмоционально, вы серьезно продвинетесь вперед в развитии гибкости своего мышления и научитесь контролировать свои убеждения и поведение.

Ловкость уст

Еще одна методика создания вариантов выбора предполагает реагирование на любую проблему под разными углами зрения. Например, проблема может быть сформулирована так: «Мне никогда не удастся выполнить установленный для себя месячный план продаж». Теперь рассмотрим разные ракурсы, или категории реагирования.

Позитивный подход: «Значит, в следующем месяце надо больше поработать», или «Наверное, я трачу слишком много времени на личную жизнь», или «А что если попробовать вот эту новую систему работы?» Такой вариант реагирования

предлагает позитивный или оптимистический выход, который может основываться на реальных обстоятельствах, пусть даже незначительных и не слишком достоверных. Цель в том, чтобы не выдавать готовых решений, а искать новые ракурсы, избавляться от шор и предубеждений.

Негативный подход: «Так значит, пора уходить с этой работы?» Здесь предложен пессимистический исход ситуации.

Неожиданный подход: «А что, интересно, про это думает Кэт?» или «Неужели это означает, что я остаюсь без выходов?».

Подумайте о чем-то постороннем, не связанном с проблемой.

Метафора: «Это все равно что опоздать на автобус, потом подойдет другой», или «У всего есть своя светлая сторона», или «Томас Эдиссон вообще сотни раз пробовал, пока у него получилось то, что надо». И снова: метафора не дает готового решения. Она просто открывает путь к новой точке зрения, которую легко визуализировать. В любом случае значение и ассоциации, связанные с какой-либо метафорой, или историей, у каждого человека свои.

Другие временные рамки: «Может быть, в следующем месяце дела пойдут лучше» или «А как выглядят годовые показатели?».

Модель мира: «Полагаю, жизнь полна промахов» Это переводит проблему на общий, возможно философский, уровень.

Личные ценности и критерии: «А меня это, собственно говоря, волнует?» или «А что в этом для меня важно?» Это направляет ваше внимание на самого себя, позволяет проанализировать свои скрытые ценности и убеждения, которые лежат в основе проблемы.

Анализ на другом уровне: «Для меня важно не то, что я не достиг заданных показателей, а то, что я постоянно об этом беспокоюсь»

Смена установки: «Может быть, я ставлю нереалистичную цель?» или «Похоже я придаю слишком большое значение формальным показателям»

Укрупнение: «А в чем еще я потерпел неудачу?» Укрупнение означает включение частной проблемы в более общий план. Об этом мы поговорим позднее.

Дробление: «Из чего состоит эта проблема?» или «Каким образом я действовал?» или «Сколько я на этом потерял?»
Дробление проблемы означает подход, при котором вы постепенно разделяете крупную проблему на ряд составляющих и анализируете их поэтапно, как бы кусками.
Сравнение с другими ситуациями: «А удавалось ли кому-то достичь тех же результатов, причем без сбоев?»
Позитивные намерения: «Похоже на то, что я хочу все делать по-настоящему хорошо».

Вы могли заметить, что некоторые варианты частично накладываются друг на друга, хотя небольшая разница между ними все-таки есть. Например, позитивные намерения (касаются личности) и позитивный подход (по отношению к самой проблеме) могут быть весьма сходными, но дают несколько разные ракурсы. В то же самое время каждая из категорий реагирования может быть рассмотрена под несколькими углами зрения — например, нет ограничений для сравнений с другими ситуациями, укрупнения и дробления, поиска метафор, все это может открыть новые перспективы. В итоге вы получаете широкий выбор вариантов подхода к нерешаемой проблеме, вы создаете для себя выбор.

Вы сможете убедиться, что для обнаружения по-настоящему творческих решений потребуются определенные навыки и творческие способности. Как и в случае с любой другой методикой, основанной на активизации творческого начала, здесь нет «запрограммированной» жесткой системы, никакого логичного, левополушарного плана действий. Эта методика известна под названием «Ловкость уст» (по аналогии с «ловкостью рук»), она направлена на стимуляцию правополушарного творчества.

Как и в большинстве упражнений НЛП, вы можете использовать эту методику в одиночестве или вместе с другими людьми. И хотя вы не обязательно сформулируете множество блестящих идей, сам процесс заставит вас посмотреть на проблему в новом свете, а это неизбежно приведет вас к новому видению и пониманию ситуации. Вас может удивить какое-нибудь неожиданное соображение, которое на первый взгляд покажется даже абсурдным.

Этот прием можно использовать по отношению к любым проблемам — профессиональным и личным, большим и малым. Очень легко он применяется при движении к цели. «Проблемой» становится утверждение «Я хочу этого, но не имею» или «Я нахожусь в точке А, но хочу быть в точке Б». Хотя эта методика и кажется забавной и легковесной, она обладает большой силой и может изменить всю вашу жизнь. Некоторые из приведенных категорий, такие как укрупнение и дробление, метафоры, могут быть развиты как самостоятельные приемы решения проблем и использоваться в работе крупных компаний.

Если у вас возникают трудности с подбором вариантов реакций, переходите к следующей категории. Возможно, позднее вы вернетесь к тому, что пропустили, иногда нам надо подождать, пока идея или ракурс «созреет», а в итоге мы получаем настоящее озарение. Вам предложено для работы множество вариантов точек зрения и ракурсов, так что хотя бы один сработает и поможет вам разрешить проблему.

Полный поворот

Этот прием позволяет использовать подход «под новым углом зрения» в максимальной степени — по сути он обеспечивает поворот в рассуждениях на 180 градусов! «Правильные утверждения» просто-напросто переворачиваются. Затем вообразим, что эти перевернутые утверждения являются справедливыми, и посмотрим, какие возможности открываются перед нами в связи с этим. Например, в бизнесе, где этот прием отлично срабатывает, можно утверждение «Мы являемся лидерами на рынке» превратить в «Мы не являемся лидерами на рынке». Представьте себе, что это утверждение правильное, и попробуйте определить, какие задачи и возможности появляются перед вами в таком случае. В известном примере с фирмой по аренде автомобилей «Авис», которая занимала второе место после «Херц», не являться лидером рынка означало: «Мы должны приложить большие усилия» и привело к созда-

ню нового вложения в развитие рыночной сети нескольких миллионов долларов.

Перевернутые утверждения стимулируют радикальные подходы в мышлении. По определению, данная методика не допускает отбрасывания какой-то возможности как неразумной. Этот прием может быть использован для выявления новых возможностей, равно как и для решения проблем, хотя стартовые «правильные утверждения» не обязательно должны быть «проблемами». Например, французская компания по производству ручек вместо утверждения «Мы делаем ручки» заявила: «Мы не делаем ручки». В результате возник вопрос: «А что, в конце концов, мы делаем?» — и ответ: «Маленькие пластиковые трубочки, которые настолько дешевы, что их абсолютно не жалко выкинуть». На основании этого определения возникла идея производить множество дешевой одноразовой пластиковой продукции, которая в итоге принесла миллионы франков прибыли. Полный поворот не дает готовых решений, он просто стимулирует подсознательное образное мышление и активирует творческую часть интеллекта, которая способна найти неожиданные ответы на элементарные вопросы, породить перспективные идеи.

Поворот уровней мышления

Дальнейшее развитие данных методов даст новый подход к приемам укрупнения и дробления темы с точки зрения перевернутых суждений. В данном случае мы не только полностью поворачиваем стартовое утверждение, но и меняем ракурс. Понять, как работает этот метод, можно на примере маркетинговой политики в отношении шоколада «Мальтичок», показанной на таблице. Начинается все с утверждения: «Мальтичок сделает вас толстым».

И каков же результат такой работы? «Мальтичок: шоколадка с наименее калорийной начинкой» — озарение, которое едва ли родилось бы в результате последовательного логично-

Утверждение и ракурсы	Перевернутое утверждение	Позиция	Итак?
Шоколад вреден для вас	Шоколад полезен для вас	Он и вреден, и полезен — все дело в том, как его воспринимать	Можем ли мы сделать наш шоколад менее вредным и более полезным? Похожи ли наш шоколад на другие?
Шоколад делает вас толстым	Шоколад не делает вас толстым	Одни кусочки делают вас толстым, другие — нет. Все дело в чувстве вины, то есть в нашем восприятии	Можем ли мы как-то снизить чувство вины?
Мальтичок делает вас толстым	Мальтичок не делает вас толстым	А что, если он не делает? Можно ли сделать это возможным?	Можем ли мы изменить имидж, упаковку?..
Кусочки Мальтичка делают вас толстым	Кусочки Мальтичка не делают вас толстым	Какие кусочки? Начинка? Можно ли что-то изменить?	На чем мы можем сработать? Можем ли мы использовать идею толстения?
Проблема в шоколадной оболочке	Шоколадная оболочка — не проблема	Не можем ли мы сконцентрировать внимание на начинке?	Мы не можем ничего подсластить с шоколадом. А вот начинка не так влияет на вес... Она <i>менее калорийна</i> , чем у других шоколадок

го мыслительного процесса. Потенциал для раскрытия творческих возможностей через комбинацию разных методов не ограничен. Попробуйте сами, заменив «Мальтичок сделает вас толстым» собственным утверждением-проблемой.

Все эти приемы и методики могут быть использованы вместе с коллегами, друзьями или супругами, в группе или наедине с собой — в случае, когда вы обращаетесь к собственным проблемам с разных точек зрения, лучше всего записывать каждый вариант, чтобы потом вы смогли вернуться к какому-то из них. Подумайте о любой затруднительной ситуации в своей жизни, выразите ее в качестве простого утверждения и беритесь за применение методик. Поскольку вы обращаетесь к правому полушарию, творческому началу, вы можете быть уверены, что получите наилучшие результаты, если будете расслаблены, войдете в состояние альфа. Теперь у вас есть на выбор целый ряд приемов. Посмотрите, какой окажется для вас наиболее эффективным, удобным для решения реальных проблем, трудностей с самооценкой и достижением целей, которые вы для себя поставили. Очень часто проблема начинается с того, что вы заранее убеждены в непреодолимости препятствий или не используете всех возможностей, которые предоставляет вам НЛП.

8

глава

Выигрывать с помощью искусства слова

Слова, которые мы используем, оказывают воздействие на то, как мы думаем и чувствуем, а то, как мы думаем и чувствуем, влияет на выбор слов, которые мы используем. Наши слова также влияют на окружающих, как и их слова — на нас. Трудно представить себе нашу жизнь без языка. По сути дела, мы даже думать без языка не умеем, во всяком случае — думать сознательно. Когда мы обдумываем проблему, мы используем такие выражения: «А что если?» или «Если то-то и то-то, тогда будет то-то и то-то». Если мы мысленно говорим: «Я думаю, это сработает», мы знаем, что имеем в виду под словом «это», уже обдумали его — посредством языка. Мы знаем также и то, что имеем в виду под «сработает», и как можно выразить это другими словами, более подробно. Итак, язык является частью процесса мышления, равно как и, что более очевидно, средством общения с окружающими. Люди, владеющие иностранным языком, зачастую утверждают, что это обогащает их ум, поскольку язык — нечто большее, чем сырой материал общения. Это сама система мышления.

Вы можете много узнать о самом себе и других по словам и речевым оборотам, которые используются. «Встревоженный»

представляет мозгу послание, отличное от «слегка обеспокоенный» или «ожидающий». Слово «любопытный», наверное, будет чаще употребляться, чем «сконфуженный». Такие слова, как «провал», мсняют весь мир, стирая значение обучения, прошлого опыта или информации, не только стирают позитивные послания из памяти, но также переносят характеристику с события на личность («Я провалился, значит, я и есть сплошной провал, неудачник»). Это отражено в гипотезе о том, что любая деятельность является способом реализации кибернетического процесса достижения цели. Если мы не сможем изменить сопутствующие комплексы ассоциаций и значений простых слов, мы должны заменить сами слова, которые употребляем. Вы можете позволить себе быть недопонятым, но не отвергнутым, взволнованным или чувствующим себя неловко, но не перепуганным, испытывающим влияние, но не зависимым. Слова, которые вы используете, влияют на то, как вы себя чувствуете.

Существует простой и очевидный способ привлечь язык на свою сторону. Просто примите решение, какие слова наиболее точно соответствуют вашим целям, причем это затрагивает и вашу внутреннюю беседу, как и речь, обращенную к окружающим. В данной главе вы познакомитесь с некоторыми новыми методами НЛП, основанными на использовании языка, и направленными на достижение того, что вы хотите. Если вы от природы имеете приоритет логического, словесно оформленного мышления и испытываете трудности с субъективной визуализацией, эти методы окажутся для вас наиболее легкими и удобными.

Слова могут быть опасными

Если мы обращаемся к улучшению мышления как способу получить то, что хотим, мы должны привлечь на свою сторону средства языка. Повседневные элементарные понятия, такие как легкий, счастливый, дорогой или красный, — все это сло-

ва, которые лучше или хуже выражают наши мысли. Если пустить процесс на самотек, язык может сработать против нас, и в ходе мышления, и при общении с окружающими. Вы по собственному опыту знаете, какими обескураживающими, обидными могут быть слова, особенно если звучат они от человека, о котором вы заботитесь, к которому привязаны. Как много взаимоотношений разрушилось из-за неудачно выбранных слов или, что еще чаще случается, из-за неверного их истолкования? Это не вопрос структуры языка, речь идет о том, как он используется. «Ты в точности как твой отец» — эта фраза грамматически правильна, но в ней заключена возможность неправильного понимания, недоразумений в общении.

Пропуск слов

Как могут слова привести к неверному, негативному ходу событий? Подумайте, что происходит, когда мы используем их для общения. Прежде всего, мы никогда не говорим всего, что хотели бы сказать. В ответ на вопрос «Как дела с автомобилем?» или «Что случилось с рукой Джейн?» мы отвечаем кратким замечанием или даже вздохом, жестом, а не произносим часовую речь, включающую в себя все подробности ситуации. Большую часть времени, чтобы выжить в обществе, мы преувеличиваем значение краткости высказываний или собственной некомпетентности. Иначе говоря, мы многое пропускаем — в нашем разговорном общении постоянно присутствует умолчание. Возможно, мы предполагаем, что пробелы будут восполнены слушателем, а может быть, считаем пропущенное не слишком важным. А может быть, и вообще ничего не предполагаем, однако в любом случае всегда остается большая разница между тем, что мы сказали по нашему мнению, и тем, как слушатель воспринял и, соответственно, понял сказанное нами. Мы снова возвращаемся здесь к различным внутренним картам реальности, отражающим наш уникальные мысли и чувства, не вполне совпадающие с действительностью. Таким образом, используемый нами язык представляет собой следующий шаг отхода от реальности. С его помощью мы пытаемся описать не реальность, а наше представление о ней, нашу внутреннюю карту — меню, а не саму еду.

И на этом дело не заканчивается. Мы не только выкидываем часть информации, мы всегда представляем упрощенную версию того, что знаем, думаем и чувствуем. В ответ на простой вопрос «Как дела на работе?» мы пропускаем большинство аспектов полноценного ответа, а затем упрощаем то, что от него осталось, что увеличивает шансы искажения и неверного толкования сказанного нами. Затем, существует еще и тенденция к обобщению и отказу от конкретности, от точности и определенности высказываний. Ответ вроде «Отлично», «Хорошо», «Ужасно» является абсолютным случаем упрощения и обобщения, что, возможно, и сближает внутренние карты собеседников за счет акцента на эмоциональную оценку, однако, уводит все дальше от «реальности». Таким образом, «глубинная структура» языка, как это выглядит с точки зрения НЛП, проявляется на поверхности в неполной, искаженной и обобщенной форме. Хорошая новость состоит в том, что вполне возможно распознать по использованным словам и языковым конструкциям, в чем именно смысл был искажен или затуманен. На основании этого мы можем прояснить суть высказывания. Такие языковые конструкции и реплики обычно называются мета-моделью. Все вместе они управляют упущениями, искажениями и обобщениями. Не так важно помнить, к какой именно категории принадлежит отдельная языковая конструкция, или знать лингвистические термины для ее описания. Все, что нам нужно делать, это помнить некоторые виды слов и простейших языковых конструкций, которые сигнализируют, что где-то произошел сбой, а также знать реакции, которые помогают прояснять значение высказываний.

Использование обобщений

Давайте начнем с обобщений. Подумайте о словах, которые провоцируют эмоциональную реакцию даже у вполне рациональных людей: «Ты никогда не кладешь вещи на место», «Ты всегда так говоришь». Когда вы используете слова, подразумевающие постоянство или всеобъемлющий характер действия, такие как «всегда», «никогда», «каждый», «все», «ничто», вы, вероятно, обращаетесь к тому типу обобщения, которое в рамках НЛП называется универсальным качеством. Эти слова

убийственны, поскольку исключают любой (я имею в виду почти любой — сами видите, как навязчивы и всепроникающи подобные словечки) выбор и альтернативу, которую можно найти, если подумать получше. Они могут положить конец разговору и отношениям вообще. Эффективная реакция на такие слова заключается в том, чтобы повторить их с вопросительной интонацией: «Никогда?», «Всегда?» и т. д. Обычно это помогает собеседнику почувствовать абсурдность или хотя бы преувеличенность таких характеристик. Увеличивая степень сомнения во всеобщности или постоянстве какого-то явления, вы можете развить тему: «В каких обстоятельствах ты мог бы?..» или «А не случилось ли так, что не опаздывал?» Следите и за теми высказываниями, в которых подобные слова пропущены, но подразумеваются. Фраза «Греческая еда — жирная» подразумевает, что вся греческая еда является жирной, а потому это можно рассматривать как пример такого же обобщения. Начинайте с отслеживания общеупотребительных слов. Затем, с практикой, вы поймете, как выявлять и скрытые модели подобного рода.

Другая распространенная языковая конструкция включает слова вроде «не может быть», «возможно» или «невозможно». Как часто вам приходится слышать выражения такого рода: «Ты не можешь делать это так» или «Это совершенно невозможно»? Все это результат ограничений, налагаемых все теми же «никогда» и «всегда». Эту связь можно прояснить с помощью вопроса: «А что случится, если ты так сделаешь?» или «А что, собственно, тебя останавливает?» Задавшись таким вопросом, вы сможете разграничить ситуации, когда что-то действительно является невозможным, и те, которые зависят от обобщений в терминах модального понятия возможности. Получать то, что вы хотите, значит зачастую пытаться достичь невозможного.

Сродни предыдущему случаю употребление модального понятия необходимости, которое опознается по словам «должен», «не должен», «следует», «не следует», «обязан», «не обязан». И снова вы можете спросить в ответ: «А что случится, если ты так сделаешь?» Многие из подобных формул восходят к детству и различным социальным условностям и ограничениям, они основаны на правилах, которые порой способ-

ны надолго пережить ситуацию, их породившую, оставаясь в нашем языке и мышлении. «Тебе не следует иметь дело с подобными людьми» подразумевает ответ: «А что случится, если я это сделаю?» Изменять этот код необходимости — не значит устраивать бунт и анархию, надо всего лишь здраво осмыслить, не пропущены ли непреднамеренно какие-то варианты выбора. Обратите внимание, что и та и другая мета-модель реакции построена не на вопросе «Почему?», а на вопросе «Что?» или «Как?». Методика использует выявление вариантов выбора без установки неких моральных аспектов, она направлена на формирование альтернативных точек зрения и большей вероятности позитивного результата.

Последнее обобщение, известное как комплекс эквивалентности, проявляется, когда два утверждения ставятся рядом, как будто они обозначают один и тот же феномен. Например: «Она, должно быть, совершенно разбита... она хлопотала целый день» или «Он не улыбается... он недоволен самим собой». В подобных случаях «хлопотать целый день» приравнивается к состоянию «совершенно разбита», а «не улыбается» считается равным «недовольству собой». Подобные языковые конструкции более изощренные, чем простые «никогда» или «невозможно», поскольку не заключают в себе очевидных слов-сигналов. Мета-модель реакции такова: «Как может это обозначать то?» Как правило, оказывается вполне явным, что параллельные высказывания не являются «эквивалентными», так что навык определения таких конструкций требует лишь внимания и разумного взгляда на языковые злоупотребления.

Неконкретность

Теперь, когда мы рассмотрели случаи обобщений, давайте разберемся, что происходит с упущениями — словами, которые пропущены во время устного или письменного общения. Подумайте о простом высказывании: «Это зависит от точки зрения». Что — это? Местоимение «это» неконкретно. Или: «Они хотят заполучить меня». Кто — они? «Дела валяются из рук». Что за дела? Неконкретизированные понятия проясняются с помощью вопроса: «Кто или что конкретно?..»

Мы не только опускаем конкретные имена и названия, то же самое мы делаем с глаголами, описывающими конкретное действие. «Он потерял свои часы». Как он их потерял? «Она поранила руку?» Как она ее поранила? Многие глаголы не несут в себе никакого конкретного содержания, хотя и являются формально «действительными». Такие слова, как «путешествовать», «помогать» или «работать», ничего не говорят нам о том, как это делается, так что мы остаемся в неведении о подробностях случившегося или сделанного. Неконкретные глаголы проясняются с помощью вопроса: «Как конкретно?..»

Иногда глаголы, описывающие какой-то процесс, заменяются существительными. Например, глагол «обучаться» становится «образованием», «исполнять» — «исполнением» и т. п. Подобные понятия остаются неосязаемыми — вы не можете положить образование в ящик стола или запарить исполнение в гараже. Таким образом, при подобном словообразовании неизбежно происходит потеря конкретного смысла. Такие слова как «уважение» могут иметь совершенно разное значение, в зависимости от того, например, кто и кого уважает и как это уважение выражается. Общение в области бизнеса и государственных дел зачастую переполнено такими отглагольными существительными, вот почему иногда возникает ощущение потока слов при мизерно малом содержании сказанного. Чтобы получить пропущенную информацию, вам придется вернуться от существительных назад к исходным глаголам и спросить, кто и что делает, а кроме того — как они это делают. Кто обучает кого и каким образом? Высказывание «У нее плохая память» (отглагольное существительное) предполагает вопросы: «Что она не запоминает (глагол), и как это влияет на нее?»

Построение сравнений

Сравнения отследить в речи легко, поскольку такие слова, как «лучше», «наилучший», «хуже», «худший» и прочие, бросаются в глаза. Пропущенной является без сомнения информация о том, что, собственно, сравнивается. «Вы не могли бы сделать это лучше» подразумевает вопрос: «Лучше, чем что или кто?» Вас сравнивают с кем-то другим? И с кем — с трехлетним ребенком или с ведущим профессионалом? Разница немалая.

Или с вами же, но в прошлом? В таком случае следует задать-ся вопросом, был ли этот прошлый результат единичным или многократно повторявшимся вами? Другими словами, насколько обоснованным и значительным является данное утверждение? Подобная система вопросов может использоваться и к тому, что мы говорим самим себе, например: «Я сделал это неудачно». Неудачно в сравнении с кем или чем? С вашими собственными стандартами или с чьими-то еще? Подобные вопросы-реакции могут восстановить пропущенную информацию, на которой базируется лучшее понимание.

Построение суждений

Близко к сравнению стоят суждения. «Джон не способен управлять большим офисом». Чье мнение или суждение звучит и на каких критериях оно основано? Порой существуют совершенно явные знаки языковых конструкций суждения, например такие слова как «очевидно», «ясно». «Очевидно, что у нее больший опыт». Кому очевидно? «Ясно, что это серьезная тема для законопослушных граждан». Для кого данное суждение, или мнение, является ясным? Спрашивайте о пропущенной информации — кто создал данное суждение и на каких основаниях?

Все эти различные типы обобщений и упущений накладываются друг на друга, так что, если вы не заметили какую-то отдельную конструкцию, она может быть обнаружена вами в другой форме. Например, «Джон не способен управлять большим офисом» — это пример модального понятия возможности (используется слово-сигнал «не может, не способен»), равно как и типичный случай суждения. Очень часто сравнения («Очевидно, что у нее больший опыт») также являются еще и суждениями.

Построение предположений

Третьей категорией языковых конструкций являются искажения. Это затрагивает повседневную речь, с которой все мы отлично знакомы. Приходилось ли вам когда-нибудь слышать нечто вроде: «Ты ведь не уверен, не так ли?» или «Ты не будешь такой, как она». Это простейшие примеры чтения мыслей! И смысл подобные утверждения имели бы только в том

случае, если бы мы действительно умели читать чужие мысли. Подобные конструкции используются, когда кто-то уверен, что он знает, без всякого очевидного подтверждения, что думает или чувствует другой человек. Например, «Он был в восторге, но не показывал этого». Мы постоянно совершаем такие предположения, зачастую исходя из невербальных проявлений, которые нам представляются понятными. Но, как и со всеми другими языковыми конструкциями, мы с большей легкостью начинаем замечать их в речи окружающих, чем в своей собственной.

Существует замечательный аспект темы о чтении мыслей. Иногда мы ложно предполагаем, что люди могут читать мысли, и наш язык дает тому подтверждение: «Ты должен был знать, что мне это не понравится» или «Ты знал, что это расстроит меня». Чтение мыслей и предполагаемое чтение мыслей представляют собой классический рецепт для начала конфликта.

Как следует реагировать на подобную конструкцию? Можно задать вопрос: «Как именно ты это узнал?» И вот пример:

«Мэри мной совершенно не интересуется».

«Как ты узнал, что она тобой не интересуется?»

«Потому что она теперь никогда не спрашивает о моей работе».

Вопрос вызвал другое утверждение, которое вы можете определить как проявление комплекса эквивалентности (не спрашивать о работе равно тому, чтобы не интересоваться), а также оно включает в себя универсальное качество «никогда». Переспросив: «Никогда?», вы сможете перевести разговор в другое русло. Затем можно спросить: «Как может это означать то?», что продемонстрирует ложность связи между двумя утверждениями.

Ошибочная причина

Другое искажение, тесно связанное с комплексом эквивалентности, это весьма распространенная конструкция причины

и следствия. Высказывание «Она стала счастливее с тех пор, как он уволился» предполагает, что «его увольнение» является причиной «ее состояния счастья». Очень легко в подобном случае ошибиться и попасть в ловушку предполагаемой, но не существующей в реальности причинно-следственной связи. Вы можете прояснить данную конструкцию с помощью вопроса: «Как это становится непосредственной причиной того?»

Опережающее предположение

Близко к причинно-следственной конструкции находится опережающее предположение. Высказывание «Мы встретимся в вашем или моем офисе?» заранее предполагает, что собеседник желает встречаться, причем именно в одном из двух указанных мест. «Вам нравится красное или черное, мадам?» построено на опережающем предположении, что мадам желает одного из двух. Опережающие предположения можно изменить с помощью вопроса: «Что заставляет вас думать, что?..»

Выполнить языковую работу для вас

Как понимание данных языковых конструкций может помочь вам получать то, что вы хотите? Большая часть ваших действий так или иначе связана с другими людьми, и те, кто достигает значительных успехов, как правило, являются мастерами общения. Мета-модель переводит межличностное общение на новый уровень и заставляет язык работать для вас, а не против вас. Вы еще увидите, что для каждой языковой конструкции существует стандартный тип ответа. Это не означает, что вы непременно должны использовать такой ответ в разговоре. Всего лишь научившись распознавать ту или иную языковую форму и подобрав в уме адекватный вопрос, вы иначе

будете воспринимать саму ситуацию, испытывать иные чувства и вести себя иначе.

Зная, что языковая конструкция содержит в себе долю абсурда, вы уже не позволите себе попасть под серьезное влияние данного высказывания — ваши чувства зависят от интерпретации сказанного, а ваша интерпретация будет учитывать разнообразные дефекты речевого выражения. Так что вас уже не будут сбивать с толку заявления, направленные на ограничение ваших возможностей или предписание вам определенного образа действий. Как только вы обнаруживаете искажение и при этом если вы хотите получить больше информации о предмете разговора, вы обладаете способностью сформулировать адекватный вопрос и достичь лучшего понимания для своих собственных целей. Вам не придется строить собственные достижения на недостоверных данных, будь то опережающие предположения, чтение мыслей или неверно установленная причинно-следственная связь. Не будете вы вовлекаться и в создание бессмысленных сравнений. А при постановке своих целей и планов вы сможете инстинктивно избежать перехода от глаголов к неконкретным отглагольным существительным, вы будете использовать слова в их конкретном, мотивирующем вас значении.

Разговаривая с самим собой

Значительная часть речи не произносится вслух. Вы непрерывно ведете разговор с самим собой, или внутренний диалог, именно таким образом вы обдумываете разные темы и выясняете для себя, какие чувства испытываете. Большая часть этого диалога, который происходит на поверхности сознания, а потому испытывает мощное влияние словесных форм, проходит в формах все той же мета-модели языковых конструкций. Так что вас может запутать не только сказанное окружающими, но и ваш внутренний диалог. «Ты никогда с этим не справишься» возможно, вы говорите нечто подобное себе гораздо чаще, чем обращаясь к другим людям — причем самому себе поверить гораздо легче. Таким образом, все варианты реакций на языковые конструкции мета-модели применимы и к беседе с самим собой. И если вам приходится следить за своим

тоном, разговаривая с другими людьми, которые могут быть к вам враждебно настроены, то в отношении себя можно быть не столь осмотрительным. Навыки мета-модели помогут вам прояснить собственное мышление и взять под контроль свои чувства в не меньшей мере, чем облегчат вам выражение своих мыслей вслух и установление добрых отношений с окружающими.

Распознавание конструкций

Попробуйте такое упражнение. Возьмите какой-либо повествовательный или публицистический текст из популярной газеты или журнала и посмотрите, сколько языковых конструкций, описанных в данной главе, вы сможете в нем выявить. Прочитайте текст несколько раз возможно, каждый раз вы будете находить еще дополнительные примеры. Затем запишите вопросы или реплики, которые вы могли бы использовать в воображаемом разговоре с автором статьи. После этого постарайтесь отслеживать аналогичные конструкции в речи людей на работе, дома, в различных компаниях. Обратите внимание на то, какие из конструкций являются наиболее распространенными. Не пытайтесь на этом этапе реагировать вслух на каждое сказанное коллегами или родственниками слово, просто слушайте, определяйте языковую конструкцию (не обязательно называть их точными терминами) и реагируйте только в уме. Эти упражнения помогут вам увидеть привычные ситуации с новой точки зрения, найти большую объективность, обрести больший контроль над чувствами, а в итоге вы сможете взять в свои руки контроль над собственной жизнью и своими действиями.

9

глава

Стать мастером

НЛП утверждает, что мастерство, или человеческое совершенство, достижимо для каждого. Способы мышления, которые ранее ассоциировались с гениями, считались исключительно результатом необычайного генического преимущества, могут теперь стать предметом обучения и использоваться всеми нами. Это «состояние мастерства» мы все когда-то испытываем. У каждого из нас есть своя область жизни, свои навыки или способности, которые со стороны могут быть оценены как проявление совершенства, или выдающегося мастерства. Таким образом, достижение совершенства становится и реальным, и достоверным — просто делайте то, что вы уже умеете делать.

Природные способности

Многие люди, которые естественным образом что-то отлично делают, никогда не задумывались о том, насколько они в этом деле хороши. Например, некоторые находят, что считать в уме чрезвычайно легко — у них есть своя система для производства различных арифметических операций «в голове», им не нужно записывать цифры или использовать калькуляторы. И хотя по сравнению с компьютером или со всемирно известными специалистами их способности весьма умеренные, но

для миллионеров остальных людей, которые не способны таким образом манипулировать с цифрами, они кажутся удивительными. Они демонстрируют уровень мастерства, или совершенство, которому завидуют. Но те, кто им завидует, могут иметь свои природные способности. Например, кто-то из этих «завистников» может подбирать музыку на инструменте на слух. Стоит ему или ей прослушать пару раз мелодию, и этого достаточно, чтобы как по волшебству наиграть ее на пианино. По желанию такой человек может запомнить и воспроизвести огромное количество гармонических комбинаций, которые зачастую остаются малопонятными людям без музыкального слуха.

Вокруг нас множество примеров, когда кто-то легко и без особой подготовки отлично справляется с определенным видом деятельности. Возможно, вы знаете человека, который свободно устанавливает контакт с детьми. Он или она способны удержать внимание малышей и рассмешить их, а для кого-то это остается недоступным даже после долгих лет обучения по специальной методике. У человека просто есть то, что мы называем даром. Один из приятелей впервые садится играть в шашки на ваших глазах, а через пару месяцев он уже обыгрывает всех знакомых. (А вы уже десять лет практикуетесь в этой игре и все еще чувствуете себя неуверенно.) Есть люди, которым удается получать отличные результаты в любых видах спорта. Один из менеджеров имеет природный дар к произнесению речей, проведению презентаций, хотя и обладает меньшим опытом, чем многие другие в офисе. Кто-то без труда, быстро управляет с любой работой по дому, другому удается писать письма и официальные бумаги, кто-то блестяще организует вечеринки, а у другого пышно расцветает любое растение. Какова бы ни была сфера деятельности, все эти люди проявляют чутье или мастерство, которое скрыто в их мыслительных подходах, в том, что происходит внутри их мозга, возможно, в подсознании. И именно этот внутренний процесс ведет их к успеху. И подобный процесс может быть использован и вами для достижения своего успеха — так как каждый из нас в каких-либо областях жизни демонстрирует особую одаренность, мастерство.

Совершенное поведение

В таком совершенном поведении разных людей есть некие общие черты. Во-первых, мы никогда полностью не осознаем то, что делаем мастерски. В случае проявления так называемых природных талантов, будь то в музыке или спорте, нам требуется некоторое время, чтобы осознать, что окружающие отличаются от нас. Даже победители Олимпийских игр и мировые чемпионы затрудняются описать, что делает их такими исключительными, они не вполне осознают свое мастерство — они могут приписывать результаты напряженной работе, хотя они боролись и трудились ничуть не больше, чем их менее удачливые коллеги.

Во-вторых, когда мы демонстрируем подобное мастерство, мы не делаем этого специально, мы просто движемся к некоей намеченной цели, уверенно и с удовольствием делаем то, что у нас хорошо получается. И снова, самые прославленные чемпионы искренне считают, что достичь высокого уровня достаточно легко — потому что им это действительно легко, в своем деле они обладают «неосознанным совершенством». В принципе нет разницы между тем, как человек считает в уме, достигает отличных спортивных результатов или выполняет какую-то иную работу. Зачастую справедливым оказывается суждение: «Чем больше я стараюсь, тем хуже у меня получается». Безусловно, сознательное осмысление последовательности действий, как было показано в главе 1, является важной составной частью обучения, но в конечном счете необходимо прийти к стадии неосознанного мастерства. Лишь когда мы перестаем сознательно думать о каждом своем шаге, мы достигаем наилучших результатов. Если бы вы сейчас попытались осознать все, что делаете, когда читаете эту книгу, что происходит при этом в вашем подсознании — восприятие информации, формирование внутренних представлений, построение понимания предмета, о котором вы читаете, — вы бы мгновенно переутомились. Осознание каждой составляющей процесса, начиная с того, каким образом происходит превращение оптического сигнала в значение, и до того, как слова

и синтаксис переводятся на язык мыслительных образов, сделало бы «простую» задачу чтения практически невыполнимой. Один из главных секретов мастерства заключается в том, чтобы научиться отключать апаллиз.

В-третьих, мастерство тех или иных людей, судя по всему, является частью их общей стратегии мышления. Позднее в данной главе мы еще рассмотрим проблему стратегий мышления. Тогда мы поговорим о тех, кто руководит профессиональным выбором, или ведет большой бизнес, или проявляет выдающиеся способности в спорте или искусстве, или обладает особым даром налаживать великолепные взаимоотношения, потому что все они обладают развитым типом мышления, обеспечивающим достижение успеха. Даже если они сами не знают, «как они это делают», используя универсальный язык главных каналов мышления — зрения, слуха и осязания, — мы сможем выяснить, в чем заключается секрет совершенства стратегии мышления, которую используют все люди, достигающие значимых результатов.

И наконец, мастерство невозможно полностью объяснить только тем, что лежит вне нашего контроля, скажем, этнической принадлежностью, образовательным уровнем, генетическими факторами или чертами личности. Все мы хоть в чем-то совершенны, а значит, имеем потенциал для совершенствования во многих других областях деятельности. Все мы — мастера. И как только вы обретете лучшее понимание того, что такое мышление, вы сможете принять решение, в какой именно области своей жизни вы хотите проявить особое мастерство.

Барьеры на пути к успеху

Что удерживает нас на пути к совершенству? Покойный Мильтон Г. Эриксон провел замечательное исследование с американскими стрелками-олимпийцами. Он задал каждому из них простой вопрос: «Можете ли вы с одного выстрела попасть в глаз быка?» Все ответили: «да». Тогда он задал другой вопрос: «А можете вы попасть дважды в одну точку?» И снова в ответ прозвучало «да», но уже не столь уверенное. Когда он спросил, возможно ли сделать это три раза подряд, многие от-

ветили «нет». После пяти выстрелов количество утвердительных ответов сократилось до предела, в конце концов стало ясно, что все стрелки убеждены, что число возможных попаданий в цель ограничено. Самое поразительное здесь то, что эти люди были абсолютно уверены в том, что могут сделать нечто один раз, но считали, что не смогут повторить свои действия успешно снова и снова. Они оказались перед барьером убеждения, который есть и у новичка, сомневающегося вообще в своей способности попасть хоть в какую-нибудь цель. И в обоих случаях именно убеждение ограничивает результаты.

Если вы можете сделать что-то один раз, значит, физически вы способны делать это снова и снова. И пока вы не сталкиваетесь с объективными препятствиями в виде ветра, неудобного освещения или дефекта «инструмента» (это и ружье, и ракетка, и бита, и все что угодно), проблема существует только в вашем мозгу — в том, как вы думаете и в чем убеждены. И любое серьезное исследование подтверждает этот вывод. Мировой чемпион думает как чемпион. Виртуозный пианист думает как виртуоз. Все принципиальное различие заключено в деятельности мозга.

Мы могли бы осудить стрелков-олимпийцев за то, что им не удается поверить в свои способности повторить удачный выстрел, но мы все грешим тем же самоограничением во всех видах деятельности. Все мы можем припомнить случаи, когда действовали мастерски — когда все шло правильно и мы ни в чем не ошиблись. Иначе говоря, у всех нас есть свой опыт попадания в глаз быка. Но, как и стрелки-чемпионы, мы не верим, что можем повторить свой отличный результат снова и снова. Методика НЛП дает вам возможность делать то, что вы уже когда-то делали, и применить успешную стратегию мышления ко всем областям вашей жизни.

Ложные друзья

Существует несколько наиболее распространенных барьеров на пути к успеху, способов, в которых наши негативные убеждения проявляются повседневно и удерживают нас от мастерства. Парадоксально, но некоторые из этих барьеров поднима-

ются благонамеренными друзьями, желающими помочь нам, а потому их можно назвать «ложными друзьями».

Трудись усерднее

Этот совет может показаться вполне логичным. Но к сожалению, он не срабатывает! Период самого ускоренного обучения приходится на первые несколько лет жизни, и самое эффективное обучение происходит, когда мы получаем удовольствие от обретения нового опыта и не заботимся ни о каком «усердии». Мастерство в обучении, а значит, и в достижении результатов, — это естественный процесс. Люди, которые в зрелом возрасте не умеют плавать, ездить на велосипеде или делать еще нечто такое, что остальные считают само собой разумеющимся, как правило, могут припомнить негативный опыт, когда они старались изо всех сил и отчетливо осознавали все свои усилия. В этом, как и во многих других случаях, усердный труд не только мешает естественному обучению, но и надолго (зачастую на всю жизнь) создает негативный внутренний имидж человека в отношении разного рода деятельности. Это не означает, что труд и усердие вообще не нужны. Но если все наши старания не срабатывают, секрет обучения заключается в том, чтобы заняться чем-то отличным, а не прилагать все больше и больше усердия в том, что валится из рук. Истинный друг мог бы посоветовать: «Попробуй заняться чем-нибудь другим».

Будь совершенным

Многие наши негативные убеждения возникают из социальной установки на то, что мы должны быть совершенными. Мы должны иметь совершенное тело, совершенную работу, совершенный дом, совершенные взаимоотношения — некий идеал, который по здравом размышлении приходится считать недостижимым в реальном мире. Но тем не менее эта жажда совершенства деформирует наши убеждение и поведение, мешая нам достигать реалистичных целей. Успех и мастерство — это скорее путешествие, чем конкретный пункт назначения, вроде

совершенства. Мы никогда не прекращаем учиться и делать ошибки. Используя тест на прояснение целей, приведенный в главе 2, вы можете избавиться от этого ложного друга, не ограничивая себя в постановке целей, но сохраняя чувство реальности.

Старайся быть приятным для других

Этот совет, как и много других ложных друзей, возможно, исходил от «авторитета», в роли которого выступали какие-то люди, учреждения или система ценностей, а потому он кажется неоспоримым. И снова в качестве основы для успешного поведения он никуда не годится. Сколько раз вы слышали (или говорили себе): «То, что я скажу или сделаю, будет ли приятно ему/ей?» И чем больше вы старались достичь результата, опираясь на такую ложную предпосылку (усерднее трудились), тем очевиднее становилась ложность этой установки. Удовольствие окружающих может быть важным условием достижения вашей цели и частью проверки, как это было показано в главе 2, но это не является способом обретения личного мастерства.

Поторапливайся

Этот совет тоже ведет свое начало из детства, когда мы находились под контролем авторитетных фигур. Иди быстрее, беги быстрее, читай быстрее, скорее заканчивай работу, поторапливайся. Это еще одна форма более усердного труда, еще один «логичный» левополушарный способ управлять озарениями правого полушария. Если у вас действительно есть крайне важный срок, к которому надо закончить дело, и вы чувствуете давление этой установки, вы испытываете настоятельную потребность поспешить — и это может затормозить деятельность уже включившегося в работу мозга. «А сейчас остановись на минуту — расслабься — должен существовать какой-то способ...» — это гораздо более эффективный метод активизировать необходимые умственные ресурсы. Если вы знаете, куда идете, и выбрали правильную стратегию, вы

с большей вероятностью достигнете своей цели в кратчайшее сроки. Неизбежные задержки, вызванные ошибками и переменами в действиях, вызванными отработкой тактики, являются существенной составляющей процесса обретения успеха. Они вовсе не замедляют движение в целом. Для достижения любого значимого результата направление гораздо важнее, чем темп.

Будь сильным

Не показывай своей слабости. Борись. Соревнуйся. Вот еще один ложный друг, который не способен дать ощутимый положительный эффект. Наше общество придает большое значение физической или внешней силе, формируя образ эдакого «мачо», настоящего мужика. В семейных или деловых отношениях от нас ожидают силы, как бы мы ни ощущали себя внутри. На деле большинство историй и выдающихся человеческих свершениях предполагают существование иной силы, внутренней умственной или духовной устойчивости, которая преодолевает все препятствия, несмотря на явную нехватку внешних сил. Парадоксально, но внутренняя сила более связана с состоянием покоя, гармонии и смирением, чем та сила, на необходимости которой настаивает наш благонамеренный друг. Человеческий мозг является великолепным примером того, как мы можем выигрывать за счет ума, а не физической силы, достигая всего, что хотим. Истинный друг мог бы сказать: «Будь сосредоточенным, будь осмотрительным, будь гибким».

Все эти барьеры обычно принимают форму «разговора с самим собой», внутреннего диалога, который мы ведем, когда хотим достичь неких результатов, проявить себя с наилучшей стороны, хотя истоки их, несомненно, лежат в многократно звучавших со стороны наставлениях. Как и в случае с реальными друзьями-людьми, вы вольны выбирать внутренних друзей-советчиков по своему вкусу и доверять тем из них, кто кажется вам более мудрым. У вас есть выбор и вы в состоянии проверить, является ли тот или другой друг истинным или ложным, в зависимости от того, насколько он помогает вам в достижении ваших целей.

Что значит ощущать мастерство?

Теперь давайте установим, в чем заключается ваше врожденное, возможно скрытое, мастерство. Не забывайте, что одним из признаков совершенства является то, что люди зачастую не осознают его, даже когда для окружающих оно вполне очевидно. В случае какого-то простого навыка, например плетения кружев, искусное владение рукоделием встречается крайне редко. Но если вы увидите, как ребенок с восхищением и завистью следит за старшим товарищем, демонстрирующим свои навыки в плетении кружев, вы поймете, как выглядит мастерство со стороны. Попробуйте объяснить человеку, не умеющему плавать или ездить на велосипеде, что это «легко», «каждый может делать это, просто ты не пытался», и вы увидите, как воспринимается мастерство со стороны. Многие люди умрут делать нечто такое, что остальным кажется сверхчеловеческими достижениями.

Если вы все еще сомневаетесь, подумайте обо всем, что вы делаете в течение дня. Не пропускайте ничего — даже бритье, заваривание кофе или езду на автомобиле, умение на время пристроить куда-то ребенка или способность прочитать целый роман за пару вечеров. А теперь представьте себе всю сложность каждого выполненного действия — сотни скоординированных мускульных движений, химические процессы, происходящие в вашем теле, ловкость рук, все, что требуется, чтобы проехать много километров на машине, не задумываясь о том, как это делается, при этом учтите и все проблемы, которые вы за это время успели обдумать. Теперь мысленно вернитесь назад. Оттого, что вы забыли десятки тысяч «неудачных» движений тела, которые сопровождали ваши первые шаги в годовалом возрасте, вы сумели не растерять свободное владение телом, о котором теперь не задумываетесь. А сколько миллионов попыток предприняли вы, чтобы заговорить на языке вашей матери? Но теперь вы поддерживаете беседу, не сохраняя в памяти весь процесс обучения и все затраченные на него огромные усилия!

Итак, мастерство — явление универсально. И конечно же, оно всегда относительно. С точки зрения окружающих, вы мо-

жете демонстрировать совершенно выдающиеся способности и навыки, а сами вы можете при этом с восхищением взирать на других. Это касается как одного навыка (например, речь идет о разных уровнях в одном ремесле, музыке или спорте, вождении автомобиля), так и различных видов деятельности. В первом случае вы можете смотреть на эксперта в своей области так же, как новичок смотрит на вас, а во втором случае все мы склонны смотреть с благоговением на совершенно недоступное и неосвоенное нами искусство. Но в любом случае мастерство всегда уникально и лично. Существует нечто такое, что только вы можете сделать своим, особым образом. А потому подумайте об этом и выберите в своем прошлом какое-то действие, которое может считаться иллюстрацией вашего мастерства, — время, когда вы ощущали полную уверенность в себе, время, когда вы без особых усилий в совершенстве сделали нечто.

Теперь постарайтесь сделать это воспоминание как можно более ярким. Используйте методику, с которой вы познакомились в прежних упражнениях по визуализации, тщательно настройте каждый параметр изображения, зрительный образ, звук, физические ощущения. Основывайтесь на списке возможных вариантов изображения, который приведен на стр. (58–59). В частности, постарайтесь восстановить те чувства, которые вы тогда переживали — будь то ощущение легкости или особый холодок, все, что угодно. Затем выберите в своей жизни ту область, в которой вы хотели бы обрести большую уверенность. Для данного упражнения не стоит выбирать то дело, в котором вы чувствуете себя совершенно «безнадежным», напротив, остановитесь на том, к чему, как вам кажется, у вас есть определенные способности и возможность улучшить результаты, причем это должно быть занятие, в котором вы сможете практиковаться в дальнейшем. Сделав свой выбор, вообразите это занятие и определите все параметры данного образа. После этого сравните их с тем образом, который соответствует ситуации, в которой вы проявили себя мастером. Прodelайте это несколько раз, оставайтесь в расслабленном состоянии альфа, чтобы легче проводить визуализацию и отмечать разницу в качестве вызванных вами образов.

Преобразование мастерства

На следующем этапе вы должны перенести параметры образа вашего мастерства на ситуацию, которую вы хотите изменить. Если в образе мастерства картинка была больше и ярче, значит, надо улучшить визуальное изображение желаемого действия. Крайне важно, если представление о желаемом действии не «ассоциированное» (то есть вы воспринимаете ситуацию со стороны, не участвуете в ней), а в образе мастерства действуете вы сами, произвести это принципиальное изменение и ввести себя в картину. Проверьте и отрегулируйте все возможные варианты изображения и проведите необходимые изменения в соответствии с образом вашего мастерства. Когда все это будет сделано, постарайтесь заново вообразить, как занимаетесь избранным делом, и испытать то же чувство, которое связано в ваших воспоминаниях с ощущением успеха и удачи в том деле, где вы проявили себя мастером.

Существует еще один важный элемент, который вы при желании можете добавить. Что если ваше воспоминание о совершенстве не слишком ясное, особенно в сравнении с тем, как выглядят в вашем восприятии другие люди? Точно также, как вы проводите визуализацию собственного удачного опыта, вы можете представить кого-то другого, даже суперпрофессионала, которого вы видели по телевизору и никогда не встречали наяву, занимающегося тем делом, в котором вы тоже имели неплохие результаты. Просто используйте силу своего воображения. В процессе визуализации постройтесь сделать образ ассоциированным — то есть поместите себя внутрь этого человека, вообразите, что вы и есть этот профессионал, и попробуйте ощутить, как он себя чувствует.

Такая же техника моделирования ситуации может быть применима и к тому делу, в котором вы хотите добиться радикального улучшения. Таким же образом работая с параметрами изображения, вообразите кого-то, блестяще занимающегося избранным вами делом, и снова ассоциируйте себя с этим человеком. Нет сомнения, что «модель» должна быть образцовой для данного занятия. Представление себя в качестве какого-то другого человека дает поразительные результаты, даже

если вы не слишком хорошо освоились с техникой визуализации, изменения окажутся вполне ощутимыми.

Эта базовая методика применима и в том случае, когда вам нужно ассоциировать себя с лучшим состоянием ума, настроением на какую-то деятельность. Если вам слишком трудно выявлять параметры возможных вариантов изображения, которые надо поменять, вы можете мысленно обратиться к событиям, которые вызывают у вас совершенно иные чувства. Например, вообразите деятельность, которой вы безумно бонетесь, случай, который вспоминать неприятно и тягостно — тогда разница в параметрах изображения станет предельно ясной. Изображение скорее всего будет смутным, отдаленным, возможно, даже черно-белым — совершенно иным, чем сфокусированный цветной образ вашего мастерства.

Именно комбинация возможных вариантов изображения по всем трем основным системам представления заставляет вас вновь бояться даже самой мысли о том, чтобы вернуться к неприятному делу. Изменение параметров означает перемену ваших ощущений, а следовательно — и образа действий. Содержание — деятельность или навык сами по себе — никак не влияет на ваши ощущения. Причина в наших уникальных, глубоко личных ассоциациях, связанных с конкретной деятельностью, человеком, местом или воспоминанием, которые определяют наши чувства по данному поводу — наше состояние — и то, в чем мы убеждены относительно самих себя в данной ситуации. Таким образом, главная причина различий в наших результатах в том или ином виде деятельности, в каких-то навыках заключается в разнице восприятия этого дела, иначе говоря, в образе наших мыслей в большей мере, чем в содержании навыка или вида деятельности.

Если вам легко удастся распознать разницу между параметрами возможных вариантов изображения, когда вы переходите от одной визуализации к другой, значит, вы в состоянии без труда управлять своим поведением, для начала достигая мастерства в тех областях жизни, в которых вы и так себя вполне уверенно чувствуете, а затем создавая успех в других сферах деятельности. Вам будет удобнее практиковаться в новой системе управления своим поведением, если вы будете

двигаться шаг за шагом в соответствии с описанными методами. Например, если вам приходится регулярно выступать перед аудиторией или представлять ежемесячные отчеты, вам будет легко начать тренироваться в визуализации именно в данной знакомой вам сфере. Затем вы сможете перейти к более глобальным переменам. Итак, применяйте все описанные методы на практике немедленно, не позволяйте своей жизни идти как придется.

Стратегии мастерства

Один из факторов мастерства, который мы определили в начале главы, заключается в способности воспроизводить стратегию поведения выдающихся людей. Компоненты любой стратегии мышления — это пять чувств, возможности, на которых построена методика НЛП, которые позволяют нам находить различия между людьми, а также между нашим собственным поведением и действиями окружающих. Но, определив действие всех возможностей, а затем выявив все возможные варианты действий, мы не должны забывать и о необходимости установить последовательность этих действий. Этот порядок является критичным для достижения успеха за счет построения правильной стратегии. То же относится и к словам, которые мы используем. Фразы «Коробка в руке» и «Рука в коробке» имеют совершенно разное значение, хотя все различие фраз состоит в синтаксисе, или порядке слов.

Полезной аналогией может стать кулинария. Вы можете иметь все ингредиенты в правильной пропорции, но пока вы не соедините их и не выполните все действия в правильной последовательности и надлежащим образом, вы не получите готовое блюдо. Именно поэтому НЛП уделяет особое внимание стратегиям людей, достигших успеха, причем и внешней (что они делали и в каком порядке), и внутренней (как они думали, в каком порядке протекал процесс мышления). В данном случае мы говорим о том, как мастерство связано со стратегией. Когда речь идет об одном и том же человеке, повторение стратегии неизменно приводит к достижению тех же результатов. Когда же мастерское поведение моделирует-

ся или воспроизводится кем-то другим, можно рассчитывать на сходные результаты. Итак, для начала мы должны выявить стратегию успеха на достаточно детализированном уровне, а затем использовать ее для изменения нашего собственного поведения, в таком случае мы вправе рассчитывать на результаты.

Эта концепция производит настоящую революцию в области саморазвития. Мастер мог потратить долгие годы, чтобы достичь своего уровня совершенства, вне зависимости от внутренних стратегий, которые он или она применяли за это время. Но если мы моделируем его, чтобы достичь сходных результатов, мы экономим годы тяжелого труда и «усердия». Возможно, потребуется некоторое время для достижения физического соответствия, координации движений или формирования других условий, в зависимости от характера того или иного навыка. Но это лишь малая часть того времени, которое уходит на построение стратегии мастерства. А именно эта стратегия является ключом к открытию новых возможностей вашего мозга. Если мастерство, это кодовый замок от сокровищницы, вам следует знать правильные цифры и их последовательность. Если вы добились этого, вы в любой момент сможете открывать дверь в сокровищницу. Стратегия, — это ключ к мастерству, которое обеспечит вам получение того, что вы хотите.

У всех нас есть свои стратегии, которые осуществляются на автоматическом уровне. Крайне редко люди задаются вопросом о своих действиях во время достижения выдающихся результатов. Даже рассуждая вслух о том, как это произошло, они не всегда точно могут описать весь процесс (систему представлений и ее возможные параметры), не всегда осознают, какие именно ингредиенты и в какой последовательности использовали, то есть какова была их стратегия. Но секреты этих кодовых замков можно раскрыть. Однако в некоторых делах, например в правописании, знание стратегии дает ощутимые преимущества. Уже доказано, что в некоторых видах деятельности, а правописание, знание орфографии — один из них, надо следовать стандартным образцам. Другими словами, все знатоки орфографии следуют базовой стратегии, и любой, принимающий данную стратегию, улучшает свое правописание.

Стратегия мастерства в правописании

Итак, в чем же заключаются открытия НЛП в области правописания? Секрет хорошего правописания заключается в способности хранить слова в визуальной памяти. Навык не основан на кинестетике и не рассчитан на «ощущение» каждого слова, однако, как мы увидим в дальнейшем, осязание все-таки составит часть процесса. Кто-то может предположить, что правильно писать слова будет тот, кто часто их произносит, поскольку мы зачастую стремимся произносить слова так, как их пишем. Но существует огромное количество слов, написание которых резко отличается от звучания, так что ориентация на слух скорее приведет к дополнительным ошибкам, чем поможет. На самом деле наилучший способ запомнить написание слов — визуализировать их, представить их мысленным взором немного вверх и влево от вашего лица и на некоторое время удержать картинку. Когда вы снова встретите это слово, оно будет «выглядеть правильно» или «ощущаться правильно», а в случае неверного написания — «выглядеть неправильно» или «ощущаться неправильно». Все люди, обладающие особенной орфографической грамотностью, так или иначе используют этот прием, например, поднимая чуть-чуть голову, когда вспоминают образ слова, и опуская ее, когда возникает ощущение правильного написания.

Данная стратегия визуализации претерпевала в ходе исследования на студентах университета Монктона в Нью-Брунсуике, Канада, причем использовались абсурдные слова, которые студенты заведомо не могли ранее видеть. Немедленное улучшение показателей на 20 процентов было достигнуто, когда студентов попросили при визуализации смотреть немного вверх и влево, но только 10 процентов — у тех, кому предложили провести визуализацию, но не указали, в какую сторону смотреть. Те же, кто запоминал слова произвольным образом, не изменили своих показателей. Интересно и то, что группа студентов, которых попросили при визуализации смотреть вниз и вправо (кинестетическая позиция зрения), ухудшили свои показатели. Очень эффектив-

ной оказалась подобная стратегия при обучении детей, страдающих дислексией.

Если вы хотите улучшить свою орфографическую грамотность, можете выполнить следующее упражнение:

- Для начала подумайте о чем-нибудь знакомом и приятном.
- Затем, на несколько секунд взгляните на слово, которое вы хотите запомнить.
- Теперь посмотрите в сторону — немного вверх и влево, представьте слово как можно отчетливее перед мысленным взором.
- Снова посмотрите на слово, отметьте, какие буквы вы пропустили или заменили, и повторите процесс, пока вы не сможете представить полностью и правильно данное слово.
- Чтобы проверить себя, сделайте небольшой перерыв, восстановите мысленный образ слова и запишите его.
- Теперь снова посмотрите на слово и запишите его от конца к началу. Это укрепит вас в уверенности, что вы учитесь в соответствии с самой лучшей, визуальной стратегией (обучаясь фонетически, вы не смогли бы записать слово в обратном порядке букв).

Используя эту базовую стратегию, вы сможете в дальнейшем развить свои собственные приемы более быстрого запоминания. Не забывайте о методах работы с параметрами изображения, это повысит эффективность методики. Например, возможно, вы захотите представить слова в вашем любимом цвете, или написанные особым шрифтом, или ярким маркером, может быть, даже неоновыми огнями. Особое внимание следует уделять сложным словам, чтобы они крепко вошли в вашу память. Возможно, вам будет удобно расположить слова на каком-то фоне — скажем, на стене комнаты. Можно разбить длинное слово на небольшие вагончики по три-четыре буквы в каждом.

Попробуйте поработать так с каким-нибудь особым словом, которое явно стоит разделить на части. Возьмем, для примера, слово «пирометаморфизм». Для начала разделим его, может быть, так:

пиро мета мор физм

Итак, у нас получилось четыре вагончика. При первом взгляде на слово будьте сосредоточены и внимательны. Представляя слово в воображении, старайтесь увидеть его именно так, как вы его записали. Не заботьтесь о произношении. Стратегия направлена на орфографию. Разделив длинное слово, вы запомните ряд из четырех коротких простых слов. Не забывайте в конце упражнения по памяти написать слово от конца к началу.

Если вы будете использовать базовую стратегию так, как я ее описал, вы сможете запомнить написание данного слова меньше чем за минуту, и не исключено, что за считанные секунды. Если вы вернетесь к нему через полчаса или час, вы сможете более или менее быстро воспроизвести слово. Если это не получится, повторите упражнение с самого начала, сделайте еще один перерыв и попробуйте еще раз, попозже. Надеюсь, вы на всю жизнь запомните слово «пирометаморфизм» и сможете записать его в любом направлении!

Успешная стратегия работает на каждого, кто решил ею воспользоваться. В случае с правописанием слов, длинных или коротких, описанная стратегия является наиболее эффективной. Самые трудные для запоминания слова, в которых большинство людей делает ошибки, как правило, не столь уж длинные, как то, что я только что предложил, так что метод визуализации обеспечит вам быстрое и надежное запоминание орфографии. Если мы снова и снова повторяем одни и те же ошибки (то есть используем стратегию, которая не работает), произвести изменение в самом себе и превратиться из малограмотного в очень грамотного в орфографическом смысле человека окажется не так уж трудно. Это займет несколько свободных вечеров или выходных дней, а вовсе не годы. Имейте в виду, что, осваивая новую стратегию, мы начинаем постепенно использовать ее все более эффективно и быстро. Если вы настроены скептически, найдите в словаре самое трудное, на ваш взгляд, слово и выучите его написание, проверьте себя через любой интервал времени, и вы сами убедитесь в том, что данный метод работает. Развивая новый навык, вы почувствуете, что значит быть мастером в орфографии. Не исключено, что это изменит ваш внутренний имидж и подтолкнет вас к новым успехам в других видах деятельности.

Другие стратегии мастерства

Другие стратегии могут быть применены в других важных областях, таких как память и творчество. Люди, имеющие необыкновенную память, вне сомнения используют в своей стратегии механизмы визуального воображения, как это делают и те, кто обладает отличной орфографической грамотностью. Написано множество книг об улучшении памяти, я не буду пытаться сказать нечто новое по данной теме. Но достаточно отметить, что значительная часть базовых стратегий обладает широким полем применения и приносит быстрые и ощутимые улучшения, вне зависимости от индивидуальных особенностей людей.

Другой повторяющийся фактор в моделировании мастерства — это способность в высокой степени использовать все системы представлений и переключаться с одной на другую. Таким образом, в частности, осуществляется улучшение памяти за счет комбинирования разных сторон восприятия (способности видеть, слышать и осязать происходящее), благодаря чему воспоминание прочно запечатлевается в мозгу. Например, музыкальное мастерство в значительной степени опирается на слуховые способности. Но некоторые аспекты данного вида деятельности связаны и с визуальным восприятием, а без осязания также невозможно достичь всей полноты ощущений и переживаний. Реальные воспоминания безусловно являются многосторонними, вы не можете вспомнить что-то так, словно вы были слепы или глухи, привязаны всего лишь к одному или двум органам чувств. Так что, каким бы ни было ваше мыслительное предпочтение, вам придется развивать все основные каналы восприятия, если вы хотите освоить по-настоящему эффективные стратегии успеха и обладать умением воспроизводить модели мышления и поведения, разработанные другими людьми.

Во многих случаях стратегии мастерства являются более индивидуальными. Два «мастера» могут использовать весьма разные системы, во многом опираясь на собственные предпочтения. Так что вы можете выбирать наиболее удобную для вас модель. Самое важное — достигать лучшего, обучаясь наилучшим способам действия, а не пытаться найти единственную стратегию, применимую ко всем случаям.

Мне было чрезвычайно приятно научиться стратегии действия одного молодого человека, который заявил, что он по-настоящему хорошо умсет делать только одно: просыпаясь утром, ощущать себя на вершине мира и готовым к любому повороту событий. Ветераны позитивного мышления внимательно слушали рассказ о каждом этапе его стратегии. Обнаружилось, что первое, что с этим молодым человеком происходит, — это звуки, будь то птицы или машины. В этот момент он продолжает лежать в постели с закрытыми глазами. Он в общих чертах визуализирует все события предстоящего дня, но сосредоточивается на каком-то одном, которое кажется ему наиболее приятным, — кстати, он увлеченный велосипедист и пловец и просто обожает эти занятия. Он мысленно проживает самое привлекательное событие наступающего дня, пока не наступает момент, когда он уже не может оставаться в постели, потому что ожидание удовольствия заставляет его вскочить на ноги — даже если желанное событие намечено на самый конец дня. Встает он, лишь когда его тело полностью готово к движению — что происходит в результате визуализации, — следовательно первое ощущение, охватывающее молодого человека, — чувство радости и предвкушения счастья.

Одна из слушавших его с завистью спросила, а что если в течение дня не ожидается ничего такого, что способно привести его в восторг и настроить на счастливое состояние ума. Ответ его был пассивным и прагматичным, но для НЛП он подходит просто как образец правильного подхода. Такого не случается, он всегда планирует в течение дня сделать что-нибудь приятное и мотивирующее, причем придумывает это занятие еще до того, как встанет с постели. Вероятно, утренняя тоска не является непременно генетически запрограммированным настроением, а всего лишь результатом неправильной стратегии. Не менее эффективной может оказаться стратегия засыпания или продуктивной работы в середине дня.

Кодирование стратегий мастерства

Установившаяся основная схема, базирующаяся на трех главных чувствах (зрении, слухе и осязании). НЛП способно вы-

разить любую стратегию в простой и понятной форме, приемлемой для любой ситуации. Помимо основных систем восприятия как таковых, мы должны также знать, является ли конкретное чувство внешним (чувствованием «реальных» явлений и предметов) или внутренним (внутренним образом этих чувств). Итак, ВР означает визуальное «реальное» (внешнее), которое может обозначать, например, часть вашей стратегии, включающую наблюдение за тем, что сказал другой человек, занятия спортом или урок вязания. ВВ означает визуальное внутреннее, то есть внутренний образ, скажем, то, как вы воспринимаете слова, обучаясь их правильному написанию. СР означает слуховое реальное и СВ слуховое внутреннее, а для внутреннего диалога — СВД. КР означает кинестетическое реальное ощущение, включая книгу в руках и головную боль, а КВ, когда вы представляете себе, что гладите кошку или летаете.

Как я уже говорил, уникальной стратегией делает синтаксис, или последовательность различных форм восприятия. Стратегия утреннего пробуждения нашего счастливого молодого велосипедиста, направленная на великолепное самочувствие, может быть записана так: СР ВВ КВ, то есть слуховое реальное, внешнее ощущение — пение птиц или уличный шум, затем визуальное внутреннее — просмотр предстоящих событий дня с закрытыми глазами, и кинестетическое внутреннее — проживание ожидаемого приятного события, включая воду, в которой он будет плавать, или ветер в лицо во время езды на велосипеде. Возможно, в середине стоит добавить также СВ, поскольку он иногда мысленно читает вслух список дел, а для создания финальной объемной визуализации ему могут потребоваться все три чувства, тогда третий этап будет состоять из ВР ВВ КВ, то есть полный многосторонний образ события.

Попробуйте определить и закодировать собственную стратегию. Возможно, вы захотите включить в нее мотивацию — что может сильно мотивировать вас? Прослушивание речи киногероя или слова одного из ваших друзей? Некоторые люди находят весьма стимулирующей музыку. А может быть, это нечто увиденное вами, прочитанное, запомнившееся из фильма? Что произойдет дальше? Что послужило причиной

события? Или у вас возникает сходное чувство или образ цели, который мотивирует вас начать действовать? Старайтесь выявлять и подобные образы-стимулы, когда будете изучать стратегии своего поведения. Неплохо было бы определить свои стратегии страха, одиночества, подавленности и других знакомых вам состояний — все мы отлично знаем такие переживания, которые возникают порой совершенно беспричинно. Но главное, обязательно изучите стратегию своего наиболее удачного поведения, своего мастерства, даже не сопоставляя его с внешней моделью, в любом случае это поможет вам улучшать стратегии вашего поведения.

Идентификация детализированных стратегий мастерства

Существуют универсальные прикладные стратегии мастерства для конкретных навыков и умений, например для достижения орфографической грамотности. Но на более глубоком уровне можно узнать еще много нового о подобных стратегиях. Изучая, что делает человека грамотным (всегда), как мы выявляем саму стратегию его мастерства? Зная, что визуализация является наиболее эффективной системой восприятия и представления, мы можем предположить, какие возможные варианты образа, или детализированные стратегии, использует настоящий мастер. Мы раскрываем их, действуя так же, как это делали создатели теории ИЛП, — выискивая совершенство, где только удастся его найти, и моделируя его, и внешне, и внутренне. Все виды деятельности, будь то правописание, спортивная стрельба, приготовление обеда на восемь персон, доступны изучению и описанию с точки зрения детализированных стратегий.

В случае со счастливым молодым человеком, который радостно начинает каждый день, например, нам нужно знать конкретные параметры его образов и синтаксис (порядок) исполнения частей его стратегии.

- Что происходит сразу после того, как он слышит первые звуки окружающего мира?
- Вслушивается ли он в них, пытается ли определить?
- Есть ли внутренние звуки или внутренний диалог?

- Каким оказывается следующий за этим витуренный образ?
- С чего начинается процесс — со страницы ежедневника или просто с листка бумаги с перечнем дел на день?
- Как возникает образ расписания на день — это звуки, произнесенные слова или просто картинка?
- Приходит ли список дел на день в хронологической последовательности, или в очередности, зависящей от степени ожидаемого удовольствия или неприятности, или по порядку важности?
- Каковы конкретные параметры визуализируемого образа (он большой, маленький, ассоциированный, диссоциированный, ясный, смутный, цветной или черно-белый)?
- В частности, чем отличается главный мотивирующий образ от оставленных визуализаций?
- Может ли он, например, сделать событие (скажем, поездку на велосипеде или встречу с друзьями) мотивирующим так же преднамеренно, как он создает образ?
- Являются ли кинестетические параметры внешними или внутренними?
- Вмешиваются ли в процесс другие внешние звуки или он уже не обращает на них внимания после первого впечатления, разбудившего его?
- Как долго продолжается этот процесс каждое утро?

Подобные простые вопросы могут прояснить даже наиболее сложную и искусную стратегию. Чем больше подробностей мы получаем, тем легче нам будет моделировать эту стратегию и тем больше наши шансы освоить новое состояние или навык.

Навыки в оперировании числами относятся к той же категории, что и правописание, поскольку тоже основаны на привлечении визуальных образов для стимуляции умственного процесса. Но и этот предмет может включать в себя множество вариаций и увлекательных конкретных детализированных индивидуальных стратегий. Один из участников моего семинара, увлеченный счетом в уме, описывал мне, «как он это делает». Он видел все числа как маленькие неоновые лампочки где-то вверху и слева. У каждого числа был свой цвет: яркий и заметный у «простых» однозначных и двузначных чисел, более тусклый и непонятный у «трудных» чисел. Хотя его описание выглядит весьма странным, оно является явным

примером привычной, хорошо освоенной человеком стратегией, которая ему самому кажется легкой и элементарной, которой кто угодно может научиться.

Моделирование мастерства — это один из наиболее заметных вкладов НЛП в развитие человеческого совершенства. И нет на свете такого вида деятельности, в котором данная методика не может принести пользу.

Метод якоря

Метода якоря — это еще один способ применения идей НЛП, который может дополнить описанные выше упражнения по овладению стратегиями мастерства; он обладает огромным потенциальным влиянием на человеческое поведение.

Как вы уже знаете, состояния ума быстро меняются, обычно под влиянием каких-то внешних стимулов. Например, звук колокола может вызвать настроение, чувства, ассоциирующиеся с окончанием уроков в школе, пожаром или церковной службой. Звонок в дверь может предвещать радость или несчастье, в зависимости от того, чего вы ожидаете. В НЛП стимул, который связан с определенным физиологическим состоянием, называют якорем. Теперь, когда вы хорошо знакомы с системой восприятия и представления, вы можете вообразить и вспомнить множество якорей, действующих на все пять чувств. Запах может вызвать воспоминания детства, фотография, мелодия, звук голоса, — все это способно спровоцировать целый поток ассоциаций.

Якоря настолько обычны и широко распространены, что мы даже не замечаем их существования или, что более важно, их постоянное воздействие на наше состояние — перемены настроения, физиологические изменения, которые зачастую происходят мгновенно. Реклама постоянно использует якоря — название сортов продукции, запоминающиеся мелодии, образы или символы и т. п. Как это бывает со всеми характеристиками нашего мышления, якоря полезны для выживания — красный

сигнал заставляет нас остановиться, запах дыма предупреждает о пожаре. Но многие из якорей существуют для нас на подсознательном уровне, причем немалое число их давно утратило свою полезность. Научившись создавать новые якоря, мы заставляем это автоматическое мышление работать для нас.

Создание якорей

Давайте подумаем о каком-нибудь простом якорь, или спусковом механизме, помогающем нам достичь определенного состояния. Несмотря на то что якоря могут основываться на всех пяти чувствах, три главных — зрение, слух и осязание — наиболее просты для изучения и освоения этого феномена. Например, визуальный образ красного света является общеизвестным сигналом к остановке, вызывая ассоциацию с уличным движением. Слуховые якоря встречаются повсюду, особое значение имеют определенные слова, сам звук слов. Когда вы говорите себе: «Спокойно!», это действительно оказывает успокаивающее воздействие, стимулируя мыслительную реакцию, которая приводит к реальному успокоению. Вам даже не нужно вслушиваться в слова, как не надо задумываться о значении красного света. Срабатывает внутреннее чувство. Если вам приходилось сжимать руки от восторга, это типичный пример кинестетической реакции, осязательной формы якоря. Когда вы видите спортсмена, который совершает собственный ритуал жестов перед началом соревнования, вы видите обилие кинестетических якорей, которые используются определенной категорией людей.

Поскольку мы можем использовать якоря, чтобы достичь определенного состояния ума, мы должны выбрать такие якоря, которые не будут бросаться в глаза окружающим, останутся скрытыми. (Хотя битье кулаками в грудь на манер гориллы, может быть, и помогает вам почувствовать специфическое состояние, подобная реакция скорее всего повредит вам в глазах окружающих, которые едва ли придут в восторг от столь экспрессивных действий.) Ваши якоря должны также быть уникальными с точки зрения предназначения. Это означает, что не стоит выбирать в качестве якоря действие, которое вы

совершаете множество раз в течение дня. Так, например, поднятие вверх большого пальца или знак «V», показанный с помощью указательного и среднего пальцев, возможно, идеально соответствуют чувству торжества, победы, одобрительной реакции, но не имеют конкретной привязки к определенному настроению и состоянию ума, не уникальны.

Итак, давайте обдумаем три спусковых механизма, по одному для каждого из основных чувств. Визуальным якорем может стать любой образ, который поможет вам вспомнить и пережить специфическое состояние — возможно, это будет какой-то объект из вашей визуализации мастерства. Слуховым якорем может быть слово, скажем то, которое наиболее точно соответствует избранному состоянию — уверенность или спокойствие. Кинестетическим якорем может стать определенный жест, прикосновение, например, касание большим пальцем среднего или безымянного — это и незаметно со стороны, и вполне уникально. Но это может быть и покачивание ногой левой ноги или поглаживание задней части шеи.

Чтобы заставить эти якоря работать, надо вернуться к визуализации мастерства, достичь предельной точки, когда все параметры образа станут отчетливыми и реальными, когда вы в полной мере ощутите искомое состояние. Когда вам удастся остро почувствовать нужное состояние, включите все три якоря — одновременно или в быстрой последовательности. Скажите слово или слова, представьте визуальный образ, сделайте избранное вами движение. Теперь эти три якоря связаны с необходимым вам состоянием и ощущением мастерства. Если вы не вполне уверены в прочности этой связи или в том, что переживание во время визуализации было достаточно живым и ярким, вы можете повторить упражнение. Повторная визуализация в комбинации с якорями укрепит связи между ними и определенным состоянием ума.

Представление будущего события

Теперь давайте воспользуемся данным методом на практике. Подумайте, в какой из предстоящих ситуаций вам может потребоваться избранное состояние ума и ощущение мастерства. Проведем мысленную репетицию события, это можно назвать

представлением будущего, с этим термином мы уже встречались. Визуализируйте действие, которое вы предполагаете улучшить, но теперь уделите особое внимание тому, какие механизмы запускают чувства неуверенности, страха, ощущение собственного несовершенства или что-то подобное, парализующее вас в момент выполнения действия. Это может быть момент выхода на сцену, шаг в кабинет начальника, звук голоса определенного человека, начало презентации — что бы то ни было, это обычно момент непосредственно перед началом действия, который выбивает вас из уравновешенного состояния. Определив механизм, запускающий нежелательное состояние (это и есть уже существующий, многократно срабатывавший негативный якорь), вы должны повторить визуализацию, но включить в нее свои три новых якоря, которые мгновенно изменят ваше состояние к лучшему.

Попробуйте сделать это несколько раз. Возможно, перемены в ваших эмоциях произойдут мгновенно, как только вступят в силу ассоциации с позитивным, уверенным и спокойным состоянием ума, сильным внутренним образом. Если вы выполняете это упражнение вместе с другом или кем-то из близких, они, наверное, отметят изменения вашего физического состояния, вашей физиологии, которые последуют за переменой состояния ума. Не исключено, что вы захотите провести несколько экспериментов, меняя последовательность включения новых якорей или запустив их все вместе, а не по одному. Возможно, вы обнаружите, что одного из них (например, кинестетического) вполне достаточно, чтобы мгновенно переменить ваше состояние.

На заключительном этапе, конечно же, надо перейти от мысленной репетиции к непосредственному действию. Найдите для себя возможность применить новый якорь или группу якорей на практике. В момент, когда вы почувствуете, что сработал негативный спусковой механизм, включайте новые якоря и наслаждайтесь тем состоянием ума, которое вы самостоятельно выбрали. Совершенствуйтесь во всем, что вы делаете, и наблюдайте за происходящими переменами.

Благодаря скорости, с которой он срабатывает, метод якоря считается одним из самых мощных личностных навыков. А поскольку вы имеете дело с долгосрочными моделями пове-

дения, влияние метода может оказаться поразительным, если вы будете применять его взвешенно и умеренно, постепенно совершенствуя свои внутренние, субъективные навыки параллельно с внешними, объективными — таким образом, вы будете последовательно и неуклонно продвигаться к успеху. Особенно полезны якоря, когда вам надо внезапно привлечь определенные дополнительные ресурсы. В таких ситуациях требуется компенсировать действие негативного спускового механизма, который предупреждает вас о возможных проблемах. Поскольку вы уже неоднократно репетировали стратегию мастерства и создали новые позитивные якоря, вы просто можете включить их в критический момент и достичь комфортного и продуктивного состояния ума.

Якоря ресурсов

Так называемые якоря ресурсов относятся к той группе якорей, которая связана с различными эмоциональными ресурсами, такими как уверенность, спокойствие, творческое настроение, доброжелательность и т. п. Чтобы воспользоваться всем этим, вы должны вызвать и «проиграть» в уме различные ситуации, когда вы достигали именно такого, желаемого состояния ума, и закрепить за каждым состоянием определенные специфичные якоря. Впоследствии вы сможете в нужный момент обращаться за необходимым эмоциональным ресурсом с помощью связанного с ним якоря.

В состав НЛП входят и другие методики использования якорей. Некоторые из них применяются для избавления от серьезных фобий, однако для начала вам следует овладеть базовыми приемами данного метода и научиться применять их на практике. Многие из приемов метода якоря больше подходят для терапевтических сеансов при работе со специалистом, а не для домашних условий. Но на сегодня вы приобрели уже широкий ассортимент методик и технических приемов, чтобы производить фундаментальные перемены в самом себе, взять под контроль собственную жизнь, открыть новые варианты выбора и получить дополнительные шансы получить то, что вы хотите.

10

глава

Получать то, что вы хотите от окружающих

В главе 1 мы познакомились с одной из базовых предпосылок НЛП: «Значение вашего общения в том, какие результаты оно приносит». Вступая в общение, мы всегда имеем некое намерение, хотим достичь какого-то результата — приобрести информацию, сообщить что-либо, произвести впечатление, развлечься. Если мы достигаем своей цели, общение оказывается удачным. Если же мы не получаем желаемого, общение не состоялось. Рекламные деятели и отделы по связям с общественностью различных компаний отлично знают это правило. Они всегда стремятся получить ответную реакцию на свой коммуникационный импульс. И независимо от простоты и привлекательности формы общения, реальной проверкой эффективности всегда будет полученный или не полученный результат.

Создание согласия

Быть способным эффективно общаться — значит быть способным получать желаемые результаты, достигать цели, оказывая

влияние на окружающих или действуя с их помощью. И это связано с тем, что в терминологии НЛП называется согласием. Где существует понимание и взаимное уважение, даже минимальное общение оказывается эффективным. Беглый взгляд в заполненной людьми комнате может передать некое послание между двумя людьми, если у них есть согласие. И наоборот, там, где нет согласия, тщательно выстроенное заявление ведущего менеджера, дополненное выразительными жестами и дорогостоящей аудиовизуальной поддержкой, остается непрочитанным посланием для тех, кто слушает этого оратора.

Согласие нельзя отделить от общения. Это единый цикл действий. Вы можете сказать что-то, создающее согласие, а это согласие, в свою очередь, будет способствовать улучшению взаимопонимания в дальнейшем. Но сказанное вами может вызвать и негативные чувства или разрушить согласие, поэтому приходится думать не только о произносимых словах, но и том, как они сказаны, в какой мере подкреплены языком тела. А в конечном счете все общение в целом оценивается только по результатам — сработало оно или нет?

Мы уже встречались с одним важным составным элементом согласия — предпочтением системы восприятия. Например, два человека, для которых главным является визуальный канал, легче находят общий язык, чем любой из них в разговоре с тем, кто опирается прежде всего на кинестетику. Точно также два человека со слуховым предпочтением скорее всего окажутся хорошими слушателями и, обладая сходным темпом и прочими характеристиками речи, смогут без труда установить взаимный контакт. Но вы можете установить согласие с собеседником, просто зная о его предпочтении и «отражая как в зеркале» его психологические характеристики, даже если ваша собственная преимущественная система восприятия иная.

Эффект зеркального отражения

Зеркальное отражение — это то, что все мы так или иначе делаем. Если вы наблюдаете за разговором двух людей со стороны, вы могли заметить, что их ситуации обычно зеркально копируют друг друга. Они оба могут наклоняться вперед или откидываться назад, одинаково складывать руки, опираться

локтем на стол и т. п. Как правило, люди не задумываются об этом сходстве поз, это подсознательный процесс, естественный способ создавать согласие. Зеркальное отражение может включать также речь, высоту голоса и интонации, ритм дыхания и другие физиологические характеристики.

Интересно, что два человека, получающие удовольствие от согласия в общении, не обязательно имеют общие интересы или согласны во всех аспектах темы разговора. Согласие в большей мере лежит в области ощущений и типа мышления, чем в содержании мысли или предмете беседы. Но зеркальное отражение является навыком, которому можно научиться, а если вы хотите стать экспертом в общении, необходимо практиковаться в этом умении. Копируя язык тела собеседника, вы неавыязчиво создаете атмосферу согласия, которая возникает естественным образом при совпадении предпочтений восприятия. Мастера общения и ведения переговоров, удачливые продавцы всегда владеют этим навыком.

Но техника зеркального отражения может быть развита и дальше. Язык тела, как мы знаем, может помочь или помешать общению. Человек, который сидит, скрестив руки и положив ногу на ногу, как правило, не находится в состоянии активного восприятия. Он или она не готовы покупать, язык их тела говорит «нет», в то время как человек, наклонившийся вперед, глядящий в лицо собеседнику, скорее всего открыт для восприятия и позитивно настроен. Просто приняв типичную позу отказа от общения, вы демонстрируете нежелание вести переговоры или совершать сделку. Однако всегда остается подсознательная склонность копировать позу собеседника, так что у вас есть серьезный шанс изменить настроение другого человека, повлияв на его физиологию, а следовательно и на состояние ума, постепенно включая его подсознание в свой темп и тон речи, позитивный язык тела.

Следование и руководство

Постарайтесь представить человека, находящегося в состоянии крайнего раздражения и говорящего громко, на повышенных тонах. Чтобы установить с ним согласие, вам следует начать со скорости и звучания речи, близкой к его собственной, чтобы

«стать похожим на него» и тем самым выразить эмпатию, расположение и сходство. Медленный, спокойный тон может окончательно вывести его из себя. Как правило, люди не готовы мгновенно изменить форму и тональность общения, когда они находятся в столь сильном эмоциональном возбуждении, так расстроены. Однако, если постепенно, не спеша вы начнете смягчать скорость и звучание своего голоса, собеседник незаметно для себя начнет подражать вам, замедляя речь и возвращаясь к нормальному разговору — по аналогии с вами. Если вы и дальше будете замедлять речь и делать более плавные движения, он примет и ваш язык тела, а в итоге подойдет и к более рациональному поведению, которое, в свою очередь, заставит его думать более рационально. Таким образом, вы осуществите свое намерение успокоить человека и привести его в состояние, когда он будет способен слышать доводы рассудка — или, конкретнее, то, что вы собираетесь ему сообщить. Это может выглядеть как волшебство, но это на самом деле срабатывает.

Если вы еще не знакомы с подобной техникой, попробуйте применить ее. Выберите ситуацию, когда от вас требуется изменить эмоциональное состояние человека или сделать его более восприимчивым к вашим словам. Прием заключается в том, чтобы не навязывать настойчиво человеку свое состояние, а ждать, пока он или она начнет копировать какие-то маленькие перемены в вашем поведении, тогда можно переходить к следующему шагу и т. д. Эта методика получила название «следование и руководство». Многие из тех, кто прекрасно умеет общаться с окружающими, подсознательно именно так и действуют. Вы можете использовать этот метод, который позволит вам достигать значительного прогресса в межличностном общении.

Использование НЛП на работе

Наиболее эффективное общение предполагает комбинацию различных навыков и приемов. Мы определяем мыслительные предпочтения по словам и фразам, которые используют люди (таким как «Я вижу, что ты имеешь в виду» или «Я слы-

шу, что ты говоришь»), целому ряду физиологических характеристик и движениям глаз. Так что зеркальное отражение может быть дополнено включением в свою речь адекватных слов и выражений, соответствующих жестов и выводами, сделанными на основе движения глаз.

Продажи

Что может предложить НЛП тем, кто занимается продажами? Установив предпочтения восприятия потенциального покупателя, что вы можете сделать, как повлиять на него? Вы можете начать с включения в свою речь слов и выражений, соответствующих стилю мышления вашего предполагаемого клиента. Если вы собираетесь продать страховку кинестетику, в вашем обращении к нему должны звучать такие фразы: «Представьте, как вы будете чувствовать себя, если...», «Я уверен, что вы ухватили суть...», «Позвольте мне затронуть еще один аспект...» и т. п. И хотя на первый взгляд вам это может показаться неестественным и вы можете сомневаться в степени воздействия таких слов на собеседника, вскоре вы обнаружите поразительную силу этого приёма. Теперь вы говорите на его или ее языке. Это только кажется причудливым или странным, поскольку ваши собственные предпочтения иные, вы сами воспользовались бы другими выражениями. Но с помощью избранной формы речи вы нажимаете на ту кнопку, которая соответствует восприятию реальности кинестетиком. Если вы ведете разговор об отпуске, вы должны делать акцент на то, какие ощутимые преимущества имеет тот или иной вид отдыха, снова обращаясь к языку кинестетика — то есть делая упор на чувственное, осязательное восприятие, а не на виды и звуки, которыми, возможно, оперирует ваше собственное воображение. Несоблюдение такого соответствия словаря не только ведет к потере ценного времени, но и оставляет негативный осадок. Слова, связанные с чужими предпочтениями, воспринимаются как иностранные, а потому подсознательно отвергаются.

Давайте продолжим наше общение с воображаемым кинестетиком и дадим ему почувствовать общение, а не просто предоставим ему возможность смотреть и слушать. Иногда дружеское похлопывание по плечу, рукопожатие могут ускорить и

облегчить заключение сделки, в то время как человека с другими предпочтениями восприятия это оттолкнет и заставит немедленно прекратить разговор! Если вы продасте дом, дайте возможность покупателю-кинестетику осмотреть помещение в собственном темпе, позвольте ему ощутить пространство, воспринять его физически. Не отвлекайте его потоком слов, пригодным для людей со слуховым предпочтением. Чтобы стимулировать процесс, убедитесь, что клиент отметил гладкость деревянных панелей и полов, текстуру стен, тепло и прочность строения. Но самое главное — предоставьте ему возможность медленно и подробно ощутить свои впечатления. Установите мыслительные предпочтения покупателя и воспользуйтесь ими, чтобы достичь согласия в процессе купли-продажи.

Мысленная репетиция, или представление будущего события, является еще одним важным подходом к продажам в рамках НЛП, но этот метод может быть эффективным и в других ситуациях, когда вам нужно убедить кого-то в чем-то. Как продавец, вы должны быстро представить предстоящую презентацию товара, визуализировать конечный результат, которого вы хотите достичь. Повторение визуализации позволит вам выстроить воспоминания об успехе, что придаст уверенности, которая зачастую и становится главным механизмом, обеспечивающим победу. В данной области существует множество исследований, доказывающих, как стремительно растут успехи в продажах с применением подобных приемов.

Методика НЛП, как мы уже видели, помогает также корректировать глубоко укоренившиеся негативные внутренние имиджи, представления о самом себе, позволяет перенести мастерство в одном деле на другое занятие, применить его в иной ситуации или воспринять навыки других, более удачливых людей (скажем, взяв за образец наиболее успешно работающего продавца). Вернитесь к главам 4 и 7 и вспомните технику изменения собственных убеждений и перемены рамок восприятия, а затем беритесь за применение своих новых знаний и умений в процессе торговли.

Еще один подход к продажам более прагматичен и основывается на том, что любой процесс продажи — это преодоление ряда препятствий. Если вы сталкиваетесь с барьерами, вам следует найти творческий ответ на эту объективную ситуа-

цию. Это предполагает смену рамок восприятия данного вопроса или предмета размышлений с целью найти новый ракурс взгляда и обойти препятствие, которое раньше казалось непреодолимым. С помощью «ловкости уст» и методов работы с множественными точками зрения, описанными в главе 7, мы сможем найти целый ряд возможных путей выхода из сложной ситуации. Если вы занимаетесь продажами, вы можете заменить проблемное утверждение своим препятствием, а затем посмотреть на него в разных перспективах и ракурсах. Выберите лучший способ и начинайте применять его на практике там, где это необходимо для улучшения результатов вашей деятельности. Конечно, вся мета-модель в целом, включающая представления и влияющие слов, сможет помочь вам в той же смене взгляда на проблемы. («Я не могу себе этого позволить...» — «А что если бы вы смогли... тогда вас бы это заинтересовало?» И вы предлагаете далее систему отсроченных платежей и сокращения налогов и т. п.)

Проведение презентаций

В деловой ситуации методы НЛП применимы к проведению встреч и в случае, когда вам надо вести их, и в случае, когда вы являетесь рядовым участником. Они отлично работают и при проведении публичной презентации или произнесении речи, будь то перед малой группой или перед огромной толпой. Конечно, есть разница между выступлениями перед разными аудиториями. Например, имея дело с большим количеством людей, вы не сможете определить их мыслительные предпочтения (да это и не принесло бы вам пользы). А потому следует использовать разнообразные средства общения, которые затрагивают все три основных варианта восприятия, чтобы удерживать внимание большинства людей в течение большей части выступления. Наиболее профессиональные ораторы употребляют и визуальные, и слуховые термины. Но лишь немногие действительно понимают, что надо применять широкий спектр слов — а не только те выражения, которые соответствуют мыслительным предпочтениям самого выступающего. В то же время, постейший предмет, предложенный аудитории в качестве иллюстрации к рассказу — нечто такое, что можно по-

чувствовать, подержать в руках — оказывает потрясающее воздействие на внимание кинестетиков, мгновенно включая их в смысл презентации. Знакомство с мета-моделью окажется полезным в любой ситуации, когда вам нужно спонтанно реагировать на ситуацию. Большинство «трудных вопросов», таких как препятствия при продажах, подходят к случаям, описанным в мета-модели. Например: «Это никогда не срабатывает...» (никогда, когда-нибудь?); «Это очевидно...» (очевидно для кого?). Самым приятным и ненавязчивым образом вы всегда можете оставить за собой последнее слово.

Использование методов НЛП во взаимоотношениях

То, что подходит для профессиональных ситуаций продаж, официальных встреч и презентаций, применимо и во многих других ситуациях, когда мы убеждаем в чем-то других людей, начиная с момента, когда вы хотите вернуть товар в магазин и получить назад свои деньги, вплоть до того, когда вы попытаетесь добиться от своих детей, чтобы они клали вещи на место. Большинство проблем включает в себя окружающих людей и взаимоотношения с ними. Возьмем, например, обычную ситуацию, когда ваш коллега по работе вызывает у вас резкое неприятие. Если бы не необходимость находиться постоянно вместе на работе, вы никогда бы не стали поддерживать с этим человеком никаких отношений. Но, к несчастью, деловые обстоятельства вынуждают вас общаться с ним изо дня в день на регулярной основе. Что может предложить в данном случае НЛП?

Вы можете начать с одного из предварительных замечаний об НЛП, которые были вам представлены в главе 1. Не забывайте, что ваши карты реальности совершенно различны. Вы придаете разное значение одним и тем же вещам. Он может находить нечто важным, а вы — не заслуживающим внимания, и наоборот: то, что для вас является приоритетным, его

вообще нимало не занимает. Осознать, что ни один из вас не обладает уникальным и абсолютно объективным восприятием реальности, но вы оба имсете всего лишь ограниченные, заведомо избирательные представления о явлениях, — процесс весьма мучительный. Настаивая на своей монополии на истину, на знание того, что правильно и что неверно, вы совершаете не только ошибочный, но и бесполезный шаг — это не поможет вам добиться того, что вы хотите. Наилушше общение заключается в том, чтобы понимать карты других людей и на основе этого строить взаимовыгодное согласие, а не выигрывать в споре.

Это затрагивает и проблему результатов общения. Если кто-то оказывает воздействие на ваше состояние и негативно влияет на ваши цели — скажем, на карьеру — вам явно не удастся получать желаемые результаты от общения. Вам следует что-то изменить в своем поведении, вероятно, жизненно важным становится понимание мыслительных предпочтений окружающих людей. Один высокопоставленный сотрудник крупной фирмы имел постоянные проблемы со своей начальницей, однако после курса НЛП вдруг осознал, что начальница просто говорит на другом языке. Одно или два слова, которые она произнесла наутро после того, как он узнал о существовании разных приоритетов восприятия, дали ему ключ к пониманию ситуации; затем он выяснил, что она использует кинестетические выражения. Через несколько дней во время обсуждения важного доклада, который мог бы вызвать серьезные конфликты и недоразумения, он постарался исключить из своей речи привычные для себя визуальные термины («Взгляните на дело с моей точки зрения», «Это выглядит отлично» и т. п.) Вместо этого он выражал свои мысли на ее языке: «Благодаря этому удастся лучше схватить суть... теперь мысль стала более весомой и ощутимой... как вы чувствуете?...» Кроме того, он замедлил свой обычный темп речи, который, судя по всему, вызывал раздражение начальницы. То, что казалось непреодолимым препятствием в общении, на самом деле представляло собой различие в восприятии реальности. Так что развивайте свое умение понимать мыслительные предпочтения в любом общении, в любых отношениях.

Понимание предпочтений «смысла жизни»

Я обнаружил, что различные предпочтения в том, чтобы делать, иметь, быть, знать или общаться, о которых шла речь в главе 2, также зачастую становятся причиной проблемы во взаимоотношениях. Некоторые люди не могут почувствовать себя счастливыми, пока не увидят, что все сделано. Вы можете держать все под контролем, обладать всей необходимой информацией, но вашему коллеге может казаться, что вы ничего не делаете. На вас может подавляющее действовать чувство, что дело не завершено, или что вы не обладаете достаточным объемом информации (знать), или что вам необходимо еще приобрести деньги, связи, что угодно. Порой даже формальные действия, видимость деятельности способны принести удовлетворение. И такая демонстрация активности может серьезно улучшить ваши отношения с партнером или коллегой.

Так что, если вы согласны с тем, что надо что-то менять в процедуре или системе, сделайте это. Это может быть лишь начало — может быть, вы передадите шкаф с бумагами или составите промежуточный отчет — сделаете нечто, демонстрирующее вашу занятость и активность. Не исключено, что, успокаивая тем самым коллегу, вы улучшите собственные результаты и навыки управления и деятельности, которых ранее вам не хватало. Вы можете достаточно быстро установить предпочтения коллег по их словам и поступкам, а также по тому, что их в наибольшей степени раздражает: «Почему вы все еще не сделали это?», «Как, вы все еще не получили вентити?», «Неужели мы до сих пор не знаем, кто примет участие в проекте?», «Вы проверили, устраняет ли этот Чарли?» (отношения), «Я буду доволен только после того, как груз разместят». Различия в предпочтениях, касающихся жизненных целей, «смысла жизни», между вами и вашими коллегами могут привести к серьезной враждебности и формированию нездоровой атмосферы на рабочем месте. «Почему это она должна дожидаться, пока не соберет всю информацию? За это время нас обойдут конкуренты! Надо действовать!» Ваш жизненный цикл в большей степени является результатом проблем во взаимоотношениях, чем свидетельством культурных, политических или социальных различий. Осознав эти неизбежные расхождения между наши-

ми картами реальности, мы можем приступить к использованию наших знаний для позитивного улучшения взаимоотношений, что поможет нам осуществить свои желания.

Управление личными отношениями

Смена рамок — это универсальный путь к созданию новых вариантов выбора, включая и выбор отношений с окружающими вас людьми. Существует ли контекст, в котором поведение ваших коллег является приемлемым и даже соответствующим правилам? Есть ли в ваших отношениях с ними какие-то аспекты, более приятные, чем остальные (например: «Марк малоприятен, но во всяком случае он последователен и надежен»)? В состоянии ли вы так изменить рамки, ракурс восприятия, чтобы увидеть ситуацию в новом свете: «Я встречаюсь с ним только раз в неделю на планерках, так что он занимает не больше пяти процентов моего внимания на работе».

Есть ли что-то конкретное, особенно раздражающее вас — может быть, интонация, звук голоса или манера держаться? Почему бы не провести визуализацию вашей последней встречи и не заменить при этом один-два параметра изображения? Для начала попробуйте подставить мужские женский голос и наоборот, если, конечно, вы не выберете для этого коллеги голос Дональда Дака. Или вообразите, что неприятный вам сотрудник от силы полметра ростом, а теперь проверьте, какое впечатление он при этом на вас производит. Если вы попытаетесь перенести в своей визуализации на раздражающего вас коллегу все параметры изображения, характерные для мысленного образа приятного сотрудника, вы сможете изменить и весь круг ассоциаций, связанных с первым лицом. Добавьте к этому якорь, чтобы в любой нужный момент вы могли откорректировать свое состояние (скажем, когда испытаете острый приступ раздражения, увидев неприятный жест или услышав противный голос), в результате у вас появятся серьезные шансы взять свое самочувствие и реакцию на окружающих людей под собственный контроль.

Все это может значительно изменить ваши взаимоотношения. Теперь вы держите себя под контролем, и какие бы существенные проблемы ни омрачали ваши отношения (если тако-

вые вообще имеются), вы сможете взглянуть на них по-новому, гораздо более объективно. Еще более важно то, что вы будете способны так наладить отношения, чтобы они работали на вас, а не против вас. Попробуйте поменять параметры изображения при визуализации предполагаемого будущего. «Прокрутите» в уме картину ожидаемого события, пока не почувствуете удовлетворение от того, что старые спусковые механизмы не срабатывают. Несколько таких мысленных репетиций подтвердят, что ваш мозг перепрограммирован и вы в следующий раз сможете уверенно запускать свое позитивное состояние.

Не забывайте и о том, что вы узнали из описания мета-модели. Люди, которых мы считаем чересчур настойчивыми, склонными к доминированию, используют многие языковые конструкции, с которыми вы познакомились в рамках мета-модели. Если вы сами постоянно попадаете в эти ловушки, вы, несомненно, будете остро переживать сказанное вам такими людьми, страдать из-за того, как развиваются отношения с ними. Начните с идентификации конкретных образцов и форм речи и мышления, и проанализируйте их с точки зрения их реальной ценности, а не с точки зрения бурной эмоциональной реакции на каждое высказывание. Мысленно ответьте на сказанное вам, это поможет вам изменить свое состояние ума (теперь вы взяли контроль над собой в свои руки, вы понимаете, что происходит), вы можете далее решить, стоит ли произносить ответ вслух, изменяя тем самым основу ваших отношений. После десятка-другого вежливых ответов по схеме мета-модели, вне зависимости от того, нравитесь ли вы своему начальнику или коллеге, их уважение к вам несомненно вырастет. Используя ранее описанную технику определения мыслительных предпочтений, а также методы зеркального отражения, следования и руководства, также представленные вам выше, вы добьетесь того, чтобы к вам не только относились с уважением, но чтобы вы еще и нравились окружающим. Все это эффективные способы изменить ракурсы восприятия вас окружающими, причем так, что они не заметят, как это случилось.

Эти принципы приложимы к любым отношениям. Возможно, ваши главные интересы сосредоточены на домашних отношениях, на контактах с друзьями, а не в сфере делового обще-

ния, в таком случае у вас не слишком широкий круг знакомств. В любом случае рядом с нами всегда есть один или два человека, оказывающих значительное влияние на нашу жизнь, на то, в какой степени мы достигаем своих целей; кроме того — еще несколько человек, которые влияют на нас в несколько меньшей степени. И стоит как следует наладить отношения с этими важными для вас людьми, поскольку это максимально воздействует на ваше самочувствие и результаты деятельности.

Отношения с вашим партнером

Несмотря на то что все мы утверждаем, что отлично знаем своего мужа, жену или партнера, чаще всего в момент конфликта выясняется, что наши карты реальности радикально отличаются друг от друга — не меньше, чем в случае с коллегой или деловым знакомым. Работает и система мыслительных предпочтений. Задумайтесь, не узнаете ли вы следующее:

Муж приходит домой и заявляет: «Я люблю тебя, дорогая».

«Нет, не любишь», — отвечает жена.

«О чем ты говоришь?» — спрашивает озадаченный супруг.

«Разговоры ничего не стоят. Ты теперь никогда не даришь мне цветы. Ты никуда не берешь меня с собой. Ты никогда не смотришь на меня так, как раньше».

«Что значит — смотреть на тебя? Я говорю тебе, что я люблю тебя». Что-то пошло неправильно. Она хочет видеть проявления чувств. То, что она слышит, на нее не производит впечатления, как бы отчетливо ее муж, имеющий слуховое предпочтение, ни выражал свое послание.

Теперь рассмотрим другой случай мыслительных предпочтений. Муж проявляет свою любовь визуальным образом, покупая цветы и подарки, приглашает жену в различные места, замечает, как она одета.

Однажды она заявляет: «Ты меня не любишь».

Он расстроен. «Как ты можешь это говорить? Посмотри на все, чем я тебя обеспечиваю (жестом показывает на вещи вокруг). А как насчет всех мест, которые ты смогла увидеть во время наших поездок за границу? Как ты не видишь, что я люблю тебя?»

«Но ты никогда не говоришь, что любишь меня — ты ни разу не сказал этого».

«Я люблю тебя, — раздраженно восклицает супруг. — Я люблю тебя», — выкрикивает он так громко, словно находится за два квартала от дома.

Вы легко можете вообразить, как подобные недопонимания могут завести в тупик дальнейшее общение.

А как насчет классического непонимания между мужской-кинестетиком и женщиной с визуальным предпочтением? Он приходит домой и обнимает ее.

«Не прикасайся ко мне, — восклицает она. — Ты всегда только об этом и думаешь. Тебе больше ничего от меня не нужно. Почему мы не можешь сходить куда-нибудь, посмотреть на что-нибудь интересное, как нормальные семейные пары? Взгляни на меня хоть раз, прежде чем обниматься».

Понимая, как думает ваш партнер, можно, конечно, добиться небольших изменений в поведении, которые смягчат и улучшат ситуацию. Однако обычно оба партнера не задумываются об истинной причине проблем «в общении», отвлекаясь на множество поверхностных обстоятельств и проявлений.

Как может сложиться такая ситуация в столь близких отношениях, где, казалось бы, должны стать очевидными все предпочтения и пристрастия партнеров? В романтических взаимоотношениях малейшее проявление любого мыслительного предпочтения преувеличивается и акцентируется, так что легкое прикосновение, особый взгляд, изменение интонации вызывают непропорционально острую реакцию. Можно заметить и особую склонность на данном этапе отношений к зеркальному отражению, включению в систему партнера. Однако подобные отношения занимают особое место в человеческом общении.

Изначально, когда мы «влюбляемся», все три основных чувства активизируются из-за сильного желания доставить удовольствие другому человеку, вступить с ним или с ней в общение, так что предпочтения восприятия становятся почти или совсем незаметными. Муж может смотреть на свою жену особым образом и покупать ей цветы, и нежно касаться ее, и говорить ей приятные слова мягким ласковым голосом. Когда

острота первой романтической любви ослабевает, оба партнера возвращаются к своим естественным предпочтениям — к тому, что им представляется объективно важным, потому что для них это важно. И если выясняется, что у супругов не совпадают мыслительные предпочтения, взаимопонимание начинает разрушаться, и согласию приходит конец.

Я не пытаюсь сказать, что у каждого из нас есть одно-единственное предпочтение восприятия. Напротив, каждый из нас на протяжении всей жизни пользуется всеми своими чувствами, но приоритеты все-таки существуют. Итак, если мы хотим, чтобы кто-нибудь показал или сказал нам, что любит нас, мы ожидаем совершенно определенного, наиболее адекватного для нас способа выражения чувств со стороны другого человека — способа, который открывает кодовый замок нашего восприятия и создает у нас ощущение, что мы действительно любимы.

Простое зеркальное отражение — контакт с помощью взглядов и визуального языка жестов, степень прикосновения и уважения «личного пространства», интонация и скорость речи, — все это может снять многие проблемы в личных отношениях. Мягкое, деликатное следование и руководство может впоследствии произвести необходимое и желаемое изменение состояния ума, особенно если это сопровождается словами и фразами, соответствующими мыслительному предпочтению вашего партнера.

НЛП позволяет выявить стратегии успеха в любых ситуациях, включая романтические взаимоотношения. Вот пример того, как вы можете идентифицировать собственную стратегию. Лучше, если вы будете выполнять это упражнение вместе с кем-то еще, поскольку ваш язык тела быстрее и точнее покажет ваши «ответы», чем сознательные словесные формулировки. Но вы можете выполнить упражнение и в одиночестве, особенно если вы уже хорошо освоили методику визуализации и работы с возможными вариантами изображения.

Для начала постарайтесь вспомнить конкретный случай, когда вы чувствовали себя совершенно любимым или любимой. Вернитесь к этому времени и переживите этот опыт снова (если необходимо, сперва войдите в состояние альфа, а дальше действуйте, как всегда в подобного рода упражнениях).

Затем дайте ответы на следующие вопросы. Для того чтобы вы почувствовали себя абсолютно любимым (любимой), вам совершенно необходимо, чтобы ваш партнер показал, что любит вас:

Визуальное восприятие:

- покупая вам вещи?
- приглашая вас в различные места?
- глядя на вас особенным образом?

(Помощь партнеру может заключаться в том, что вы даете ему знаки, подтверждающие, что вы отметили и оценили данный его поступок, это могут быть жест, слова, выражение лица.)

Слуховое восприятие:

- особенным образом говорил вам, как вас любит?

Кинестетическое восприятие:

- особенным образом прикасался к вам?

Если вы работали вместе с партнером, вы можете «пройтись» по вопросам после того, как познакомитесь с различными «ответами» на языке тела и сделав вывод о том, какие из них являются наиболее позитивными. Возможно, вы захотите вернуться к воспоминаниям о каких-то прошлых ситуациях, которые подтверждают ту или иную стратегию, а также результаты упражнения. Теперь, опираясь на свои знания о параметрах изображения, отрегулируйте возможные варианты образа по каждому из каналов — визуальному, слуховому и кинестетическому. Как конкретно вы воспринимаете ситуацию? («Покажи мне», «скажи мне», «дай мне почувствовать».) Определите важность визуальных, слуховых и кинестетических стимулов для вас.

Как мы уже видели в главе 9, стратегия успеха опирается не только на визуализацию и управление параметрами образов, но и на синтаксис, то есть последовательность восприятия. Первым стимулом может быть внешний визуальный, за ним последует внутренний слуховой — например, вы себе мысленно что-

то скажете, а за этим может наступить черед внутреннего ощущения, например тепла, удовольствия, покоя или какое-то другое, обладающее своими характеристиками. Таким образом, синтаксис этой стратегии будет состоять из следующих этапов: ВР (визуальное реальное, внешнее), затем СВД (слуховое, внутренний диалог), а затем КВ (кинестетическое внутреннее). Могут быть другие комбинации. Вместе они образуют стратегию успеха для достижения определенного состояния или опыта — сейчас мы говорим о том, чтобы любить и быть любимым.

Ввиду того, что серьезно на нашу жизнь влияет крайне малое количество людей, предельно важно знать их стратегии поведения. Этого можно достичь, внимательно наблюдая (например, вы можете отмечать последовательность движения глаз при формировании мысленных образов) за ними во время разговора и любого другого взаимодействия с ними. Зная и уважая личные стратегии мышления других людей, вы получаете жизненно важное средство создания гармоничных межличностных отношений и общения в целом.

Понимание личностных различий

Существует еще один аспект стратегии мышления, который поможет вам в отношениях с окружающими. Это стратегии, которые работают на более высоком и универсальном уровне, чем правописание или запоминание имен; это то, что мы можем описать как различные личностные характеристики. Например, одни люди склонны подмечать сходные черты, в то время как другие обращают внимание прежде всего на различия. Эти две группы можно назвать «соединителями» и «разъединителями». Совершая покупки, соединители, например, стараются следовать традиции и привычке, а разъединители предпочитают покупать что-нибудь новое или необычное. Эта стратегия высокого уровня работает так же, как любая другая система мышления, это всего лишь привычный взгляд на окружающий мир, закрепленный в нейронных связях головного мозга. Несмотря на то что эта макростратегия направлена на обобщение, поскольку такой подход облегчает распознавание объектов, она может стать ценным инструмен-

том для понимания других людей, даже случайных знакомых, что позволит устанавливать согласие.

Итак, о каких еще стратегиях может идти речь? Одна из них — это способ, позволяющий нам оценивать взгляды других, а не только выносить суждения, опираясь исключительно на внутренние причины. В том случае, когда люди проводят классификацию на основе собственных критериев, а не в связи с тем, что чувствуют и думают окружающие, им не удастся достичь успеха в сервисе, где главный акцент должен делаться на приятие высшего, а не на внутренние требования. Одна компания практиковала интервью с кандидатами, во время которого каждого претендента на должность приглашали в комнату, где он отвечал на вопросы целой группы людей. По очереди каждый кандидат входил, а остальные ждали в другой комнате. При этом одни люди не проявляли никакого желания найти свою роль среди членов группы кандидатов, они были заинтересованы лишь собой, впечатлением, которое могут произвести на работников компании, а не теми, кто являлся их конкурентами. На самом деле выбор сотрудника на вакантную должность осуществлялся в большей мере на основании поведения кандидатов во время ожидания, среди прочих кандидатов, а не на ответах, поскольку такой подход позволял судить, «вовне» или «внутри» ориентирован каждый из претендентов, насколько он придает значение окружающим людям.

Некоторые виды деятельности, не связанные с межличностными отношениями, могут прекрасно подходить для людей с ориентацией на внутренние ценности — например, это крайне важное качество для аудитора или контролера качества, который должен быть максимально свободен от субъективных влияний. Но большинство профессиональных занятий в наши дни находятся в сильной зависимости от умения ладить с людьми. Возможно, вы сможете определить, к какой из названных категорий относятся ваши друзья и знакомые. Сходная стратегия разграничения требуется, когда нам нужно применить внешний или внутренний взгляд для корректировки самооценки. Некоторые люди совершенно счастливы, когда хорошо сделали работу, их удовлетворение приходит «изнутри». Другие нуждаются в различного рода внешнем признании — похлопывании по спине, сертификате или популярности.

Еще одно важное различие стратегий заключается в том, что нас мотивирует в большей степени — стремление испытать удовольствие или избежать боли. Каждый из нас испытывал и острое наслаждение, и сильную боль, каждый стремится получить удовольствие и избежать боли. Но у одного преобладает первая тенденция, а у другого — вторая. Некоторые люди строят свои цели и мотивации в стремлении избежать потери работы, не попасть под дождь, сократить расходы топлива, не попасть в неприятную ситуацию. Другие придерживаются более позитивного взгляда, пробуют нечто новое, стараются в каждой ситуации получить как можно больше удовольствия.

И еще одна стратегия высокого уровня связана с тем, что нас мотивирует — возможность или необходимость. Одни люди делают то, что им следует или они должны делать, в то время как другие делают то, что они, по их мнению, могут и умеют делать. Мы встречали подобное различие в рамках мета-модели, когда говорили о модальных понятиях возможности и необходимости. Эти два типа мышления используют два разных языка. Как и в случае любой всеобщей человеческой характеристики, бывают обстоятельства, когда одна стратегия срабатывает лучше другой, в зависимости от контекста. Работа, требующая неукоснительного и буквального соблюдения всех правил и предписаний, больше подойдет для человека, мыслящего категорией необходимости, а задача, предполагающая инициативу и творчество, больше соответствует человеку, который мыслит категорией возможности.

Люди невольно являются частью вашего движения к цели, важной составляющей, от которой зависит ваш успех. Теперь у вас есть значительный выбор методов и приемов, чтобы создать согласие, необходимое вам для достижения любых целей.

11

глава

Ваш план действий на 21 день

НЛП — это практическая система, и все время проявляются все новые и новые способы применять ее в личной и деловой активности. Принципы НЛП применимы к любой сфере человеческой жизни, а простые технические приемы позволяют любому из нас получать существенные преимущества. НЛП позволяет самостоятельно строить стратегию своего обучения, так что вы уже не зависите от учителей или формальной структуры того или иного курса. Обучение происходит в процессе действия. Как специальный предмет НЛП неизбежно затрагивает самые разные потребности людей в области личностного развития, навыков общения и эффективности труда. Как только вы сами изучите и освоите навыки НЛП, найдете новые способы их использования, вы внесете свой собственный вклад в это удивительное искусство и науку. НЛП напрямую связано с вопросом: «А это работает?» Если нет — «Могу ли я попробовать что-то еще, для того чтобы это сработало?»

В данной книге описано множество практических приемов и упражнений. Возможно, вы уже попробовали применить кое-какие из них. А может быть, вы решили сначала дочитать кни-

гу до конца, а опробовать новые знания позже, когда лучше разберетесь в сущности этой системы. В заключительной главе я постарался собрать воедино серии простых для понимания видов деятельности, чтобы показать вам, как в течение 21 дня применить навыки НЛП — основываясь не только на теории, но и на практическом примере, хотя для того, чтобы разобраться с этим планом, вам придется возвращаться к тем или другим разделам книги и по мере необходимо вспоминать ранее изученный материал. Не стоит воспринимать этот план как нечто неизбежное и обременительное, но, с другой стороны, почему бы вам не попытаться внести фундаментальные улучшения в вашу жизнь и не проявить способности получать то, что вы хотите? Три недели — не такой уж долгий срок по сравнению с накопившимися за целую жизнь привычками и представлениями о самом себе.

Если вам раньше уже приходилось выполнять упражнения по программе Плана действий на 21 день, сделайте это снова, по возможности применительно к какой-либо иной ситуации, в которую вам хотелось бы внести улучшения. Всегда есть шанс приобрести дополнительные знания и навыки. Например, если вы второй раз составляете план Дня 1, сравните с тем, что получилось у вас в прошлый раз, и посмотрите, какие изменения произошли за это время. НЛП предполагает развитие навыков мышления, а эта способность, как и физические данные, нуждается в постоянной тренировке.

Предлагаемый план действий предельно гибок. Например, если вы считаете, что вся система применима к вашей деловой сфере, а подошли выходные, просто пропустите пару дней когда вы не занимаетесь работой. Многие люди получают удовольствие от практики НЛП. От вас не требуется строгая самодисциплина, программа не рассчитана на неприятные ощущения и трудности, просто развлекайтесь, проявляйте детское любопытство, желайте лучшего и не страшитесь того, что вам нужно. Первый и наиболее важный шаг — принять решение составить сам план действий. Однако все мы являемся рабами существующих привычек и определенного жизненного стиля так что потребуются стимулы, чтобы 21 день следовать обозначенным курсом — возможно, сама цифра 21 или какой-то сим

вол, знак главной цели, будь то зеркало в ванной комнате, или панель автомобиля, или закладка в дневник — вам виднее, что сработает.

День 1

Составьте список целей и проверьте их с помощью вопросов, приведенных в главе 2.

Являются ли ваши цели конкретными?

Поддаются ли они вашему личному контролю?

Располагаете ли вы всем тем, что потребуется для их осуществления?

Как вы узнаете, что достигли поставленных целей?

Ваши цели сформулированы позитивно?

Находятся ли они на правильном уровне?

Что и кто может быть затронут этими целями?

День 2

Приведите в порядок список ваших целей, согласно упражнению по составлению жизненного цикла, приведенному на с. 31–42. Определите категорию целей в терминах: знание, действие, обладание, отношения, бытие, и используйте ранее описанный метод включения их в ваш собственный цикл.

Найдите время для релаксации и вызова приятных воспоминаний.

День 3

Используя недоминантную руку, запишите слова, которые наиболее точно вас характеризуют, как рекомендовалось на с. 86.

Выберите один негативный образ самого себя и сформулируйте его в виде ясного и простого предложения.

Теперь выберите новый образ, которым вы хотели бы заместить существующий.

Представьте себя человеком, которым вы бы хотели быть, и вообразите, как бы вы действовали в соответствии с этим позитивным представлением.

Осуществите визуализацию того, каким вы бы хотели быть, как можно ярче, если необходимо, нарисуйте свой желательный образ и связанные с ним модели поведения.

День 4

Определить возможные варианты образов — это базовая техника, которая применима во многих ситуациях.

Сначала расслабьтесь и перейдите в состояние альфа, как описано на с. 70. Для этого вам потребуется свободное время, когда вас никто не потревожит.

Выберите два ясных воспоминания о прошлых событиях: одно приятное, когда вы проявили или продемонстрировали мастерство в том, чего хотите достичь; другое болезненное, когда вы действовали плохо, возможно, были раздражены, сердиты или подавлены.

Осмыслите каждый из параметров, постарайтесь увидеть, услышать и почувствовать как можно большее количество возможных вариантов, используя список, приведенный на с. 69–70.

День 5

Проведите еще ряд упражнений по работе с параметрами образов, на этот раз обращаясь к опыту разного рода — и деловым ситуациям, и личным отношениям, и общению с друзьями.

Практикуйтесь в распознавании как можно большего числа параметров изображения, обращая особое внимание на то, какие из них связаны с позитивным, приятным опытом, а какие — с болезненным, негативным.

Выполняя эти упражнения, постарайтесь определить, какие из возможных вариантов изображения вам легче вызвать, а какие труднее (например, звук или картинку), какой из трех основных каналов восприятия дается вам с наибольшим трудом.

Записывайте все, что вы запомнили в конце каждого упражнения, поскольку вам это пригодится позднее.

День 6

Когда вы подойдете к концу первой недели, займитесь переключением параметров изображения между приятными и бо-

лезисными воспоминаниями, замещая вдохновляющими, позитивными вариантами изображения те, которые действуют на вас подавляюще. Не меняйте при этом содержание визуализации, только параметры изображения.

Чем больше раз вы сумеете ярко и живо представить полноценный образ события, тем больше «записей» в мозгу вы сделаете, и старайтесь, чтобы все образы были максимально близки «к жизни».

В конце вызовите негативное воспоминание, но в вариантах изображения, характерных для позитивного образа, и постарайтесь почувствовать разницу между первоначальными ощущениями от этой ситуации и новым впечатлением.

День 7

Сегодня поработайте с пересключением параметров изображения в отношении визуализации собственного внутреннего имиджа в соответствии со списком своих характеристик, который вы составили в 3-й день.

Еще раз повторите визуализацию, на этот раз включая в нее все позитивные варианты изображения, которые вы записали в 5-й день, когда изучали свой позитивный опыт.

Вы можете также добавить параметры позитивного внутреннего имиджа, заимствованные из одной сферы жизни, к другой. Например, если вы видите себя хорошим организатором, представьте, как вы делаете то, что является иллюстрацией к этому качеству, желательно недавний случай. А теперь перенесите параметры изображения с этой визуализации на образ самого себя в том деле, в котором вы не чувствуете себя уверенно.

Сделайте сегодня что-нибудь необычное! Измените маршрут, по которому добираетесь до работы, переставьте часть мебели, измените давнюю привычку.

День 8

Практикуйтесь в достижении расслабленного состояния альфа. Используйте метод обратного счета и ассоциаций с цифрами 3, 2 и 1, как это описано на с. 70.

Понаблюдайте за проявлением каких-либо стратегий высокого уровня в поведении окружающих людей. Например, постарайтесь определить, к чему они стремятся — получить удовольствие или избежать боли? Они основываются на внутренних или внешних критериях восприятия и оценки ситуации? Проверьте себя в соответствии с главой 10. Затем подумайте, как вы можете установить согласие с людьми, в зависимости от того, что вы поняли об их стратегиях мышления и поведения.

День 9

Займитесь сегодня переменами. Найдите какие-нибудь свои письма, доклады или другие написанные вами материалы и выявите в них слова и фразы, которые показывают ваши мыслительные предпочтения, основанные на зрении, слухе или осязании.

Проведите то же упражнение, используя несколько страниц какого-нибудь романа или другой книги, которую вы сейчас читаете, постарайтесь определить мыслительные предпочтения автора.

Глава 3 напомнит вам некоторые простые примеры таких слов и выражений, с помощью чего вам легче будет определять предпочтения мышления и восприятия.

Посчитайте от 50 до 1. Это прекрасно помогает снимать стресс.

День 10

Сегодня занимайтесь языком, но только слушайте — на работе, где бы вы ни встречались с людьми.

Проверьте, удастся ли вам отсчитать выражения, слова и фигуры речи, которые выдают мыслительные предпочтения, замечайте все такие случаи в уме. Отныне вы будете всегда более внимательны к подобным словам и фразам, вас скорее всего удивит, как много информации вы раньше упускали из вида. Вы приобретаете навыки в распознавании мыслительных предпочтений, вы сможете использовать это знание для достижения большего согласия с окружающими.

Найдите дома время, чтобы сосчитать от 100 до 1, задержитесь на цифре 1 и постарайтесь получить от этого удовольствие, так долго, как это позволят обстоятельства.

Углубите ваше ощущение от цифры 2, обдумывая некие мирные сцены, вызывающие у вас состояние покоя и удовольствия — может быть, воспоминание об отпуске или укромный уголок вашего детства. Это будет ваше Особое Место. Закрепите как можно лучше этот образ в его связи с цифрой 2.

Теперь вы научились быстро вызывать состояние альфа, когда вам это потребуется.

День 11

Сегодня больше слушайте, но еще и внимательно наблюдайте. Постарайтесь устанавливать связь между словесным языком и языком тела.

Обращайте внимание, насколько быстро или медленно говорит человек, старается ли он (она) приближаться к собеседнику или держит дистанцию, требуется ли ему (ей) время, чтобы обдумать ответ, или реакция возникает еще до того, как вы закончите вопрос. От вас потребуется большая сосредоточенность и умение наблюдать. Это важнейший навык, особенно когда надо освоить восприятие языка тела и его соотношение со словесным выражением.

Медленно сосчитайте от 50 до 1. Это не займет много времени, но вас никто не должен прервать на середине, так что выберите удобный момент и сосредоточьтесь на счете.

Во время упражнения по релаксации легко заснуть, так что на всякий случай поставьте будильник, чтобы никуда потом не опоздать.

День 12

Сегодня вы будете следить за глазами! Отмечайте все движения глаз, когда будете разговаривать с людьми или наблюдать за чьей-то беседой со стороны.

Обратите особое внимание на движение глаз, когда человеку надо вспомнить что-то из прошлого или представить будущее («А что если?»).

Когда вы освоитесь с движениями глаз, и привыкнете к большой скорости этих перемещений, постарайтесь связать эти движения с каналами восприятия. Так, вопросу вроде «Когда вы в последний раз видели Джона?» соответствует ви-

зуальная память (движение глаз вверх и влево). Вспомните, что означает то или иное движение глаз, если нужно, посмотрите еще раз на иллюстрацию на с. 58. Можно сделать себе пометки о том, что вы заметили.

Подумайте об одной или двух конкретных целях, которые вы хотели бы достичь.

Посчитайте от 50 до 1.

Трижды повторите визуализацию цифры 2, войдите в свое Особое Место. Когда вы полностью умственно и физически расслабитесь, постарайтесь «увидеть» свой образ цифры 2, осуществите визуализацию своей цели, как если бы она уже была достигнута, наслаждайтесь успехом в данном деле и чувствами, связанными с этим.

Считая от 1 до 5 остановитесь на цифре 3 и напомним себе, что после цифры 5 вы будете «совершенно бодрым и прекрасно себя почувствуете — лучше, чем это было до релаксации».

День 13

Проведите сегодняшний день, вслушиваясь в слова и фразы, относящиеся к мета-модели.

Возможно, вам потребуется освежить память, перечитав главу 8, и учесть как можно больше конструкций и речевых оборотов. Сегодня вы только начинаете эту работу, так что ничего страшного, если вы что-то упустите.

Начните с тех примеров, которые вам легче запомнить. Возможно, это будут универсальные качества («никогда», «всегда», «все» и т. п.), модальные понятия возможности («невозможно», «не могу») и необходимости («следует», «не следует», «должен» и т. п.), для начала этого хватит. Можно добавить еще комплексные эквиваленты: «Он не улыбнется... он недоволен собой», когда одно утверждение автоматически считается равным другому. Не беспокойтесь о соблюдении терминологии НЛП, сосредоточьтесь на сути данных моделей речи. На данном этапе не реагируйте вслух на эти высказывания (какими бы иррациональными или абсурдными они вам не казались), но можете строить ответы в уме.

Сосчитайте от 10 до 1. Если этот укороченный счет не помог вам расслабиться, вернитесь к счету от 50 до 1 или даже от

100 до 1. Постепенно у вас закрепится устойчивая связь между последними числами ряда и расслабленным состоянием, тогда вы сможете избежать долгого счета.

Включите в пейзаж вашего Особого Места два больших экрана. На одном экране вы будете смотреть текущую ситуацию (сделайте для нее голубую рамку). На другом экране, который находится левее, с вашей точки зрения как зрителя, вы будете представлять решение проблемы или выход из ситуации — картину достигнутой цели или измененного убеждения (сделайте для него белую рамку). С этого момента вы будете ассоциировать разного цвета рамки с проблемой и ее решением, с негативной и позитивной ситуациями.

Опробуйте экраны для какой-либо цели — в голубой рамке то, как дела обстоят сейчас, в белой — то, какими вы их хотите видеть, переключайтесь с одного экрана на другой как можно быстрее, чтобы острее почувствовать разницу между двумя сценами.

День 14

Сегодня продолжайте тренироваться с мета-моделью, но попробуйте расширить круг моделей, исходя из перечня, приведенного в главе 8. Например, наблюдайте за случаями, когда люди пытаются читать ваши мысли.

Когда вы освоитесь со знакомыми моделями данного рода, отметьте, как влияет на вас это новое знание. Стали вы воспринимать ситуации более объективно и менее эмоционально? Чувствуете ли, что приобрели больший контроль над собой и своей ситуацией?

Теперь попробуйте вслух реагировать на примеры мета-модели, делайте это мягко, осторожно, следуя модели ответа.

И снова обратите внимание на то, как влияет это на ваши взаимоотношения с окружающими.

Сегодня воспользуйтесь освоенными ранее навыками, чтобы произвести некоторые изменения. Обратитесь к трем наиболее важным убеждениям, относящимся к вашему внутреннему миру, которые вы хотели бы изменить, займитесь корректировкой и переключением параметров изображения, как вы это делали в 6-й и 7-й дни. Выполняйте это упражнение

только после того, как проведете сеанс обратного счета и войдете в свое Особое Место. На этот раз не пользуйтесь экранами. Просто создайте визуализацию желаемого результата и отрегулируйте все позитивные параметры изображения, которые вы уже знаете. Сделайте картину как можно более реальной, так словно вы действительно стали совсем другим человеком. Осмыслите и ощутите опыт этой визуализации. Запишите возможные варианты позитивного развития событий, при условии вашего нового поведения или те дела, в которых вы хотите улучшить свои показатели.

Если вы уже знаете, где опробовать новые знания, сосредоточьтесь на опережающем образе предстоящего события и визуализируйте свои оптимальные возможности. Если вам нужно поискать случай, чтобы проявить новые навыки, начинайте формировать такие обстоятельства с этого дня.

День 15

Подумайте о трех главных проблемах или ситуациях, которые беспокоят вас, зафиксируйте их письменно в виде простых утверждений. Затем используйте метод «ловкости уст», описанный на с. 145–148, подберите 13 разных подходов для каждой проблемы-утверждения.

Вообразите, что это не ваши, а чьи-то еще проблемы, а вы — опытный консультант или мудрый советчик. Записывайте каждую возникающую новую точку зрения или идею. Будет очень хорошо, если вы сделаете это упражнение вместе с другом или партнером, который сможет вам помочь, с которым можно обменяться проблемами, что даст больший творческий импульс. Для этого упражнения, возможно, понадобится немалое время дома или во время рабочего перерыва.

В течение дня, где бы вы ни слышали негативное утверждение, мысленно подбирайте реакцию на него, согласно методу «ловкости уст». Как и в работе с мета-моделью, вы скорее всего не запомните все 13 подходов, так что сосредоточьтесь на нескольких, которые вам будет легче запомнить и осмыслить.

Начиная с этого дня, не забывайте каждый день заниматься обратным счетом и релаксацией, а затем исследовать некие

субъективные мысли. Это должно стать привычкой, которая принесет вам долгосрочные преимущества, такие как снятие стресса, умение видеть вещи в перспективе. В постели, перед тем как заснуть, это делать удобнее всего. Если вы обнаружите, что всегда засыпаете, еще не закончив счет, попробуйте проводить визуализацию по утрам, сразу после пробуждения. Вам потребуется всего 15 или 20 минут, чтобы сделать это упражнение, так что ставьте будильник с учетом этого дополнительного времени, включите это в повседневный график.

День 16

На сегодня главное упражнение — использование метода множественных точек зрения, который описан на с. 144–145. Это более короткое упражнение, так что вы можете дополнить его какими-то своими проблемами и размышлениями, на которые вы хотели бы взглянуть в новом свете.

Не допускайте ясных и готовых решений, пусть «точки зрения» остаются многочисленными. Иногда ответ приходит внезапно, как вспышка, а иногда гораздо позже, в течение нескольких дней.

Во время сегодняшнего обратного счета проведите визуализацию укоренившейся привычки, от которой вы хотели бы избавиться.

Пришло время заняться методом якоря, описанным на с. 186. Возможно, вам придется перечитать этот раздел, чтобы вспомнить все детали метода. Если вы делаете это упражнение утром, следите за спусковыми механизмами в течение остального дня, чтобы обнаружить, когда вам понадобится новый якорь. Если вы делаете упражнение перед сном, попрактикуйтесь на следующий день.

День 17

Сегодня продолжайте заниматься методом якоря, на этот раз сосредоточьтесь на вдохновляющих вас ресурсах (таких как уверенность, спокойствие, доброжелательность или творческое состояние), а не на привычках, от которых вы хотите из-

бавиться. Закрепите отдельные якоря за каждым из нужных вам ресурсов, как это описано на с. 187.

Во время обратного счета проведите соответствующую визуализацию.

Когда бы вы не обнаруживали в себе негативный спусковой механизм, закрепляйте якорь, который будет компенсировать нежелательную реакцию, в частности, установите якорь для той привычки, от которой вы вчера решили избавиться.

День 18

Следите за ложными друзьями — «Трудись усерднее», «Будь совершенным», «Старайся быть приятным окружающим», «Поторапливайся», «Будь сильным». Смотрите, как и когда они срабатывают.

Во время визуализации вспомните себя в состоянии мастера в том деле, в котором вы чувствуете себя уверенно, как это описано в главе 9. Найдите возможность применить свое мастерство на практике.

Измените сегодня что-нибудь в жизненной рутине. Сделайте что-то, совершенно для вас нехарактерное, и обратите внимание на то, как это повлияет на ваш взгляд на окружающий мир и людей.

День 19

Развлекайтесь сегодня, упражняясь в зеркальном отражении, как это описано на с. 192. Избегайте очевидного копирования выражения лица и других специфичных манер собеседника, главное внимание направьте на освоение его или ее языка тела и следите, как это сказывается на согласии между вами.

Наблюдайте со стороны за беседами других людей, обратитесь особое внимание на эффект зеркального отражения.

Когда вы почувствуете себя вполне уверенно в этом упражнении, приступайте к методу следования и руководства. Замечательно, если вам удастся применить данный прием в повседневной рабочей ситуации — скажем, при продаже, переговорах и т. п., чтобы результаты метода были как можно более очевидными для вас.

Сегодняшнюю визуализацию посвятите данному упражнению, представьте некие предстоящие ситуации межличностного общения, в которых уместны будут методы зеркального отражения, а также следования и руководства, отчетливо вообразите позитивный итог использования этих методов. Подумайте о каких-то новых видах деятельности, в которых вы можете принять участие и которые соответствуют желаемым целям. Возможно, это будет посещение клуба, занятие новым видом спорта или хобби, чтение не менее, чем по одной книге в неделю, изучение иностранного языка — все, что угодно. Выберите самый привлекательный для вас вид деятельности и сделайте сегодня первый шаг к этому новому делу.

День 20

Будьте сегодня предельно энергичным, уделяйте повышенное внимание всему, что происходит вокруг. Используйте все органы чувств: слушайте, наблюдайте, старайтесь почувствовать и увидеть то, что не замечали раньше.

Во время обратного счета и последующей релаксации сегодня оцените, как далеко вы продвинулись за это время, постарайтесь вызвать как можно более яркие воспоминания и сравнить их с теперешним состоянием.

Подведите некоторые итоги: отметьте, какие именно ощущения связаны у вас с состоянием мастерства. Выявите новые особенности визуализированных образом, параметры, на которые вы раньше не обращали внимания.

День 21

Войдите в состояние альфа. Затем примените уже известное вам утверждение: «Каждый день, любым способом я становлюсь все лучше и лучше». Повторяйте это, когда будете выходить из состояния альфа, во время счета от 1 до 5.

Подумайте о некоторых динамических убеждениях (вспомните, что означают динамические и статические убеждения, с. 101) и используйте их в качестве установок в течение всего дня. В какое-то время в течение дня, когда вы почувствуете

давление обстоятельств, быстро сосчитайте от 5 до 1 и попытайтесь достичь моментальной релаксации и войти в состояние альфа. Повторите это несколько раз в соответствующих ситуациях. Это продлит вашу жизнь, а не только улучшает состояние ума и настроения в данный момент.

Подумайте о том, что для вас является важным, запишите свои мысли в дневник, а также зафиксируйте и то, чему вы научились за последние несколько недель — какие изменения произошли в вашем мышлении или поведении, как изменились ваши приоритеты. Что на сегодняшний день является главной целью вашей жизни? Что вы думаете о самом себе такое, во что не верили три недели назад? В конце дня составьте список актуальных дел на будущее. Решайте, где вы хотите оказаться и что хотите делать в ближайшие недели, месяцы, годы.

Запишите свои цели, которых вы можете достичь, и действия, которые надо для этого предпринять. Это ваш план мастерства и успеха — вы архитектор и строитель собственной жизни. Вы должны самостоятельно принимать решение, что вы хотите. Тогда новое искусство и наука НЛП поможет вам получить желаемое.

Оглавление

Глава 1. Получать то, что вы хотите	9
Глава 2. Устанавливать свои цели	29
Глава 3. Знать, как вы себя чувствуете	45
Глава 4. Верите ли вы в это?	75
Глава 5. Через мечты — к успеху	105
Глава 6. Ваша внутренняя команда	116
Глава 7. Искусство выбора	134
Глава 8. Выигрывать с помощью искусства слова	152
Глава 9. Стать мастером	164
Глава 10. Получать то, что вы хотите от окружающих	191
Глава 11. Ваш план действий на 21 день	210