

НЛП и тренинг по фитнесу

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №16.

Авторы: Роберт Дилтс

Темы, затрагиваемые в статье: Фундаментальное НЛП, Психотерапия, Обучение, Техники НЛП

Личный фитнес — это один из ключей к долгой, счастливой и здоровой жизни. Кроме увеличения жизненной энергии, силы и гибкости, фитнес также усиливает способности к концентрации, выносливость и готовность встретить жизненные испытания. Исследования также показали, что занятия физической культурой многократно сокращают риск заболевания такими болезнями, как остеопороз, проблемы с сердцем и начало диабета у взрослых.

Несмотря на множество позитивных последствий занятий спортом, людям часто приходится прикладывать усилия для того, чтобы начать и продолжать им заниматься. Возможно, это происходит из-за недостаточной информированности о привычках здоровых людей, а возможно, из-за того, что людям требуется помощь для того, чтобы изменить свой стиль жизни и перепрограммировать нездоровые паттерны поведения.

Физические и мыслительные упражнения включают в себя развитие определенной степени гибкости и выдержки. Это достигается, скорее, с помощью постоянных упражнений и здорового образа жизни, чем с помощью "быстрого ремонта". Говоря в общем, фитнес — это результат личной конгруэнтности, он способствует связи между разумом и телом.

Хороший фитнес — это больше, чем просто хорошая физическая форма. Полный фитнес предполагает и тело, и разум. Честно говоря, слово “fit” означает быть здоровым физически и умственно. В конце концов, фитнес происходит от здорового образа жизни. Питание и упражнения — вот две основные области, на которые необходимо обратить внимание для хорошей физической формы. Обе области важны. Когда вы придерживаетесь принципов здорового питания, это приводит к тому, что у вас здоровое сердце, надежная сердечно-сосудистая система, мало жира, сильные мускулы, крепкие кости и т.д. Быть спортивным также означает иметь здоровое отношение к жизни. Жизненная позиция, физические упражнения и хорошее питание — все это поддерживает вас и создает здоровый образ жизни.

Задачей тренеров по фитнесу является помощь людям в достижении и поддержании лучшей физической формы. *Тренировки по фитнесу* — это обучение, поддержка, помощь, мотивация клиентов, чтобы они могли прийти к лучшему, здоровому образу жизни. Это включает в себя поддержку клиента на нескольких различных уровнях. Кроме окружения и поведения относительно фитнеса люди должны поработать над развитием новых способностей, убеждений, ценностей и даже над своим личностным своеобразием (идентичностью). Таким образом, тренировки по фитнесу — это гораздо больше, чем просто подсчет повторений на тренажере. Мало того, что тренеры обучают людей правильным подходам к снарядам, корректируют форму тела и помогают найти правильное питание, они ещё выслушивают проблемы клиента, действуя, как хранители, проводники, коучи, учителя, менторы, спонсоры.

“Внутренняя игра” фитнеса

Мыслительные аспекты фитнеса относятся к тому, что можно назвать *внутренней игрой*” фитнеса. Концепция “внутренней игры” была предложена Тимоти Голви (Timothy Gallwey) (1974, 2000) в качестве способа помогать людям достичь совершенства в различных видах спорта (например, в теннисе, гольфе, лыжах и т.д.), в музыке и на работе. Успех в любой области деятельности включает использование и разума, и тела. Сущностью “внутренней игры” является

предварительная подготовка себя к высококачественному исполнению.

"Внешняя игра" занимается физическими навыками. В тренировках по фитнесу, например, это означало бы подсчет съедаемых вами калорий, упражнения, которые вы делаете, сколько повторений и т.д. "Внутренняя игра", с другой стороны, разбирается с мыслительными стратегиями, используемыми вами. Это включает ваше отношение, уверенность в себе, вашу способность к эффективной концентрации, вашу борьбу с неудачами и т.д.

Люди склонны думать о тренировках по фитнесу как о "внешней игре", но для того, чтобы вы могли успешно достичь своих целей в спорте, вам непременно надо развивать свою "внутреннюю игру". Многие тренеры по фитнесу могут рассказать вам, что мускул, который тренируется труднее всего, — это мускул "между вашими ушами". У вас может быть целый зал, заставленный самым последним и лучшим оборудованием, но, если его не использовать правильно, оно не помогает. Вот некоторые ключевые компоненты успешной внутренней игры фитнеса:

- Установление четких и достижимых целей.
- Усиление мотивации и самодисциплины, чтобы добиваться поставленных целей.
- Наличие инструментов, способных разрушить старые привычки и создать новые, здоровые привычки.
- Обновление своего образа и представлений о себе.
- Оценка и принятие собственного прогресса и усиление самооценки.

Нейро-лингвистическое программирование (НЛП) дает модель изменений и разнообразные инструменты, которые могут помочь клиенту в этой "внутренней игре" фитнеса. Кроме применения всего этого для решения проблем, принципы и техники НЛП могут серьезно помочь вам физически совершенствоваться с помощью ряда способов:

Создание будущего

Постановка цели — это первая и основная техника, используемая тренерами по фитнесу для того, чтобы помочь клиентам определить, чего они на самом деле хотят. Ключом к постановке целей является постановка правильных целей. Например, фитнес — это не просто иметь "совершенное тело", а сделать ваше собственное тело более подтянутым и здоровым. Для тренера по фитнесу важно, чтобы клиент с помощью рефрейминга заменил слово "похудеть" на фразу "быть здоровым" (т.е., чтобы были здоровыми кости, сердце, чтобы вы могли достать руками до носков ног и т.д.).

Для женщин, недавно родивших, целью фитнеса может стать избавление от лишнего веса, подтяжка мышц брюшного пресса, груди. Для остальных женщин тренинг по фитнесу поможет придать форму трицепсам, убрать излишки жира, подтянуть бедра и живот.

Несмотря на то, что люди часто хотят заняться фитнесом, потому что они слишком много весят или их формы не соответствуют их пожеланиям, не всегда это является единственной причиной. Например, Боб увлекается велоспортом. У него сильные ноги, но верхняя часть туловища развита слабо. Дэн помог Бобу определить и достичь физического баланса с помощью занятий в качалке, где они восстановили гармонию между развитием верхней и нижней половин тела.

Для того чтобы успешно достичь поставленных целей в фитнесе, часто очень важно для тренера помочь своему клиенту начать устанавливать краткосрочные (микро) цели. Например, тренер может посоветовать клиенту, у которого много лишнего веса, думать о том, чтобы сбросить сначала 5 кг, а не 40. Но краткосрочную цель затем необходимо связать с долгосрочной и даже с жизненными целями. Важно учитывать, что фитнес — это не только правильное питание или упражнения для того, чтобы сегодня вы чувствовали себя лучше. Фитнес подготавливает вас к вашему будущему и постоянно в это будущее заглядывает.

Например, Сью поставила себе цель потерять 27 кг к свадьбе. Она это

сделала. Но затем набрала этот вес снова. Лили помогла Сью прояснить картинку более долгосрочного будущего и связать ее текущие действия с этим будущим. Лили обучила Сью думать о тех упражнениях, которые она привыкла делать, задавая себе следующие вопросы: "Какое бы тело я бы хотела иметь в 70 лет? Как я хочу двигаться к этому? Как много энергии я желаю иметь? Что мне необходимо начать делать прямо сегодня, чтобы я была уверена, что все будет именно так?" В результате Сью смогла выработать у себя более реалистичные, долгосрочные привычки относительно здоровья и веса.

Люди, которые действительно находятся в хорошей физической форме, сделали фитнес частью своего личного своеобразия. Физические упражнения и правильное питание должны быть столь же привычны, как умывание лица по утрам, чистка зубов, принятие душа и т.д.

Для того чтобы подтянуть свое тело, вам надо сделать себя самого приоритетом. Мы столько всего делаем для других (детей, партнеров, начальника, клиентов, коллег и т.д.), но важно ещё задуматься: "А кто позаботится обо мне?"

Фитнес — это когда мы делаем для себя то, что можем; когда мы решаем, как будем питаться. Подумайте о себе, как о дорогом автомобиле. Если у вас Феррари или Ягуар, каким бензином вы будете его заправлять? Относитесь так же к своему телу. Подумайте о своем теле, как о храме. Самое лучшее, что вы можете сделать, — позаботиться о нем.

Мотивация и уверенность

Мотивация критически важна для людей, чтобы они достигали своих целей в фитнесе. Тренер может рассказать клиентам, что им необходимо делать и как это делать, но не будет никаких результатов, если клиенты не замотивированы.

Многие люди, которые желают достичь хорошей физической формы, затрудняются в вопросах мотивации, особенно если у них излишний вес, они устали, разочарованы и т.д. Многие люди, формы которых далеки от совершенства, обладают очень низкой самооценкой. Они шутят, например, о своих "множественных подбородках" и чувствуют смущение, когда их разглядывают другие люди. Это может запустить обратный процесс по спирали. Они могут избегать походов в тренажерный зал, так как их может смущать, что их увидят в спортивной одежде, а это, в свою очередь, приводит к тому, что их проблемы усугубляются.

Хорошая тренировка по фитнесу требует длительного обучения, дисциплины и контроля. Людям бывает сложно сохранять свою настойчивость — возможно, им придется бороться с ленью и скукой. Важно, чтобы тренер по фитнесу помог клиентам открыть и сфокусироваться на том, что "мотивирует" лично их.

Случай Скотта хорошо это иллюстрирует. Скотт — владелец бизнеса, его вес составляет около 230 кг. Скотт знал, что ему необходимо снизить вес, но ему этого не хотелось. Он записался на тренинг по фитнесу и заплатил за него, чтобы ему помогли сбросить вес, но мотивации на это у него не было. Он постоянно приходил на полчаса позже на часовые занятия, зная, что он сможет работать только полчаса.

Большой прорыв случился, когда Дэн помог Скотту рефреймировать его мотивацию с "потерять вес" на "стать сильнее". Дэн понял, что Скотт был успешным бизнесменом, понимающим, что необходимо войти в норму. "Стать сильнее" было именно тем, что ему было близко. Будучи бизнесменом, Скотт не хотел "терять" что-либо. Больше силы — это та цель, в направлении которой Скотт мог пойти, чтобы увеличивать, а не "терять".

Изменения в Скотте были весьма заметными. Он приезжает три раза в неделю, затрачивая по полтора часа на дорогу, и, если все-таки

пропускает занятия, немедленно назначает вместо него другое. Он потерял уже более 23 кг, но, что более важно, он в 4 раза увеличил свою мышечную силу. Скотт счастлив, что он теряет вес (теперь стало возможным взвешивать его на весах), но самая большая мотивация состоит в том, что он видит прирост в силе. Он взял за правило бороться с самым большим и сильным парнем в тренажерном зале.

Важно отметить, что Скотт изначально планировал удалить верхнюю часть кишечника или уменьшить объем желудка хирургическим путем, так как ему долгое время не удавалось снизить вес. Очень важно осознавать, что подобные радикальные или сильнодействующие меры не ведут к достижению желаемой физической формы. После этого остается обвисшая кожа, снижается способность организма получать достаточное количество воды и питательных веществ, и это лишает людей возможности самостоятельно научиться здоровому образу жизни. Мало того, что Скотт потерял вес, он также приобрел знания о том, как выполнять правильные упражнения и питаться здоровой пищей, узнал кое-что новое о себе и об отношениях между силовой тренировкой и едой.

Пример Скотта показывает, что убеждения людей, их вера в себя и то, что они делают, является важными мотивирующими факторами. Тренеры по фитнесу постоянно создают *уверенность* у своих клиентов, подчеркивая их прогресс в силе, потере веса, образе желаемого тела, правильных форм и т.д.

Еще одним важным мотивирующим фактором для клиентов могут быть отзывы от тех, о ком они заботятся и кто смотрит на них, как на ролевые модели для подражания или на менторов. Ключевым мотивационным фактором для женщины может стать "быть успешной ролевой женской моделью для моей дочери".

Несомненно, тренер и сам должен быть ключевой ролевой моделью и мотиватором. Лиз, клиент Лили, например, ненавидела "сцену в тренажерном зале" и отказывалась приходить в зал на тренировки. Лили предложила Лиз тренироваться дома несколько месяцев, хотя это было и не так эффективно, как тренировки в зале. После того как был достигнут сильный раппорт и доверие со стороны Лиз, Лили

смогла ее убедить вместе с подругой прийти в тренажерный зал.

Знания о том, что Лили будет там и скажет ей, как хорошо она делает упражнения и как замечательно выглядит, послужили хорошим мотиватором для Лиз. В результате Лиз теперь радуется и успеху, и возможности работать в команде, и еще она потеряла около 14 кг.

Еще одной выгодой для Лиз стало изменение ее отношений с мужем, "фанатом фитнеса", который постоянно ворчал, что ей пора привести себя в форму. Теперь она может разделить его страсть к фитнесу и присоединиться к нему во время занятий в тренажерном зале.

Создание призывающего будущего

Создание призывающего будущего — один из ключевых моментов к выигрышу во "внутренней игре" тренировок по фитнесу. Создание призывающего будущего включает визуализацию желаемых целей и успешных результатов. Такие картинки помогают начать действовать и побуждают нас двигаться по направлению к мечте, цели и результату. Кроме помощи в создании позитивных ожиданий, визуализация успешных результатов помогает вам обратиться к источнику своей мотивации, чтобы направить ее в нужное русло. Призывающее будущее обычно создается вокруг ключевых *ценностей*. Чтобы ощутить собственные ценности, на некоторое время задумайтесь над вопросами: "Что вообще вас мотивирует?" "Что вас вдохновляет?", "Что заставляет вас действовать?" или "Что поднимает вас с кровати по утрам?" Вот несколько возможных ответов:

- *Успех.*
- *Награда.*
- *Признание.*
- *Любовь и Одобрение.*
- *Когда я представляю себе что-то, что бы мне хотелось иметь (дом, образование, более стройное тело, работа, дело).*
- *Внесение вклада в окружающий мир.*

Все это — примеры "ценностей". Затем мы можем связать наши будущие планы и цели с этими ценностями, которые от этого становятся еще более побуждающими. Используйте следующий алгоритм для работы с собой или клиентами, чтобы связать цели фитнеса с ключевыми ценностями:

_____ Это поможет мне более успешно достичь
мои цели в фитнесе

_____ потому что _____
мои ценности связь между ними

Согласно НЛП, мы храним или представляем эти ценности в форме своих внутренних картинок, звуков, слов или ощущений. Эти сенсорные восприятия оказывают определяющее влияние на то, как мы думаем и что мы чувствуем относительно чего-либо. Исследуйте, каким способом ваши сенсорные репрезентации влияют на степень вашей мотивации и желания. Подумайте, например, о том, какая телевизионная реклама вызывает у вас отклик. Что именно в рекламе побудило вас выйти из дому и купить рекламируемый товар? Это был цвет, яркость, музыка, слова, тон голоса, движения и т.д.? Эти отдельные характеристики в НЛП называются "субмодальностями". Они часто играют важную роль в том, насколько замотивирован человек и насколько он чего-то хочет.

Следующая техника использует воображение, ценности и визуализацию для того, чтобы помочь создать внутреннюю репрезентацию призывающего будущего.

Визуализация успеха

1. Подумайте одновременно о своем краткосрочном и долгосрочном будущем. Спросите себя: "Каким телом я хочу обладать в возрасте 30, 40, 50, 60, 70 лет? Как я хочу двигаться к этому? Сколько энергии я желаю иметь?" Ассоциируйтесь в это будущее и представьте, что вы уже достигли этих целей относительно своей физической формы и что вы действительно наслаждаетесь ими. Войдите в контакт с тем, что вы видите, слышите, делаете и чувствуете, наслаждаясь этими преимуществами.
2. Поменяйте субмодальности своего внутреннего опыта, чтобы они стали еще более мотивирующими и призывающими. Если вы добавите цвета, сделает ли это ваш опыт более привлекательным и манящим? Яркость? Звук? Слова? Движения? Что случается, если вы приближаете изображение к себе или удаляете его? Что происходит, если вы делаете звуки или слова громче или мягче? Что говорит вам ваш опыт, если вы делаете движения быстрее или медленнее? Определите, какие субмодальности вызывают наилучшее ощущение. Примените их, ощутите приятные чувства от своего результата в фитнесе.
3. Спросите себя: "Что мне необходимо начать делать сегодня, чтобы достичь моих долгосрочных целей в фитнесе?" Вспомните те приятные чувства, которые возникли, когда вы достигли вашего успешного будущего в виде картинки, на которой вы выполняете физические упражнения и питаетесь таким образом, который, как вы считаете, поможет вам ближе продвинуться к своим целям в фитнесе.

Разрушение старых привычек

Изменение старых привычек и установление новых, здоровых привычек — вот еще один ключ к достижению хорошего фитнеса. Например, тренеру по фитнесу очень важно напоминать своим клиентам отступать на шаг назад и "думать перед тем, как вы реагируете". Например, предположим, клиенту предложили кусок торта. Вместо того чтобы тут же действовать, клиенту необходимо сначала спросить:

- Сколько я хочу?
- Почему я этого хочу?
- Мне это надо?
- Что мне даст обладание этим?
- Что мне действительно нужно прямо сейчас?

Как предполагают эти вопросы, клиенту важно сортировать то, что "необходимо", и то, что "хочется". Если клиент хочет торт из-за вкуса, например, сколько необходимо для того, чтобы почувствовать вкус? Если это для того, чтобы доставлять удовольствие себе или окружающим, существуют ли другие или лучшие способы, чтобы сделать это? Кроме того, если клиент ест для того, чтобы доставить удовольствие себе, попросите клиента подумать: "Действительно ли вы доставляете себе удовольствие?" "Как вы будете себя чувствовать после того, как съедите это?"

Вопросы, подобные этим, могут помочь клиентам переключить свое внимание по вопросам здорового питания с "Чего я себя лишаю" на "Выгода для меня". Это позволяет людям получать удовольствие от того, что они не едят, что эквивалентно тому чувству, которое они испытывали, наедаясь. Они начинают понимать, что удовольствие от непоедания чего-либо будет длиться дольше, чем удовольствие от поедания, и что "похмелье от еды", часто возникающее при переедании, отнюдь не так приятно, как чувство энергичности и уверенности, происходящее от поедания умеренной порции пищи.

Очищение прошлого

Когда мы имеем дело с диетой и вопросами веса, для тренера по фитнесу также полезно помогать клиентам понять разницу между ними самими и пищей, для чего предназначена пища и каково их внутреннее "программирование" относительно еды. Некоторые люди, например, "живут, чтобы есть", вместо того, чтобы "есть, чтобы жить". Зачастую эти люди попадают в пищевую зависимость или наслаждаются едой больше, чем самими собой. В сознании некоторых людей отпечаталась мысль, что радость в жизни для них состоит в том,

чтобы есть и начать что-то есть, пытаясь удовлетворить потребность, которая никогда не удовлетворяется.

Именно здесь тренеру по фитнесу особо удобно использовать НЛП. Например, техники НЛП, включающие работу с линией времени, могут быть особо полезными для того, чтобы провести такого человека обратно в его прошлое и найти ситуацию, запустившую нездоровые привычки относительно еды, приводящие к набору веса. Это может быть очень эмоциональный процесс, но, если человек нашел подобный триггер, этот вопрос можно решить напрямую, а не с помощью еды. Процесс выявления и перепрограммирования проблемных ситуаций может занять более одной или двух сессий. Однако, затратив это время, вы сможете снять бремя со своих клиентов, чтобы они смогли идти дальше по жизни свободно к своей цели.

Александра, например, боролась с едой и проблемами, связанными с весом. Источником борьбы было чувство, что она не заслуживает права быть счастливой. Дэн помог Александре исследовать происхождение ее чувств и открыл, что они произошли из ее биографии. Она была "синим воротничком" и вышла из деревни. Поскольку Александра воспитывалась в обществе, где все были бедными и много, упорно работали, она чувствовала себя виноватой за то, что была успешнее, чем ее друзья и родственники. Она боялась, что если она примет свой успех, то она его потеряет. Переедание и излишний вес были способом наказания себя за успех. Таким образом, она становилась несовершенной.

Когда они это обнаружили, Дэн помог Александре рефреймировать ту часть себя, которая чувствовала себя виновной в успехе. В результате она смогла изменить восприятие успеха и найти другие, более удовлетворительные способы разделять и праздновать свои достижения со своей семьей и друзьями.

Элиза боролась со своим весом по другой причине. Она недавно порвала длительные отношения с одним мужчиной. Когда мы исследовали ее нездоровое отношение к еде, она обнаружила, что

много ела, потому что хотела наказать и себя, и своего бывшего друга. Частью ее внутреннего диалога была следующая фраза: "Я покажу ему. Я стану огромной. Я накажу себя, и он будет жалеть меня, что я больна и что у меня излишний вес". Понимание этого позволило Элизе заново переоценить свои чувства по отношению к себе, к своему бывшему другу и еде и получать удовольствие от того, что она не наказывала себя, а заботилась о себе.

Исследуя события, которые запустили нездоровые привычки относительно еды у Джози, Лили помогла ей понять, что ее конфликт относительно фитнеса возник в результате приставаний отца, когда она была еще ребенком. Джози возлагала большую часть вины за это на свою мать, которая всегда использовала большое количество косметики. Джози всегда считала ее "распущенной". В результате этой семейной истории в качестве последствия Джози не хотела, чтобы мужчины смотрели на нее. Она пряталась за весом, выбирала себе серо-коричневую одежду и не пользовалась косметикой. После работы с Лили при помощи техники изменения личностной истории методами НЛП, чтобы привнести новые ресурсы в себя и в события своего прошлого, Джози вернулась домой, надела красивую одежду и нанесла макияж первый раз в жизни. Это стало началом серии позитивных изменений, которые, как сказала Джози, "изменили ее жизнь".

Триггеры и убеждения, приходящие из прошлого, не ограничиваются только едой и весом. Например, Кэти работала инструктором по лыжам. Она включилась в тренинг по фитнесу для того, чтобы освоить следующую ступеньку в профессии, но обнаружила, что ее "тянет назад". Исследования ее сопротивления выявили следующее: она чувствует, что "не должна заниматься мужской работой". Ее убеждение было таким: "Если я в хорошей спортивной форме, то буду конкурировать с мужчинами. Женщины не должны это делать". Когда Дэн помог Кэти осознать происхождение этих чувств, она вспомнила, что ее мать отговаривала ее от того, чтобы иметь атлетическую фигуру. У Кэти был старший брат, который совсем не интересовался спортом. Кэти пользовалась бы тем спортивным инвентарем, который ее родители купили для ее брата, но ее мать думала, что отец очень

рассердится, если об этом узнает. Когда Кэти зашла дальше по временной линии, чтобы глубже исследовать ситуацию, то поняла, что ее отец вообще не возражал против занятий спортом. В результате Кэти смогла избавиться от сообщения, которое она получила от своей матери, одновременно обладавшего позитивным намерением, но при этом ироничного, и она смогла достичь своих целей на лыжных трассах.

Еще один пример — Маргарет, тоненькая и атлетичная, но пострадавшая от травмы спины. Она пришла на тренинг по фитнесу для того, чтобы заново обрести силу после хирургической операции. Иногда она обнаруживала, что является бездеятельной и демотивированной, поскольку потеряла много денег на фондовом рынке во время кризиса "дот-комов". Лили выяснила, что ей важно, чтобы было много информации, воспринимаемой на слух, и это давало выход ее беспокойству — только тогда Маргарет могла справиться со своей тренировкой.

Рефрейминг внутреннего сопротивления

Для того чтобы успешно достичь наших целей, мы должны быть конгруэнтны относительно того, что мы хотим. Это еще один аспект "внутренней игры" фитнеса. Иногда это выглядит так, как будто части внутри нас сопротивляются или не хотят сотрудничать. Иногда нам приходится сражаться со старыми паттернами, автоматическими реакциями и привычками. Вместо того чтобы просто сражаться с самими собой, гораздо важнее признать и пообщаться со всеми нашими частями.

Рефрейминг — это процесс в НЛП, помогающий разобраться с внутренними конфликтами, сопротивлением и найти новые способы, чтобы получить то, чего мы хотим, не вызывая при этом негативное или нежелательное поведение. Рефрейминг основан на принципе "позитивного намерения". Принцип позитивного намерения гласит, что на некотором уровне все поведения являются (или когда-то

являлись) "обладающим позитивным намерением". Другими словами, это мысль о том, что все поведения служат (или когда-то служили) "позитивной цели". Позитивным намерением поедания конфет, например, может быть "вхождение в состояние комфорта" или "вознаграждение себя". "Еда для комфорта" часто удовлетворяет позитивное намерение "показать одобрение или любовь", "отпраздновать приятное событие" и т.д. Иначе говоря, каждое поведение или реакция нацелены на то, чтобы человек получил то, чего хочет.

Поскольку мы находим позитивное намерение за поведением, которое кажется негативным, то можно еще проще найти ресурсы и альтернативы. Это важно для того, чтобы были другие выборы, которые, как минимум, так же эффективны для удовлетворения позитивного намерения, стоящего за проблемным поведением, чтобы справиться в случае появления препятствий. Если альтернатив не существует, появляется риск возникновения внутреннего конфликта или, например, человек может стать излишне жестким или догматичным.

Понимание вашего собственного позитивного намерения, а не чувство недоверия, вины или стыда по поводу трудностей, приводит к тому, что вы верите в свое позитивное намерение и получаете конкретную стратегию для нахождения других вариантов поведения, вместо того чтобы расстраиваться как при обычном подходе "проб и ошибок" (или "проб и ужаса", как еще это иногда называют).

Процесс рефрейминга включает понимание и общение с самим собой, а не самообвинение и самонаказание. Вот основные шаги:

1. Определите проблемные чувства, реакции или поведение. *Какое поведение или реакция встает перед вами на пути достижения успехов в фитнесе?*
2. Найдите источник проблемных чувств, реакции или поведения в вашем прошлом. *Когда запускается этот паттерн или поведение и при каких условиях это начинается?*

3. Найдите позитивное намерение или мотив для реакции или поведения. *Что такого делает это поведение для вас или что оно пытается сделать для вас позитивного?*

4. Выясните альтернативы и найдите ресурсы, удовлетворяющие позитивное намерение, но без негативных последствий. *Какими другими способами вы можете получить эту выгоду? Какие ресурсы и знания есть у вас сейчас, которых не было тогда, когда этот паттерн запустился? (Найдите как можно больше).*

5. Заручитесь поддержкой всех ваших внутренних частей в том, чтобы попробовать новый вариант. Какие новые альтернативы и ресурсы вы бы хотели попробовать применить? (Выберите, как минимум, три).

Заключение

Фитнес и тренинг по фитнесу — это классические примеры частичного совпадения разума и тела. Достижение хороших результатов в фитнесе демонстрирует много преимуществ от этой интеграции. Окончательная цель тренинга по фитнесу — это создание позитивной спирали, в которой еда и упражнения ведут к лучшему сну и большей энергии, что, в свою очередь, приводит к естественной потере веса и другим позитивным физическим результатам. Люди часто бывают удивлены, обнаруживая, что они могут есть много пищи и при этом одновременно терять вес.

Несмотря на то, что тренировки по фитнесу требуют определенной мотивации, обучения и усилий для того, чтобы начать заниматься, стоит один раз привыкнуть к хорошей программе упражнений, и мы одновременно получаем некую разновидность терапии и стресс-менеджмента. Занятия фитнесом — разновидность терапии, и они могут стать мощным способом освобождения от стресса и дать нам эффективную стратегию упреждающих действий. Тренеры по фитнесу могут показать клиентам, как использовать физические упражнения для освобождения от стресса. В этом случае, вместо того

чтобы пропустить пару рюмок спиртного в баре, клиенты могут пойти в тренажерный зал на то же самое количество времени и избавиться от стресса через физические упражнения.

В этой статье представлены основные рекомендации по достижению хорошей спортивной формы. Тренерам важно помнить, что каждый человек уникален и что нужно относиться к каждому клиенту индивидуально. Физические тренировки и питание необходимо адаптировать для каждого клиента, помогая им найти их собственные индивидуальные мотиваторы и разобраться с потенциальными внутренними блоками, сопротивлениями. НЛП — это важный ресурс для тренера по фитнесу, помогающий этого добиться.

Такие инструменты НЛП, как спецификация цели, создание побуждающего будущего, использование временных линий и субмодальностей, мыслительная репетиция, подстройка к будущему, изменение личностной истории и рефрейминг можно использовать для того, чтобы помочь клиентам достичь успеха во "внутренней игре" фитнеса.

Об авторах

Авторы Дэн и Лили Дилтс — сертифицированные тренеры по фитнесу и сертифицированные практики НЛП. Они помогают людям объединять разум и тело для того, чтобы достичь хорошей физической формы в своей компании *Whole Person Fitness* (Фитнес для всего человека). Дэн и Лили сочетают НЛП и тренинг по фитнесу в тренинговых программах, рассчитанных на 1, 5, 10 и 20 дней. Более подробную информацию можно получить на сайте <http://wholepersonfitness.com>.

Роберт Дилтс — тренер НЛП, известный во всем мире, разработчик, заинтересованный в фитнесе и здоровье. Он также является соавтором Сертифицированного тренинга по НЛП (NLP Health Certification Training) (с Тимом Халбомом и Сюзи Смит) и одним из основателей, а

также членом совета директоров Института передовых исследований в области здоровья (Institute for the Advanced Studies of Health (IASH)). Роберт — автор 20 книг по НЛП. Его последняя книга *От коуча к пробуждающему* (*From Coach to Awakener*) описывает те инструменты, которые коучи могут использовать, чтобы помогать своим клиентам расти и изменяться на ряде различных уровней. Расписание тренингов Роберта и другие ресурсы НЛП можно найти на <http://nlpu.com>.

Библиография

- Bandler R. and Grinder, J., *Frogs into Princes*, Real People Press, Moab, UT, 1979.
- Dilts, R., *From Coach to Awakener*, Meta Publications, Capitola, CA, 2003.
- Dilts, R., *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, Capitola, CA, 1990.
- Dilts, R. and DeLozier, J., *The Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP New Coding*, NLP University Press, Santa Cruz, CA, 2000.
- Dilts, R., Hallbom, T. and Smith, S., *Beliefs: Pathways to Health and Well-Being*, Metamorphous Press, Portland, OR, 1990.
- Dilts, R. and Hollander, J., *NLP and Life Extension: Modeling Longevity*, Dynamic Learning Publications, Ben Lomond, CA, 1992.
- Gallwey, T., *The Inner Game of Tennis*, Random House, New York, NY, 1974.
- Gallwey, T., *The Inner Game of Work: Focus, Learning, Pleasure and Mobility in the Workplace*, Random House Trade Paperbacks, New York, NY, 2000.
- O'Connor, J. and Seymour, J., *Introducing Neuro-Linguistic Programming*, Aquarian Press, Cornwall, England, 1990.
- Rodin, Judith, *Aging and Health: Effects of the Sense of Control*, *Science* Vol. 233, September 19, 1986, pp.1271–1276.

Перевод: Иголкина Инна