

ГЛАВНАЯ ПСИХОТЕХНИКА ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ



Суперметод агентов ЦРУ,
воротил бизнеса,
известных политиков

- Избавляемся от страхов, комплексов, обид, вредных привычек
- Как кардинально изменить себя в нужном направлении, добиться изменений в своем поведении за 10 минут



Альбина Чайкина

**ГЛАВНАЯ
ПСИХОТЕХНИКА
ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ
ЛЮДЕЙ**

ас
ИЗДАТЕЛЬСТВО
МОСКВА

**Санкт-Петербург
Прайм-ЕВРОЗНАК**

УДК 159.9
ББК 88.6
Ч-15

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

Чайкина, А.

Ч-15 Главная психотехника высокоэффективных людей / Альбина Чайкина. — М.: АСТ; СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2007. — 121, [7] с. — (Школа успеха).

ISBN 978-5-17-044149-5 (ООО «Издательство АСТ»)
ISBN 978-5-93878-422-2 («Прайм-Еврознак»)

Все слышали о нейро-лингвистическом программировании? Это когда за один сеанс можно избавиться от алкогольной зависимости, бросить курить, преодолеть нездоровый аппетит, перестать бояться змей и т. д. и т. п. Во всех этих ситуациях задействуется мощнейшая техника «взмах». Она не знает аналогов по своей эффективности. Пользоваться ею учат агентов ЦРУ и ФБР, она — гвоздь программы специальных тренингов для бизнес-элиты. С ее помощью можно перенастроить кого угодно всего за 10 минут: сделать неудачника счастливым, безвольного размазю — волевым лидером, отменить любые комплексы, страхи, навязчивости. Эта книга раскроет секрет «взмаха»: расскажет, как метод работает, на что надо обращать внимание, чтобы все получилось. Да здравствует жизнь без фобий, дурных привычек и нерешенных проблем!

Альбина Чайкина
ГЛАВНАЯ ПСИХОТЕХНИКА
ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ

Подписано в печать 14.02.2007. Формат 84x108¹/₃₂.
Усл. печ. л. 6,72. Тираж 5 000 экз. Заказ № 6250.

«Прайм-ЕВРОЗНАК». 195009, Санкт-Петербург, ул. Комсомола, д. 41.

ООО «Издательство АСТ».

170002, Россия, г. Тверь, пр. Чайковского, д. 27/32.

Наши электронные адреса: WWW.AST.RU E-mail: astpub@aha.ru

ОАО «Владимирская книжная типография»

600000, г. Владимир, Октябрьский проспект, д. 7.

Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов

© Чайкина, А. 2006
© «Прайм-ЕВРОЗНАК», 2007
© Серия, оформление:
«Прайм-ЕВРОЗНАК», 2007

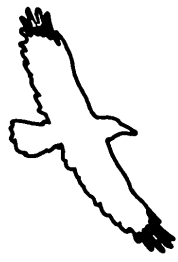
Содержание

Как родилась идея этой книги.....	7
Взмах не понаслышке.....	16
Что происходило во время <i>взмаха</i>	20
Мои комментарии вдогонку.....	28
<i>Первый диалог о взмахе</i>	30
Отцы-основатели и их последователи...	36
Что работает при <i>взмахе</i> ?	41

Все мы — «собаки Павлова».....	42
<i>Второй диалог о взмахе.</i>	
<i>Сознание и бессознательное</i>	<i>45</i>
Что не заметил Павлов.	
Или не все так просто со стимулом	50
<i>Третий диалог о взмахе.</i>	
<i>А лечат-то как?</i>	<i>52</i>
Почему взмах работает.....	53
<i>Четвертый диалог о взмахе.</i>	
<i>И что же все-таки работает?</i>	<i>55</i>
<i>Секрет 1.</i>	
<i>Определяемся с первой картинкой. Стимул негативного поведения</i>	<i>57</i>
<i>Секрет 2.</i>	
<i>Определяемся со второй картинкой. Все хорошо.....</i>	<i>59</i>
<i>Секрет 3.</i>	
<i>Я вижу своими глазами или Я вижу себя со стороны (Ассоциация–диссоциация)</i>	<i>60</i>
<i>Секрет 4.</i>	
<i>Субмодальности.....</i>	<i>63</i>

<i>Секрет 5.</i>	
<i>Положение в пространстве.....</i>	<i>65</i>
<i>Секрет 6.</i>	
<i>Экологическая проверка. Вторичные выгоды и генерация альтернативных способов их достижения.....</i>	<i>67</i>
<i>Секрет 7.</i>	
<i>Проверяем результат.....</i>	<i>70</i>
<i>Взмах по шагам</i>	<i>72</i>
Почему взмах не сработал? Возможные недочеты и ошибки при проведении	76
Мы неправильно определили стимул.....	77
Мы создали некорректный ресурсный Я-образ	80
Мы неправильно выбрали модальность	82
Мы работали не с теми субмодальностями.....	86
Мы недоучли вторичные выгоды и не придали должного значения экологии	88

Другие разновидности <i>взмаха</i>	90
Аудиальный <i>взмах</i>	91
Кинестетический <i>взмах</i>	103
Межсистемный <i>взмах</i>	105
Примеры	107
<i>Взмах</i> без помощи специалиста.	
Заключение.....	119



Как
родилась идея
этой книги



Некоторое время назад редакция газеты, где я работаю в качестве внештатного корреспондента, просто зафанатела от НЛП. Все началось с того, что зам. главного Алла Борисова, набрав утраченные было на очередной диете килограммы, решила поискать себе что-нибудь другое для восстановления стройности и изящества. Алку разнесло после первых родов, потом она с головой окунулась в журналистскую жизнь, для которой характерно безобразное отношение к собственному здоровью (просто некогда за ним следить) и полный пофигизм в вопросах питания. В результате к 27 годам она при росте 167 см весила 85 кг. Но, как выяснилось, это был не предел. Родив своего младшенького Митьку, Алка перешагнула 100-килограммовый рубеж. В какой-то момент, очухавшись от работы и деторождения, она увидела себя в зеркале и обомлела. У нее появилась идея-фикс во что бы то ни стало похудеть. Она углубилась в изучение и сличение разных диет. Но эффект от сидения на них всегда был примерно один: сидит — худеет, слезет — набирает скинутое. Разница была только в сроках — не более. Однако Алка маниакально продолжала искать панацею от своей беды, обращалась к вра-

чам, иглотерапевтам — все только руками разводили и говорили: «Надо меньше жрать!» Она бы и рада была последовать этой рекомендации, но что-то у нее не срасталось, и мечты о весе 65 кг, которым она обладала до первой беременности и родов, так и оставались мечтами. А тут ей кто-то рассказал (или посоветовал обратиться) об избавлении от пагубных привычек, фобий и страхов за один сеанс средствами нейро-лингвистического программирования. «Ребята, — допытывалась она у нас, — как вы думаете, если я мету по вечерам все подряд, как удав какой-то сумасшедший, это привычка у меня или фобия? Соваться мне туда или не соваться?» Мы разводили руками: «У тебя, Алка, просто нет силы воли... А энергии — хоть отбавляй. Иди к гиперам, авось они из тебя человека сделают. А не сделают — так хоть себе галочку поставишь, что и этот шанс тобой был задействован». И Алка пошла туда. На следующий день мы не придали значения ее замечанию: «Ребята, совершенно не хочется есть». Но ей не хотелось и через неделю, и через месяц. Нет, Алка, конечно же, что-то употребляла в пищу, но совсем немного. В результате через пару месяцев вместо бесформенного, но ужасно энергичного и обязательного тюленя перед нами дефилировала величественная интересная дама, потом — еще через пару месяцев — Алка превратилась

в натуральную секс-бомбу, дьявольски фигуристую и дьявольски напористую. Никаких следов внутренних борений и постдиетической истомы на ее физиономии не читалось. Она достигла своей цели, раз и навсегда решив проблему своего обжорства и изменив свой имидж. На вопросы потрясенных знакомых, которые давно ее не видели, торжествующая Борисова говорила: «НЛП, *взмах!*» и победно крутила аппетитной попкой. Народ был заинтригован.

Алку начали расспрашивать: а нельзя ли с помощью того же *взмаха* еще что-нибудь убрать, а что-нибудь, наоборот, добавить? Она пожимала плечами: «Смотря как хотеть. *Взмах* — это не волшебство, не то, чтобы — раз, и все у вас стало нормально с этого момента и навсегда. Он не отучивает человека ни от чего и не приучает ни к чему. *Взмах* только дает направление. По-другому — *взмах* вернул мне возможность контролировать ситуацию, свое поведение. Дал мне возможность выбирать в тех ситуациях, где раньше мое поведение было автоматическим: я каждый вечер наедалась на ночь глядя, и ничто не могло меня отвадить от этой привычки. Волевые усилия достойных плодов тоже не давали. Воля кончалась, кончался и период, когда я не обжиралась». Такие высказывания интриговали нас еще больше. Мы уточняли: «Так тебя закодировали или нет?» «Да нет же, — смеялась она, —

при чем тут это? Я просто перестала есть на ночь. И по ночам тоже. Смогла перестать. Не потому что я не могу теперь этого делать. Могу. Но не хочу. Я и раньше не хотела, но ничего с собой было не поделать. Как вечер — у меня жор, как вечер — жор. А теперь вот избавилась от своей идиотской привычки. И результаты на лице и... на попе». И Алка снова и снова демонстрировала свои точеные формы. А нам просто не терпелось на собственной шкуре проверить, что же там все-таки такое есть? Ведь точно есть, иначе Алка не превратилась бы у нас в статуэточку.

Первым после нее к нлперам пошел Павел Морозов, наш дизайнер. Он давно уже хотел избавиться от курения, но у него ничего не получалось. С ним провели соответствующий сеанс — и с тех пор (а прошло уже месяца четыре) он перестал травиться никотином. Дальше по прото-ренной дороге в НЛП ринулись остальные: один избавился от боязни собак, другая перестала раздражаться на родственников мужа и сохранила семью, Ира Смирнова умудрилась у своего 15-летнего сына победить астматические приступы, еще *взмах* помог нам и нашим друзьям-родственникам-знакомым победить импотенцию, алкогольную зависимость, страсть к игровым автоматам, такие «милые» привычки, как грызение ногтей и ковыряние в носу. Кто-то даже перестал заикаться и преодолел боязнь высоты.

Ясно было, что мы получили доступ к очень мощной, точной, фактически безотказной технике, благодаря которой можно решить кучу всяких вопросов! Чем дальше, тем больше меня интересовал метод *взмаха*. Я занялась изучением вопроса, закопалась в принципы НЛП. Очень хотелось рассказать о технике максимально большему количеству людей. Мы задумали ряд статей. Но собранного материала хватило на целую книжку. Кроме того, я не на шутку увлеклась методиками НЛП в целом, стала вникать в тонкости современной практической психологии. В результате откристаллизовалась идея проекта «Лучшие техники практической психологии — для ВСЕХ!», который должен объединить серию небольших по объему книг, рассказывающих широкому читателю о реальных возможностях нынешней прикладной психологии. Открывает же серию книга о *взмахе*, технике, которая позволила многим людям во всем мире принципиально изменить качество своей жизни, избавившись от застарелых комплексов, страхов и стереотипов. *Взмахом* можно и нужно пользоваться, это удивительный подарок от НЛП. Я считаю, что о его возможностях должны узнать как можно больше людей. Да здравствует здоровая, счастливая, незакомплексованная нация, да здравствует свобода от всех и всяческих страшилок и бессмысленных алгоритмов! Используйте *взмах* для решения своих насущных проблем!



Приведу только несколько отзывов о **взмахе**, которые я обнаружила в интернете (на чатах и форумах, посвященных технологиям НЛП):

«Году в 97-м мне на практике делали как раз технику **взмаха** по избавлению от страха змей. С тех пор все как рукой сняло».

«Мне больше всего нравится техника **взмаха**... Порой голова гудит, всякие мысли в голову лезут, уснуть никак не могу. Взмахнул — и пошел спать, и завтра утром снова как человек».

«**Взмах** результативен, когда нужно преодолеть зависимость от компьютерных игр».

«Мы избавляли **взмахом** даже от навязчивой влюбленности. Была девушка, которую зациклило на одном мужчине, который на нее не обращал внимания. Расциклили».

«**Взмах** рулит, потому что за 10 минут решает проблемы, которые накапливались годами».


«**Взмах** — сила. Он работает всегда, результаты — немедленные!».

«Меня с 12 лет мучили приступы астмы. Они начинались каждый раз, когда я сильно волновалась. Ингаляторы снимали удушье. Но до причины никто не мог докопаться. Мне много раз говорили, что она в моей голове, а не в физиологии. И вот я узнала об НЛП, записалась на прием в центр. Со мной поработал специалист. Он провел технику **взмаха**, после которой я уже почти год чувствую себя прекрасно. Приступы более не повторяются. Дорогие коллеги по несчастью, хочу обратиться к вам: оказывается, есть способ нас вылечить».

«**Взмах** отвадил меня от однорукого бандита. Я больше не завишу от игорных автоматов».

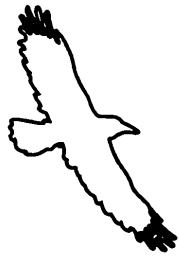
«На дочку напали, и она стала бояться мужчин. Иногда дело доходило до паники. Ей было страшно просто выйти из дому. Она ничего с собой не могла сделать. Помог **взмах**».

«Мне очень мешало то, что я всегда краснела в момент важного разговора, обсуждений и т. д. Я очень этого стеснялась и краснела еще больше. **Взмах** снял проблему».



Итак, изучаем технику *взмаха*, позволяющую нам разрешить, казалось бы, неразрешимые проблемы, она распутывает узлы, в которые связались наши нервы, оздоравливает нашу психику, помогает избавиться от:

- фобий;
- страхов;
- дурных привычек;
- навязчивостей разного рода.



Взмах
не понаслышке



Задавшись целью изучить технику *взмаха*, я побывала на сеансах практического НЛП, перерыла гору спецлитературы, проанализировала ситуации, описанные в тех или иных стенограммах-отчетах о порядке и пошаговой последовательности проведения техники.

Я изучала классиков НЛП, их последователей, адептов и модификаторов; в моем распоряжении были энциклопедии, изданные под руководством всех крупнейших отечественных центров нейролингвистического программирования. Я читала книги великого оздоровителя земли русской Синельникова, который рекомендует «возлюбить болезнь свою» (это, кстати, вообще тема для отдельного разговора; поговорим еще, успеется). И раз за разом встречалась с одной и той же проблемой: никто из авторов то ли намеренно, то ли по наитию свыше не расписывает механизма техники *взмаха*. Есть пошаговые инструкции, рассказы о том, как люди преодолели фобии, страхи, недуги, дурные привычки и даже болезни, но нет удовлетворительных объяснений, которые убеждали бы в том, что это действительно должно работать. А я по своей упертости по жизни, чтобы поверить во что-то, должна его оттестировать таким образом, чтобы у меня исчезло желание

задавать вопросы и сомневаться. И я снова и снова искала разрешения своим сомнениям во всех подручных источниках. По некоторым проблемам мне приходилось консультироваться со специалистами, спрашивать, как что бывает в действительности, как что работает. В конце концов я убедилась в том, что все во *взмахе* объяснимо и закономерно, подчинено законам физиологии и бессознательному, просчитывается, укладывается в схемы, предсказуемо — потому и работает.

Накопив солидную информацию о *взмахе* и его действии, вдоволь наговорившись об этой технике со знакомыми, я решила расписать ее, чтобы все желающие могли сориентироваться, разобраться, понять и при случае воспользоваться этим уникальным по простоте и эффективности способом, раз и навсегда решить свои проблемы. Представлялось важным именно объяснить алгоритм, механизм *взмаха*, чтобы люди подходили к нему не как к сакральному, потаенному знанию (десять раз плюнь через левое плечо, потом пять — через правое, попрыгай три минуты на одной ножке — и будет тебе счастье), а как к выверенной, научно обоснованной, правильной и логичной методике. Вот для этого данная книга и писалась.

Когда я разбиралась с техникой *взмаха*, я все время вспоминала физические опыты, которые

мы когда-то проводили в школе. Мы изучали свойства электрической цепи и на практике познакомились с тем, что надо сделать, чтобы цепь замкнуло — а потом, наоборот, разомкнуло. Есть свойства последовательного и параллельного подключения, наверное, вы это тоже помните? Так вот, тут тоже речь идет о некоем подключении и размыкании цепи. При одних обстоятельствах цепь замыкается и «загорается лампочка», т. е. включается «плохое поведение». А при других — наоборот, сцепление блокируется и «лампочка» не включается, т. е. нежелательная поведенческая реакция не наступает. Техника *взмаха* размыкает цепочку условного рефлекса, конечным продуктом которого является надлежащая быть искорененной стереотипная реакция («плохая»).

Да, еще один важный момент. Как на свете нет абсолютно одинаковых людей, так нет и абсолютно совпадающих действий при *взмахе*. Один специалист всегда что-то делает так, а другой иначе. Тем не менее, алгоритм у всех один. И еще: если это на самом деле специалист, то его методика обречена на успех. Естественно, каждый что-то модернизирует, что-то подстраивает под свой опыт. Для начала расскажу вам о том сеансе НЛП, после которого у моего коллеги Павла исчезла тяга к курению.

Что происходило Во время Взмаха

Итак, мы с Павлом пришли к нлперу. Далее буду передавать то, что происходило на сеансе, в диалоговой форме.

— Павел, что тебе не нравится в твоём поведении?

— Курение.

— И ты бы хотел...

— Бросить курить.

— Тебе это очень надо?

— Да, я давно принял решение, но у меня ничего не получается.

— Допустим. А зачем тебе надо бросить курить? Какие преимущества ты получишь?

— У меня будет лучше здоровье. У моих близких тоже — они не будут нюхать мой дым. Я перестану тратить деньги на сигареты. Ну и время сэкономлю, которое трачу на курение.

— Что-нибудь еще?

— Ну, наверное, буду себя уважать за то, что смог это сделать. Уже двадцать лет курю, а тут вот возьму и брошу.

— Значит, ты преследуешь цели: здоровье — собственное и твоих близких, экономия денег и времени, самоуважение. Так?

— Да.

— Ну и хорошо. Тогда расскажи, зачем ты все эти годы-то куришь?

— Как зачем? Низачем. Просто.

— Просто ничего не бывает. Что тебе дает твоя привычка?

— Да она не дает, а берет только. Она вредная.

— Если бы не давала, то ты бы и не курил, согласишься?

— Ну, наверное.

— Так зачем ты куришь? Я вот таким образом успокаиваюсь...

— Ага, я тоже. И еще это какое-то переключение. И иногда — уход в себя, когда куришь один. А иногда — наоборот, повод пообщаться, когда с кем-то за компанию идешь в курилку.

— Значит, ты куришь, чтобы успокоиться, отвлечься от чего-то, иногда — чтобы остаться наедине со своими мыслями, а иногда — чтобы, наоборот, с кем-то пообщаться?

— Да, наверное...

— А тебе нравится вкус сигарет? Тебе доставляет удовольствие процесс курения?

— Да, иногда я курю для удовольствия. И еще чтобы расслабиться...

— Понятно. А ты можешь как-то по-другому получать все это?

— ???

— Например, успокоиться?

— Да, например, выпить стакан воды. Или пройтись по улице.

— Отвлечься?

— Выйти пройтись, выпить кофе.

— Побывать одному, со своими мыслями?

— Опять же пройтись, дома — в душе постоять.

— Пообщаться?

— Да просто поговорить.

— Получить удовольствие, расслабиться?

— Да понятно, могу.

— Как, например?

— Послушать хороший джаз. Погонять шары. Выехать на природу. Секс.

— И?

— Можно футбол посмотреть, в баню сходить... Много можно.

— То есть у тебя есть много способов получить то же самое, что ты получаешь от курения?

— В общем, да.

— И замечательно. Тогда слушай внимательно. Я помогу тебе избавиться от привычки курить. Но ты должен взять на себя ответственность. И быть готов понести кару, если будешь мне мешать. Ты согласен?

— Согласен. А какую кару?

— Для начала про ответственность, а не про кару. Будешь теперь использовать все перечисленные тобой средства для достижения того же эффекта, как от курения. Идет?

— Ладно. А про кару?

— А кара будет такая... Чем ты особенно не любишь заниматься?

— Чистить картошку.

— ОК. Ты будешь чистить по ведру картошки за каждую выкуренную сигарету. Идет?

— Ладно.

— И последнее. Как ты думаешь, если ты перестанешь курить, у тебя будут какие-то неприятности?

— ???

— На тебе это может как-то пагубно сказаться?

— Да нет.

— Да или нет?

— Нет!

— Тогда работаем. Павел, откуда ты обычно знаешь, что пора покурить?

— Просто хочу.

— Ну а как ты осознаешь это свое хотение? У тебя кто-то в голове говорит: «Иди покури»? Или у тебя появляются какие-то ощущения?

— Нет, конечно, никто не говорит ничего. Это как чувство голода, только в районе горла. Как бы подсасывает...

— Это значит, что пора покурить?

— Да.

— Ты сейчас хочешь курить?

— В общем, да.

— Ты можешь усилить это ощущение?

— Могу...

— Не делай. Наоборот, притуши его. Сейчас о другом. Как ты обычно закуливаешь?

Показывает и объясняет:

— Беру пачку сигарет. Вытаскиваю одну. Беру в рот. Вытаскиваю зажигалку. Прикуриваю...

— А какой рукой ты обычно берешь сигарету?

— Правой... но могу и левой...

— Держишь всегда двумя пальцами?

— Да, вот так.

— Хорошо. Отложи сейчас сигареты и зажигалку. А теперь прикрой глаза и представь себе сигарету, зажатую двумя пальцами, чтобы не думать, пальцы какой это руки. Чтобы даже не было понятно, просто сигарета в пальцах. Представил?

— Да.

— А теперь свяжи два момента: видишь пальцы с сигаретой и ощущаешь «подсасывание» в горле. Получается?

— Да.

— Приблизь к себе картинку, сделай ее более четкой. Сильнее ощущение в горле?

— Да.

— А теперь отодвинь картинку от себя и сделай более размытой. Ощущения в горле менее интенсивны?

— Да, пожалуй.

— Просто запомни это и отложи. Пока. Сейчас работаем над образом тебя, который бросил курить, совершенно спокойно обходится без сигарет, умеет без них расслабляться, отдыхать, оставаться наедине с собой или вступать в контакты с людьми. У этого Павла отличное здоровье — и вообще он всегда добивается, чего хочет. Пусть это будет пока не очень отчетливый образ. Главное — чтобы ты знал, что это именно вот такой Павел. Представил?

— Да.

— И еще. Этот Павел умеет замещать одно другим, не идет на поводу у первого попавшегося варианта, выбирает для себя то, что лучше. Получается?

— Да.

— Какими чертами он еще обладает?

— Он волевой, целеустремленный, веселый...

— Ты видишь этого Павла?

— Да.

— Он тебе симпатичен?

— Да, нормальный парень.

— Тогда сделай его образ почетче. Приблизь его к себе. Представляй его себе на пустом фоне — на картинке твоей только один Павел, нормальный парень, который тебе нравится. Как будто ты его вырезал и поместил в пустоту. Получилось?

— Да, вот он.

— И он тебе вполне нравится?

— Да.

— Тебе приятно на него смотреть?

— Да.

— Что ты чувствуешь?

— Я доволен.

— Очень хорошо. Тогда представь, что у тебя есть слайд-проектор, в котором ты можешь перещелкивать слайды. Сейчас перед тобой один, потом щелчок — и его место занимает другой. Закрой глаза, у тебя на проекторе сейчас слайд пальцев с сигаретой. Он очень крупный, четкий. И у тебя, глядя на него, возникают ощущения в горле, по которым ты определяешь, что хочешь курить. А в правом нижнем углу у него присутствует очень маленький и нечеткий образ нашего успешного Павла. Сейчас ты перещелкнешь слайды — и слайд с успешным Павлом займет весь экран и станет очень четким. Ты почувствуешь удовлетворение. А слайд с сигаретой, наоборот, сожмется, потеряет свою четкость и вообще исчезнет с экрана. Понял задачу?

— Да.

— Тогда проделай это очень быстро. По щелчку моих пальцев. Поехали: три-четыре... (Щелчок.) Теперь сбрось картинку, открой глаза. У тебя получилось?

— Да.

— Тогда сделай то же самое сам, семь раз. Старайся перещелкивать кадры очень и очень быстро. Скажи, когда будет готово. Только не забывай все время сбрасывать картинку...

— Готово.

— Хорошо. Тогда делаем контрольную проверку. Представь себе первый свой слайд: сигарета в двух пальцах.

— Получается как-то очень размыто, не представить.

— А курить хочешь сейчас?

— Нет, совсем не хочется.

— Ну и отлично. А теперь представь себе себя в разных ситуациях, в которых ты всегда куришь. Курил. Протестируй пять ситуаций. Куришь ты в них или нет?

— Нет. Не курю.

— У нас получилось? Ты этого хотел?

— Да, получилось!

Мои комментарии в догонку

Прямо на следующий день после того, как мы с Павлом посетили нлпера, мне пришлось дать интервью нашим коллегам. Все знали о нашем предстоящем визите к специалисту, всем не терпелось из первых рук узнать о том, что же во время сеанса происходило. Надо сказать, что к Павлу

у нас большинство людей в коллективе относятся весьма сочувственно, многим хотелось бы, чтобы у него получилось бросить курить. Я просто пока не сказала этого, но тут была проблема не только личного хочу-не хочу: Павлу категорически рекомендовали избавиться от пагубной привычки врачи, встревоженные состоянием его легких (после прохождения им очередной плановой флюорографии возникли нешуточные причины опасаться за его драгоценное). Итак, народ «болел» за Павла, который уже на протяжении месяцев трех-четырех давал торжественные обещания расстаться с сигаретами, но хватало его до сих пор не более чем на два дня. Кроме того, всем было интересно, удастся ли нлперам как-то повлиять на ситуацию и к чему, собственно, их методика сводится. Короче, меня начали интервьюировать. Привожу здесь свои диалоги с коллегами о *взмахе*, поскольку, отвечая на ряд вопросов, я сама вникла в кучу вещей и нашла объяснения тем моментам, о сущности которых пока просто не задумывалась. Я уже говорила, что моей целью при написании этой книги было изложить все как можно понятнее. Надеюсь, что, приводя выдержки из наших бесед, я пролью дополнительный свет на сущность техники. Обдумав свою задачу, я расположила по тексту диалоги не друг за другом, а в таких местах, где они наиболее уместны для разъяснения сложноватого для понимания материала. Кроме того, как

вы сами понимаете, эти диалоги не следовали непосредственно друг за другом, а происходили в течение времени. Народ напряженно изо дня в день следил за Павлом, за тем, возьмет ли верх его давнишняя страсть или «илперское колдовство». По ходу дела мы обсуждали саму технику.

Первый диалог о взмахе

— Расскажи еще раз по пунктам, что с Павлом делали-то там?

— Ну, во-первых, расспросили, от чего он хочет отказаться в своем поведении. Он сказал, что от курения. Потом его расспросили, зачем он курит, то есть что он получает при курении кроме самого процесса курения. Выяснилось, что при курении он расслабляется, общается, отдыхает и еще что-то такое хорошее с ним происходит. Его попросили подумать, не может ли он получать то же самое как-нибудь по-другому.

— То есть отделили мух от котлет? Вот, мол, дружок, твое курение, только от него тебе и должно отказаться, а все остальное останется при тебе?

— Ну да, в том-то и дело! А то, оказывается, нам тяжело расстаться с каким-то поведенческим сценарием, потому что представляется,

что мы вместе с ним вычеркнем из жизни и кучу всяких удовольствий, которые с его помощью привыкли получать. Но фишка в том, что получать их можно и по-другому!

— Так. А что с Павлом дальше было?

— Его спросили, как он узнает, что вот сейчас будет курить. Это у них называется стимул. То есть что он видит перед тем как начать курить.

— Непонятно. Небо, например, или там стол, или ручку...

— Ничего подобного! Вот ты куришь?

— Ну да.

— И что, каждый раз, когда ты смотришь на небо, ты знаешь, что надо сейчас закурить и что ты в следующий момент закуришь?

— Бред!..

— Вот именно! Тут о другом речь: что ты каждый раз видишь перед тем как закурить, всегда-всегда...

— Всегда-всегда? Ну, сигареты.

— Как ты видишь сигареты?

— В пачке.

— А что дальше происходит?

— ???

— Вот ты видишь пачку сигарет, и дальше...

— Я беру из нее сигарету...

— Ты видишь сигарету?

— Конечно!

— Значит, ты каждый раз перед тем как закурить видишь сигарету, а не пачку сигарет, да?

— Ну да...

— И как ты ее видишь перед тем как закурить?

— ???

— Вот непосредственно перед курением...

— Я подношу ее ко рту...

— И как ты ее видишь в этот момент?

— Она зажата между пальцами!

— Вот именно! Она зажата между пальцами, а в следующий момент ты уже прикуриваешь! А перед курением непосредственно ты видишь сигарету, зажатую между двумя пальцами!

— Ну да. И у Павла так было?

— Да. Только, ясное дело, каждый раз картинка бывает разной. Поэтому надо именно ее выявить. Тут могут быть проблемы... Нельзя ошибаться, а то не совсем то на выходе получишь.

— И дальше?

— Нлпер предложил ему представить зажатую в пальцах сигарету на внутреннем экране. Как будто он видит ее сейчас.

— И?..

— Ну и поприближать-поотдалять. Потому что картинка может в зависимости от этого больше или меньше действовать.

— А что надо-то было от Павла?

— Чтобы он представил себе такую картинку, которая бы на него так воздействовала, что вот он уже просто не может, сейчас прямо хочется ему закурить, не вообще, а именно здесь и сейчас, чтобы в горле щекотало, и практически уже чувствовался вкус дыма во рту, и слюна бежала. Как у собаки Павлова...

— Получилось? Представил он?

— Конечно, они несколько вариантов перебрали, и все получилось.

— А потом?

— Потом эту заготовку для применения техники «отложили» и занялись заготовкой № 2. Это был образ Павла, который отучился от курения и при этом великолепно себя чувствует. Только было важно, чтобы наш Павел, сегодняшней, понимал, что он такой не сейчас, а может таким стать. И чтобы тот, новый, Павел ему нравился, по-настоящему. Увидеть его тоже

нужно было на «внутреннем экране» — и при этом, меняя характеристики картинка, добиться максимального эффекта от нее. Чтобы представлять этого «другого» Павла практически вживую.

— Стоп, ты говоришь «вживую» — но все равно «другого»?

— Именно. Тут, понимаешь, какая разница в двух картинках — сигарета в пальцах ему принадлежит, а «другой» Павел — именно что другой.

— Так, пока туманно, давай дальше, про это надо все равно поподробнее.

— Дальше, когда обе «заготовки» были готовы, их «махнули». То есть сначала на «внутреннем экране» была большой и эффектной картинка сигареты, а в правом нижнем углу у нее была картинка «другого» Павла. А потом на счет раз Павел увеличил «другого» Павла, а сигарета с «экрана» вовсе исчезла. Дальше сделал «сброс». И все по новой. Семь раз.

— И?..

— И в итоге он попытался потом представить себе сигарету, зажатую в пальцах, и представил ее, но как-то не так ярко и отчетливо, как вначале, а главное — курить ему уже не захотелось.

— Думаешь, он так и не захочет курить?

— Практика покажет. Во всяком случае, его спросили, может ли он представить себя в типовых ситуациях, в которых раньше курил, некурящим. И он смог. Раз может, наверное, правда, бросит курить.

— То есть все это должно работать?

— Да точно работает, это же феномен условного рефлекса, который можно загасить, если задаться целью. Нлперы как раз этим и занимаются.



Отцы-
основатели и их
последователи




Теперь давайте остановимся на истории вопроса. Откуда есть пошел *взмах*, и кто его практикует. У истоков любого дела всегда кто-то стоит, свято место пусто не бывает. Попробуем раскрутить клубок, так сказать, в обратную сторону. У нас получится примерно следующая цепочка: *взмах* — НЛП — Бэндлер и Гриндер — Милтон Эриксон.

Именно с Эриксона и его разработок в области практического гипноза все и началось. Он работал со своими подопечными, погружая их в состояние легкого транса (сосредоточенности на себе, иными словами).



Кстати, не отождествляйте, пожалуйста, эриксоновский гипноз с классическим, во время которого воля гипнотизируемого оказывается целиком и полностью подчинена воле гипнотизера: тот приказывает своему подопечному совершать самые невероятные действия. Эрик-

соннианский гипноз — это скорее погружение «клиента» в себя, разговор со своим бессознательным. Гипнотизер в данном случае лишь помогает налаживанию этого контакта.



Джон Гриндер проходил в свое время тренинги и семинары под руководством Милтона Эриксона. Овладев его методиками, Гриндер пошел несколько дальше. Объединившись с Ричардом Бэндлером (который, кстати, был его студентом), он создал концепцию нейро-лингвистического программирования (НЛП). Эти два американца открыли новую страницу в истории практической психологии, показав миру, что человек — это своеобразный компьютер, которым управляют соответствующие программы. Если программа некорректна, сбоит, в ней имеются какие-то ошибки, «компьютер» виснет или начинает работать не так, как ему положено. У человека появляются фобии, страхи, комплексы, дурные привычки, неправильные поведенческие стереотипы и т. д. Дело доходит до того, что под угрозой оказывается и биологическое здоровье — физиология, потому что и она тоже работает под управлением неправильно запрог-

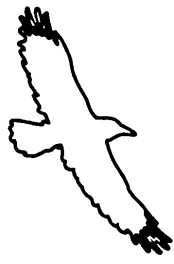
раммированного «компьютера» (т. е. нашего мозга).

Что мы делаем с «машиной», которая перестает корректно работать? Мы меняем ее программное обеспечение, думаю, что в наше время это известно практически всем. Точно так же согласно стандартам НЛП предлагается перепрограммировать и наш с вами «компьютер», который управляет всеми нашими системами. Если при написании программ для электроники используются специальные *языки программирования*, то для работы с людьми и их программами инструментом является *родной язык «клиента»*.

Идеи Гриндера–Бэндлера начали триумфальное шествие по странам и континентам, обретая все новых и новых последователей среди продвинутых медиков, психологов и даже целителей. Практически все современные энергетические школы восходят к НЛП — потому что используют его основы, т. е. именно программируют и перепрограммируют людей на здоровье, разнообразные свершения, избавление от привычной картины мира, войну с собственной инертностью, даже... удачу, деньги, исполнение желаний и пр.

Не буду перечислять конкретных имен и названий, но практически все современные энергетические школы более или менее сознательно используют НЛП. А руководители некоторых целенаправленно учились в мастерских НЛП.

И если НЛП — по большому счету, в своих теоретических предпосылках — это учение о возможности программировать и перепрограммировать человека, то *взмах* — как раз одна из программ, которая позволяет отладить правильную, корректную работу системы «человек» в целом (*взмах* придумали достославные Бэндлер с Гриндером, за что им еще раз честь и хвала). Как я уже говорила, речь идет об избавлении от неправильных, ложных стереотипов, которые достигли критического уровня (или уровня, близкого к критическому). Причем, по отзывам и самих нлперов, и их «клиентов», *взмах* — самая эффективная и действенная программа из имеющихся в методическом арсенале НЛП.



Что работает
при взмахе?



Все мы — «собаки Павлова»

Как я уже сказала, *взмах* — это особого рода программа, которая налаживает корректную работу системы «человек» в целом. Постараюсь, не вдаваясь в ненужные детали, рассказать, на каких принципах эта техника основана.

Вы помните эксперименты Павлова с собаками? Сначала собаке дают еду и при этом звонят в колокольчик. Она привыкает к тому, что звонок совпадает с началом еды. У нее вырабатывается условный рефлекс на звуковой раздражитель (звонок). В ходе опытов через некоторое время оставляют только звуковой сигнал, уже без всякой еды. Но при этом собака продолжает вести себя так, как будто видит еду, у нее вырабатываются слюна и желудочный сок. Это действует условный рефлекс: раз был звонок, значит, будет и пища.

Примерно то же самое происходит и с людьми. Не зря Бэндлер с Гриндером считали Павлова первым нлпером (хотя, конечно же, он жил

гораздо раньше, чем прославленные американцы сделали свои выдающиеся открытия). У нас вырабатывается что-то наподобие рефлекса собаки Павлова на всякие разные события, хорошие и плохие. То есть мы демонстрируем устойчивое автоматическое поведение как реакцию на некий стимул-раздражитель.

Кое-какие рефлексы (алгоритмы поведения, стереотипы, можно называть это как угодно, главное — чтобы вам было понятно) нам абсолютно не мешают. Например, мы чувствуем запах свежей выпечки, и у нас «слюнки текут», и мы чувствуем характерное сосание под ложечкой. Но бывает и другое: какие-то образы, звуки, запахи становятся стимулами для наших патологических реакций, фобий, неадекватности: увидел сигарету — надо курить, услышал слово «давай» — надо срочно выпить... водки, запахло туалетной водой «One man show» — и женщина бьется в истерике. А еще, используя все те же безусловные рефлексy, можно манипулировать некоторыми процессами и ситуациями. Вспомним классику: можно разладить игру духового оркестра, показывая исподтишка трубачу... лимон, от одного вида которого у того начнется повышенное слюноотделение. Таких примеров каждый из нас, если захочет, может привести уйму.

Имея в виду эту аналогию человека и собаки Павлова, Бэндлер с Гриндером начали анализировать стимул. В этом прославленные пилеры пошли дальше Павлова: их целью было рассмотреть механизм образования условного рефлекса не с точки зрения физиологии (звонок звенит, слюна капает), как это сделал их великий предшественник, а с точки зрения процессов психики — что там такое происходит с нашим бессознательным и сознательным, что с чем вступает во взаимодействие, в результате чего мы демонстрируем одно и то же поведение в ответ на некий раздражитель. Прояснить эти вопросы было необходимо, чтобы иметь возможность вырабатывать нужные рефлексы и избавляться от ненужных. Если львиная доля наших поведенческих реакций есть не что иное, как поведение бессознательное, рефлекторное, то и влиять на негативные реакции можно только разрушая рефлекс. А рефлекс — это мощная сцепка стимула и следующей за ним реакции.

Итак, Павлов посвятил свои опыты задаче выработать условный рефлекс, исследовал закономерности его образования, условные рефлексы разных уровней, угасание рефлекса и пр. А Бэндлер с Гриндером поставили перед собой новую задачу — научиться управлять условным рефлексом: менять реакцию на стимул или вообще ее отменять. Они в этом здорово преуспели, создав технику *взмаха*. Но обо всем по порядку.

*Второй диалог о взмахе.
Сознание и бессознательное*


— Слушай, поехали от печки. Просвети убогих на предмет того, что есть сознательное и бессознательное?

— Легко. Сознание — это состояние осмысленного взаимодействия с действительностью. Соответственно, как говорит один из видных отечественных психологов Н. Козлов, бессознательное — это «автопилот», встроенный в мозг каждого человека. Мы переходим на другую сторону улицы — акт сознания, продуманный шаг, демонстрация нашей осознанной воли. Мы видим ту же руку с сигаретой и закуриваем — автопилот.



Фрейд, правда, делил психику на три части: сознание, предсознание и бессознательное. Его концепцию в специализированных изданиях представляют так: «На сознательном уровне находятся ощущения и переживания, доступные осознанию в данный момент.

Образно его сравнить можно с лучом прожектора: все, что высвечивает луч, доступно осознанию, соседние же области погружены в полумрак (предсознание), в полную темноту или вообще недоступны для прямого освещения (бессознательное)». Много, умно, замутно. К счастью, нлперы, не принижая заслуг Фрейда, упростили жизнь и себе, и нам, ограничившись представлениями о сознании и бессознательном.



— А как насчет подсознания?

— Можно еще кучу терминов накидать, чтобы в них запутаться с рогами и ногами. Оставим сознание и бессознательное, ОК?

— И что на каком уровне происходит?

— Если мы курим, что мы по этому поводу думаем?

— Думаем, что мы просто курим.

— Ну да, это и есть уровень сознания. А на самом деле, что мы делаем еще?

— Например, гасим обиду, злость, косим от работы, устраиваем таким образом личную жизнь и так далее, все в таком ключе...

— А мы это понимаем или это делается на автомате?

— На автомате. Никогда не видел чувака, который говорил бы: надо мне от работы закосить, пойду-ка я подымлю. Он говорит: хочу курить! А сам не хочет решать рабочую проблему!

— Вот-вот. Это и есть уровень бессознательного. Упрощенно, конечно.

— Слушай, получается, бессознательное — это такой «черный ящик»?

— Что-то вроде того...

— То есть если научиться читать бессознательное, то можно все-все объяснить в жизни человека? То есть странности и особенности его поведения. Что он любит, что ненавидит, чего боится.

— Наверное, можно, если такая цель стоит. Но *взмах* не объясняет поведение. *Взмах* реально его меняет. Согласись, объяснить поведение и изменить поведение — разные вещи.

Объяснением поведения занимается психоанализ, который основал Фрейд. Психоаналитики годами докапываются до причины поведения. И в какой-то момент через несколько лет — ура! — причина находится. Пациент потратил кучу денег и времени. Но! Часто поведение от этого не меняется! *Взмах* работает по-другому. Для него не важно, есть ли объяснение поведению или нет на уровне сознания. Информация хранится в бессознательном. И если бессозна-

тельное эту информацию не поставляет в сознание — так надо. Так лучше для человека. Бессознательное часто защищает человека от психических травм простым способом — оно просто стирает память на уровне сознания! Поэтому *взмах* — это очень щадящая техника. Она щадит не только психику человека, но и его время и деньги! *Взмах* работает с формой, в которую заключена информация, не вторгаясь в содержание. *Взмах* находит тот информационный блок, после которого идет негативная реакция. И что-то делает с этим блоком. И меняется поведение!

— А например?

— Вот тебе пример: фобия. Например, человека в детстве закрыли в наказание в чулане — и он испугался. Это было нормально для той ситуации — он один, в чулане темно, пыльно, мышами пахнет, вообще неизвестно, что там может произойти. Испугался — и правильно сделал. Но у него вид закрывающейся двери каким-то образом проассоциировался со страхом. И с тех пор он впадает в панику при закрывании любых дверей, если оказывается один в помещении. То есть боится ездить в лифте один, боится находиться один в комнате с запертыми дверями, не может один ездить в купе поезда, да даже, извини за подробность, в сортире ему страшно с закрытой дверью. Понимаешь? Это уже патология...

— Ну да, естественно. Это патология.

— Вот-вот. И для него стимул, запускающий его патологию, — это вид закрывающейся двери. А может, еще и ее скрип. И при этом для *взмаха* не важно, осознает ли человек источник своего страха.

— И ему даже все равно, какая дверь?

— На уровне общего понятия — все равно. Тут все происходит так: дверь закрывается, страх запускается. Без исключений.

— А на уровне необщего понятия?

— Есть такая штука, как индивидуальное кодирование события в голове. Каждый свою дверь-страшилку закодирует по-особому. У каждого свой образ очень страшной и ужасной двери.

— А ему всегда надо видеть дверь, чтобы бояться?

— Нет. Он ее может представить — и испугаться. Подумать о ней — и прийти в неистовство. Задача нлперов — вычислить, какой образ человек видит (или слышит) до того, как испугаться. Какого цвета этот образ? Насколько он удален от человека? Где в пространстве он находится и каких он размеров?

— То есть выходит, у каждого свой индивидуальный код этой страшилки-пугалки, а задача нлперов — его взломать?

— Типа того. Они тратят 90% времени, чтобы понять этот код. И только 10% — чтобы его изменить.

— И ты полагаешь, что таким образом можно изменить любое поведение?

— Вообще-то да, но надо помнить, что *взмах* — это хирургическая операция на психике. Она применяется только в крайнем случае. Ведь психика — очень сбалансированная вещь. От вмешательства она защищена трижды (например, нельзя просто захотеть бросить курить: если это желание нарушает баланс психики, то бросить курить не получится). Поэтому *взмах* — это движение психического скальпеля. Но прежде чем резать, надо семь раз подумать, к чему приведет такая операция. Поэтому *взмах* применяется тогда, когда человеку действительно надо от чего-то избавиться.

*Что не заметил Тавлов.
Или не все так просто
со стимулом*

Каким же образом отцы-основатели НЛП решали вставшую перед ними задачу взломать код индивидуального доступа к бессознатель-

ной поведенческой реакции? Они совершенно справедливо во первых строках решили исследовать стимул-раздражитель, понять его структуру, механизм действия. И они поняли, что у разных людей стимулы могут быть разными. Бэндлеру и Гриндеру открылись интереснейшие вещи! Грубо говоря, одну собаку Павлова «заведет» звонок, другую — свет зажигающейся лампочки, а третью — троекратное постукивание по спине. Одни люди реагируют на звуковой стимул (они — аудиалы), другие — на зрительный (они визуалы, их большинство), а третьи — на раздражитель, вызывающей телесные ощущения (это кинестетики).

Кроме того, выяснилось, что стимул действует только в каком-то определенном варианте. То есть звук, например, должен быть для одного очень громким, а для другого — тихим и глубоким; световое пятно для кого-то ярким и контрастным, а для другого максимально близко придвинутым; ощущения могут розниться своей интенсивностью и пр. Другими словами, наличие специфического ментального процесса зависит от характеристик стимула. Если они будут нейтральными, процесс не заведется и реакция не последует. Бэндлер с Гриндером научились определять, кому что нужно для запуска процесса и реакции — а стало быть, и кому что нужно, чтобы реакцию отменить.

Третий диалог о взмахе.

А лечат-то как?

— «Взламывая код страшилки»... Понятно, что они копают и докапываются. Но вот еще одна неясность. Предположим, я боюсь закрытой двери. В детстве меня закрыли в темную комнату. Я этого не помню, просто боюсь двери. Как меня будут лечить? Будет ли проходить лечение в полевых испытаниях: меня окружают дверьми, начнут исследовать мои реакции на стимул, а потом возьмут и перепрограммируют?

— Ты вспомни, что с Павлом происходило! Ему что, давали курить из разных рук разные сигареты, что ли? В том-то и фишка, что перепрограммирование нужно проводить, когда раздражителя нет! Понимаешь? Есть только образ этого раздражителя, на который ты все равно реагируешь. Работа ведется с этим образом. Исследуются его параметры: ближе он находится, дальше, светлее, темнее, объемный, двумерный и пр. То есть идет пошаговый подбор кода. Потом, когда становится понятно, к чему ты особенно чувствителен, тебя перекодируют: ты перестаешь испытывать страх и ужас. При виде той самой двери у тебя возникает устойчивая ассоциация с самим собой, страхи победившим.

— А как это потом работает по жизни?

— Просто. Если на уровне работы с образами мы достигли хороших результатов (то есть при появлении этого образа у тебя в голове реакции нет), то при твоей встрече с настоящими дверьми реакции также не последует! Просто потому, что ты уже перепрограммирован.

— И это стабильно работает?

— Работает, в том-то и дело.

— Невероятно! Не верится как-то.

— Во-первых, проверено на практике. Во-вторых, если ты сам себя запрограммировал на страх перед закрывающейся дверью, значит, кто-то другой (или ты сам) может тебя и перепрограммировать. Логично?

— Да, пожалуй. Человек — биологический компьютер, чего в него загрузили, то он и выдает.

— Ну, как-то так!

Почему Взмах работает

На первый взгляд все представляется очень простым. Впрочем, не зря же говорят, что все гениальное просто. Но вам не очень-то верится,

что, только поменяв картинку, можно достичь устойчивых результатов? «В чем же секрет эффективности *взмаха*?» — спросите вы.

На самом деле, несмотря на лаконичность и простоту техники, в ее основе лежат жесткие принципы, только скрупулезное соблюдение которых приведет к желаемому эффекту. Любая неточность влечет за собой сбой и неудачу. Поэтому, проводя *взмах*, надо быть очень внимательным и не отступать от предписаний Бэндлера и Гриндера, которые были сформулированы на основе осмысления многочисленных опытов. Первые пилеры отлично разобрались в возможных ошибках при проведении *взмаха* и предостерегали своих учеников против некорректного использования приемов. Однако грань между «верно» и «неверно» бывает очень тонка, и, чтобы почувствовать ее, нужно обладать значительным опытом и недюжинной интуицией, сродни бэндлеровской или гриндеровской, а также склонностью к импровизированию в нестандартных ситуациях. Наверное, только поэтому весь мир пока не подсел на *взмах*. Но мне хотелось бы верить, что в скором времени эта техника станет по праву достоянием самого широкого круга людей. Ведь *взмах* дарит нам надежду решить тяготящие нас годами проблемы, отделаться от страхов и фобий, улучшить качество своей жизни. Это очень важно.

Итак, мы имеем примерно следующее. Плохая привычка изводила нас годами. Чтобы избавиться от нее, потребуется некоторое время (обычно не более часа-полутора, чаще всего полчаса-час) для подготовительной работы, минут пять для создания картинок на «внутреннем экране» и секунд десять — чтобы провести *взмах* и наконец избавиться навсегда от того, что порядком осточертело. Ну разве это не здорово?! Надо просто как следует усвоить принципы *взмаха*, «волшебные секреты», которые обеспечивают ему действенность. Только не торопитесь делать выводы. Дочитайте все секреты до конца, разложите информацию по полочкам, дайте ей время отлежаться, осмыслите ее. Я хочу, чтобы вы поняли, какой подарок нам сделали Бэндлер с Гриндером, и научились им пользоваться.

Четвертый диалог о взмахе.

И что же все-таки работает?

— И все-таки не очень ясно, почему при смене картинок на «внутреннем экране» происходит *взмах*. Вот почему, объясни?

— Потому что теперь у нас первичная картинка ассоциируется не с позывом к какому-то действию, не с его предвкушением, а с образом СЕБЯ-ПРЕОДОЛЕВШЕГО-НЕГАТИВНОЕ-ПОВЕДЕНИЕ. Раньше ты видел сигарету в пальцах, и у тебя сосало под ложечкой, и ты

делал вывод, что тебе хочется курить. Или видел закрывающуюся дверь — и тебя прошибало потом, и шерсть дыбом на холке вставала, и ты понимал, что тебе очень страшно. А теперь ты видишь сигарету и сразу «вспоминаешь» про СЕБЯ-КОТОРЫЙ-НЕ-КУРИТ-БЕЗ-ВСЯКИХ-УСИЛИЙ-И-БОЛЬШЕ-НЕ-ХОЧЕТ-КУРИТЬ. Видишь закрывающуюся дверь и вспоминаешь про СЕБЯ-КОТОРЫЙ-НЕ-БОИТСЯ-НИКАКИХ-ЗАКРЫВАЮЩИХСЯ-ДВЕРЕЙ.

— Что значит — «вспоминаешь»?

— Это значит, бессознательное твое подсовывает тебе картинку. Ты не *думаешь и вспоминаешь*, а все происходит мгновенно и неосознанно. Как когда у тебя в горле першило и под ложечкой сосало и мышцы напрягались.

— Это и есть тот самый клин между стимулом и реакцией?

— Ну да! Вместо того чтобы вызывать физиологическую реакцию, которую мы осмысливаем как руководство к «плохому» поведению, стимул теперь вызывает позитивные чувства к СЕБЕ-ХОРОШЕМУ. Понимаешь, когда у тебя руки дрожали при виде закрывающейся двери, ты делал вывод, что тебе страшно. А теперь при виде закрывающейся двери у тебя не руки дрожат, а всплывает представление о СЕБЕ-НЕ-БОЯЩЕМСЯ. И из чего тут можно сделать вывод, что тебе страшно?

— Не из чего.

— А с сигаретой? Было: вижу сигарету в пальцах — в горле свербит, под ложечкой сосет — делаю вывод, что хочу курить. А стало: вижу сигарету в пальцах — вижу СЕБЯ-КОТОРЫЙ-НЕ-ХОЧЕТ-КУРИТЬ-НИКОГДА. Из чего сделать вывод, что тебе курить хочется?

— Опять не из чего.

— Вот так *взмах* и работает. Теперь ясно?

— Да.

Секрет 1.

Определяемся с первой картинкой.

Стимул негативного поведения

Как мы уже знаем, при *взмахе* одна картинка на «внутреннем экране» быстро замещает другую. Но почему это может влиять на чье-то поведение? Вот мы смотрим с вами фильм, в котором очень быстро меняются кадры; или смотрим в окно поезда — перед глазами одна картинка стремительно сменяет другую. От этого же ничего с нами не происходит?

Да, действительно, сама по себе быстрая смена произвольных картинок вряд ли будет иметь какое-то значение. Как мы с вами уже говорили, тут важно, что за картинки мы себе представляем и КАКОВА СТРУКТУРА этих картинок.

Первая из них — это стимул. Он запускает поведение, от которого мы хотим избавиться. А как запускает? Мы видим картинку-стимул, включается ментальный процесс, который командует нам делать нечто, чего мы делать не хотели бы, но делаем бессознательно. Так, Павел видел сигареты и думал, что можно бы покурить. Но пока точно еще не знал, закурит или нет. А вот когда он видел сигарету, зажатую в пальцах, он уже совершенно точно знал: это признак того, что сейчас он закурит. И закуривал, потому что получал от своего бессознательного команду воспроизвести ситуацию. Бэндлер с Гриндером пришли к выводу, что для успеха предприятия (избавления от неудачного сценария поведения) нужно очень четко определиться с запускающим его стимулом-предчувствием, ухватить именно тот сигнал (картинку, звук, ощущение), который непосредственно предшествует реакции.

Теперь поподробнее поговорим, как этот стимул определить. Для этого можно задать вопросы (себе или человеку, собирающемуся с помощью *взмаха* избавиться от каких-то особенностей своего поведения): «Как ты узнаешь, что пора это делать? Что непосредственно предшествует данной ситуации?» Перед тем, например, как начать грызть ногти, вы видите свой палец с неровным ногтем. Стало быть, образ пальца с неровным ногтем как раз предшествует процессу обкусывания ногтей. Это и есть стимул, который запу-

скает воспроизведение привычного поведения. Стимулом к обжорству может быть вид еды или ее запах; к нервной дрожи — лицо разъяренного начальника и т. д. Правильно определить стимул крайне важно — ведь это тот «звоночек», по которому у «собаки» начинается «слюноотделение» (то есть срабатывают наши условные рефлексy, которые доставляют нам хлопоты, так что от них желательно избавиться).

Секрет 2.

Определяемся со второй картинкой. Все хорошо

Вторая картинка — образ себя такого, который точно ничего подобного не делает. Она обязательно должна нравиться нам, вызывать положительные эмоции. Представьте себя очень успешным, уверенным в себе, преодолевшим давно и навсегда все проблемы типа курения, пьянства, обжорства, грызения ногтей и прочих глупостей. Чувствуй ведь по большому счету, если разобраться, правда? Взрослый же человек, а ведете себя, как какой-то несмышлениш, который с собой не может управиться. Вот и представьте себе себя взрослым, разобравшимся с тем, кто в вашем доме Хозяин. Конечно, вы, без вариантов. И демонстрируете вы не какие-то там условные рефлексy, а продуманное поведение, направленное на собственное благо, а не на разрушение

своих здоровья и личности. Итак, вы видите себя. Вы — умный, уравновешенный, сознательный, ответственный, предусмотрительный человек, который не мается всякой ерундой, а разбирается с по-настоящему серьезными ситуациями и щелкает их как орехи. Ему (то есть вам, конечно) вообще все по плечу — не только завязать с сигаретами и ногтями. Он на многое способен. У него огромный потенциал, энергия, ум, воля, целеустремленность — словом, личностный ресурс. Вот потому и назовем нашу вторую картинку Я-ресурсный (есть варианты: Я-супер, Я-ОК, Я-молоток, Я-все-нормалёк и проч.). Правда, Я-ресурсный — настоящий симпатяга? Правда, он вам нравится? Хочется поскорее стать именно таким? Вот и хорошо! И чем детальнее мы его представим, чем четче он будет прорисован на внутреннем нашем экране, чем более славным нам покажется, тем больше предпосылок успеха *взмаха*. Доказано многочисленными опытами нлперов всех времен и народов.

Секрет 3.

*Я вижу своими глазами
или Я вижу себя со стороны
(Ассоциация–диссоциация)*

Однако картинка стимула и Я-ресурсного мало представить на «внутреннем экране». Эти картинки должны удовлетворять ряду требо-

ваний. В первую очередь, это касается степени нашей вживаемости в них. Сейчас объясню, что имею в виду. Допустим, вы пришли в стереокино посмотреть фильм-катастрофу «Крушение поездов». Вам выдали специальные стереоочки, но вы их не сразу надели. Свет погас. На экране изображение мчащегося на вас поезда. Конечно, впечатляет, но душу от него не леденит — вы ясно ощущаете себя вне события (экран плоский, ясно, что поезд с него не выедет и вас не раздавит; страшно, но не до жутиков). А теперь вы надели очки, чтобы усилить впечатление, — и «погрузились» в картинку, теперь вы ощущаете себя частью пространства, в которое сейчас на всех парах влетит взбесившийся состав. Вы испытываете ужас, как и ваши соседи, орете, сдерживаете себя очки... Теперь накал эмоций снова ослабевает. Когда вы ощущаете себя «внутри» картинки, это *ассоциированный* образ (вы себя ассоциируете с происходящим, смотрите на него глазами участника событий), «вне» — соответственно *диссоциированный* (вы себя отодвигаете от происходящего, смотрите на него глазами очевидца, наблюдателя). Это понятно? Ассоциированность/диссоциированность образов на внутреннем экране очень важны.

Первая картинка, как вы помните, наш стимул. Его мы должны видеть как бы в стереоочках, то есть он должен быть ассоциированным. Поче-

му? Потому что он должен быть именно таким, который у нас всегда работает, запуская наше плохое поведение. Мы, когда видим пальцы с зажатой в них сигаретой, видим их не со стороны, как пальцы нашего соседа какого-нибудь, который намеревается закурить, а изнутри ситуации (это-мои-пальцы-с-моей-сигаретой-которую-я-сейчас-закурю). Кислая рожа начальника — это не просто кислая рожа начальника, а кислая-в-мою-сторону-рожа-начальника-от-вида-которой-у-меня-устойчивый-депрессняк-и-паника и т. д.

Вторая картинка — Я-ресурсный. Вы пока еще не были таким, вы просто себя таким, решившим все проблемы, представили, образ вам понравился, хотелось бы быть таким. Но вы *пока, сейчас* не такой. Образ Я-ресурсного должен быть диссоциированным. (Опять же представляем себя в стереокино. Мы сидим в стереоочках, на экране райский уголок: пальмы, ласковое море, белый песок, солнце. Эффект присутствия — полный. Теперь снимаем стереоочки: ах, какая прелестная картинка! Как хочется туда! Надо узнать, сколько стоит путевка, да и рвануть в этот рай! Пока мы были в очках — ассоциировали себя с картинкой, — никаких действий для того чтобы оказаться *там*, предпринимать было не надо — мы и так были *там*. Сняв очки — диссоциировавшись, — мы ощутили отчетливое желание оказаться *там*. Представляя себе диссоциированный

образ Я-ресурсного, не отождествляя себя с ним, мы стимулируем в себе стремление стать таким, как Я-ресурсный, вырасти до него).

Секрет 4. Субмодальности

Итак, мы определились со стимулом и Я-образом, их ассоциированностью-диссоциированностью. Теперь надо «махнуть» их. Но просто поменять первую картинку на вторую мало. Нужно выбрать такие характеристики этих картинок, которые усиливали бы наше к ним отношение. Вот представьте, например, себе что-то ужасное, страшное или отталкивающее, неприятное. Вы видите это нечто на внутреннем экране, и оно вызывает у вас неприязнь, страх, негативное отношение. А теперь попробуйте укрупнить картинку. Усилились ли ваши чувства по отношению к ней? А если ее, наоборот, сделать помельче? А теперь попробуйте ее к себе придвинуть вплотную — и отодвинуть. Что вы испытываете при этом? Сделайте ее более четкой и резкой — а потом размытой; трехмерной и плоской; цветной и черно-белой. Эти характеристики изображения (визуального образа) в НЛП называют субмодальностями. Опять же, проведя массу опытов, Бэндлер и Гриндер установили, что у каждого человека есть какие-то одна-две-три (обычно все-

таки две) «любимые» субмодальности, на которые он особенно остро реагирует. Как помните, Павел реагировал на приближение-удаление и четкость-размытость изображения. А для вас могут быть особенно важны другие субмодальности, это устанавливается методом подбора. Так вот, чтобы *взмах* сработал, надо четко определиться с субмодальностями. Сначала у вас максимально сильные чувства должен вызывать стимул, затем образ Я-ресурсного. То есть сначала стимул большой, максимально приближенный к вам; яркий, четкий, объемный, цветной, а Я-ресурсный, соответственно, маленький, тусклый, размытый, двумерный, черно-белый — а потом они стремительно меняются местами. (Как я уже сказала, для среднестатистического человека обычно особенно важны только две субмодальности, так что нужно из приведенного перечня выбрать какие-то две характеристики, нет смысла усложнять себе задачу, задействуя сразу все возможные субмодальности).

И еще одна вещь, которую непременно нужно учитывать, проводя *взмах*. Образ Я-ресурсного обязательно должен отчетливо выделяться на как бы размытом, смазанном фоне — или вообще представлять перед нами в качестве картинки без фона. Почему? Да чтобы максимально акцентировать внимание именно на нем, не отвлекаясь на подробности антуража.

Итак, выявление нужных субмодальностей и работа с ними — еще один секрет *взмаха*. Без учета субмодальностей или при неправильной работе с ними *взмах* может не получиться, оказаться неэффективным. Если вы работаете с «клиентом», на то, что вы правильно определили «его» субмодальности, укажет его невербальная реакция: когда субмодальность работает, картинка стимула становится настолько выразительной, что «клиент» может непроизвольно от нее отпрянуть, или у него появится мимика, гримаса, желание немедленно начать свое негативное поведение и пр. Меняя правильно определенную субмодальность на противоположную ей (приближение — удаление, резкость — размытость и т. д.), мы даем «клиенту» возможность расслабиться (впрочем, своим собственным «клиентом» можете быть и вы сами).

Секрет 5.

Положение в пространстве

Важной характеристикой «махаемых» картинок является их соположение на пространстве мысленного экрана. Стимул изначально должен занимать собой весь экран, а ресурсный Я-образ — как бы накладываться на него, но при этом быть очень мелким, невзрачным, мало заметным. Затем он стремительно вырастет и зай-

мет собой весь экран, так что стимул исчезнет с него, как будто такового и не бывало. Заметьте! Они не просто поменяются местами: в изначальной картинке присутствует образ Я-ресурсного, только очень маленький и скукоженный, в окончательной стимула вообще нет!

Что касается конкретного соположения стимула и ресурсного Я-образа на первой картинке, то оно не особенно принципиально. Отцы-основатели НЛП Бэндлер и Гриндер сначала предлагали располагать Я-образ в левом нижнем углу картинке стимула, затем — в правом. Многие их последователи предлагают поместить маленький скукоженный Я-образ в центре стимула. А в «Руководстве к курсу “НЛП-Практик”» А. Плигина и А. Герасимова вообще предлагается «установить где-нибудь перед собой маленькую темную точку — уменьшенный и затемненный образ» Я-ресурсного.

И тем не менее формулировка «где-нибудь» не совсем конкретна. Согласитесь, мы часто ждем от жизни или окружающих исчерпывающих инструкций, следуя которым предполагаем добиться заказанного результата. Инструктируя «клиента» на определенное положение Я-образа по отношению к картинке стимула (в случае Павла — на правый нижний угол), мы как бы добавляем ему уверенности в том, что он делает («вот я “положил” образ Я-ресурсного в правый

нижний угол, он там и есть, именно там, а не вообще где-то»).

Секрет 6.

Экологическая проверка. Вторичные выгоды и генерация альтернативных способов их достижения

Наконец пришло время поговорить о том, что вроде бы само собой должно разумеется. И тем не менее если мы что-то недоучтем, то ни *взмах*, ни любая другая техника не дадут ожидаемых результатов. Конечно же, я имею в виду вопрос неосознанных намерений и целей, который является фактически вопросом № 1 всей практической психологии. Почему мы что-то делаем? Почему мы поступаем так, а не иначе? Что стоит за нашими видимыми целями, ограничивается ли все только ими?

С нашим «плохим» поведением (привычками, страхами, фобиями) дело обстоит именно так. Зачем-то все это нам нужно, только мы чаще всего сами не отдаем себе отчета, зачем именно. Бэндлер и Гриндер пришли к удивительным выводам. Оказывается, зачастую человек сам у себя вырабатывает условные рефлекс. Они у нас обязательно связаны с реализацией неосознанных целей (вторичных выгод). Зачем Павел


курил? Ему вкусно — очевидно. А еще: курение — повод для общения, возможность отдохнуть, подумать о чем-то своем, переключиться. Получается, что условный рефлекс у человека работает на несколько целей сразу (в отличие от собаки Павлова, которая, когда хочет есть, просто хочет есть). Идя курить, мы идем не только курить, но еще общаться, отдыхать и пр.

Стало быть, мы говорим о «плохом поведении», не отдавая себе отчета, что с его помощью решаем дополнительные задачи. Мы не хотим избавляться от плохого поведения, потому что подспудно знаем: вместе с водой выплеснется и ребенок. Мы избавимся не только от курения, но и от всего прочего. А все прочее нам дорого. Таким образом, избавление от того, от чего мы вознамерились избавиться, в действительности может иметь серьезные издержки. И поэтому, прежде чем выкидывать из своей жизни что-то, нужно сначала понять, как по-другому решить задачи, которые мы решаем с его помощью.



На этапе подготовки к **взмаху** непременно следует провести ревизию вторичных выгод нежелатель-

ного поведения — и как следует продумать, как еще можно их достичь. Также следует разобраться в том, от чего на самом деле требуется избавиться. И конечно же, необходима экологическая проверка последствий **взмаха**: не навредит ли каким-то образом преодоление поведенческих стереотипов? Не лишитесь ли вы в результате чего-то очень важного для себя? Не будет ли вам неудобно в вашей новой позиции, не станет ли она почему-либо вас тяготить? И если это так, то что можно придумать, чтобы предотвратить эту неприятную ситуацию?



Иными словами: до нашего вмешательства существовала некая система, в которую были встроены, а можно сказать — намертво вживлены, поведенческие алгоритмы и сценарии, от которых мы решили избавиться. Вырывать их придется с мясом, при этом в системе образуется зияющая дыра, этакая рана, которую нужно как можно скорее подлатать и залечить. Удар мы наносим по своему бессознательному,

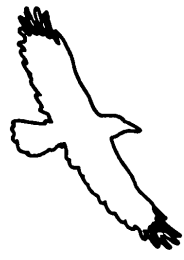
стало быть — по психике. Вот чтобы привести ее в порядок, и нужно заняться исследованием вторичных выгод и экологии.

Секрет 7.

Проверяем результат

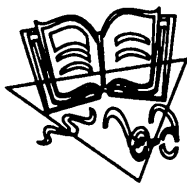
Для того чтобы удостовериться, что *взмах* сработал, надо попытаться вернуться к изначальному стимулу. Если у вас возникают затруднения при мысленном обращении к нему (вы не можете так же четко представить себе стимул, как делали это вначале, образы у вас расплываются, теряют границу, краски блекнут, чувств никаких не возникает), значит, методика в очередной раз оправдала себя. Далее подстраиваемся к будущему — тестируем ситуации, в которых ранее вели бы себя определенным образом. Будем ли мы вести себя дальше так же? Или негативный стереотип разрушился? Если да, ставим очередной «зачет» Бэндлеру с Гриндером (напоминаю: это они первыми предложили всех «махнуть») и пьем (если не делали *взмах* против потребления алкоголя) за их здоровье. Если нам по-прежнему легко представить себе на внутреннем экране стимул, а при попытке протестировать будущее на предмет наличия-отсутствия в

нем вашего «плохого» поведения все выглядит без особых изменений (случается, что поделаешь!), значит, где-то была допущена ошибка. Вот о таких ошибках далее и поговорим. А пока предлагаю вашему вниманию пошаговый алгоритм *взмаха*.



Взмах

по шагам



1. Определение ситуации. Формулируем то нежелательное, от чего хотели бы избавиться, будь то привычка, страх, фобия, зависимость и пр.
2. Определение вторичных выгод. Анализируем, чего позволяет нам добиваться наше «плохое» поведение, какие мотивы, кроме очевидных, лежат в его основе.
3. Анализируем, как можно достичь иначе вторичные выгоды. Приводим варианты (три на каждую выгоду).
4. Декларация о намерениях: выясняем, согласен ли клиент добывать вторичные выгоды иначе.
5. Проверка экологии: проверяем, а не повредит ли отказ от «плохого» поведения клиенту.
6. Определение стимула. Находим, что именно, конкретно запускает «плохое» поведение. Проверяем ассоциированность стимула — мы смотрим на него «из ситуации».
7. Представление стимула на внутреннем экране. Создание первоначальной картинки.

8. Работа со стимулом с привлечением двух субмодальностей: увеличиваем-уменьшаем изображение, приближаем-отодвигаем, делаем плоским-объемным, цветным-черно-белым, резким-размытым, ярким-блеклым.
9. Определение Я-ресурсного. Создаем представление о себе как о преодолевшем «плохое» поведение: как должен выглядеть я, которому больше не свойственно то, от чего я хочу избавиться. Проверяем диссоциированность образа: я таким хочу быть, мне этот Я-ресурсный нравится, я стремлюсь стать таким. Но пока я не такой — картинка со стороны.
10. Представление Я-ресурсного на внутреннем экране. Создание картинка без фона (с размытым, неопределенным фоном).
11. Соединение на внутреннем экране двух картинок — стимула и Я-ресурсного. Изображение стимула — во весь экран, с такими субмодальностями, что он вызывает максимум эмоций; изображение Я-ресурсного — очень маленькое, нечеткое, в правом нижнем углу внутреннего экрана, занятого изображением стимула.
12. Проведение *взмаха*. Очень быстро (на счет «раз», на щелчок пальцами, *взмах* руки) уменьшаете изображение стимула и убира-

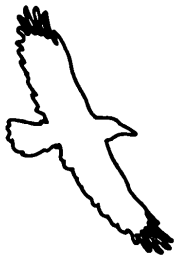
ете с экрана, а изображение Я-ресурсного увеличиваете до размеров экрана (субмодальности работают так, чтобы этот образ производил на вас максимальное впечатление).

13. Смотрите на изображение Я-ресурсного, потом очищаете экран (например, открываете глаза).

14. Еще четыре-шесть раз проводите *взмах*.

15. Проверка результатов:

- Представление стимула. Снова на внутреннем экране пытаетесь представить стимул — как при подготовке к *взмаху*. Его очертания на этот раз должны быть нечеткими, расплываться.
- Подстройка к будущему. Представляете себе ситуации в будущем, в которых могли бы теоретически снова демонстрировать «плохое» поведение. Можете ли вы представить себя отказавшимся от прежних стереотипов, воздерживающимся от соответствующих поведенческих моделей? Если да, то *взмах* прошел успешно.



Почему
взмах
не сработал?
Возможные
недочеты и ошибки
при проведении



Допустим, мы все делали по расписанной выше бэндлеровской—гриндеровской методике. И тем не менее все осталось на своих местах, стимул — по-прежнему для нас именно стимул, запускающий нечто, что хотелось и надо было бы откорректировать — да вот пока не получается. Это свидетельство того, что мы что-то не так сделали (да-да, именно — допущена некая ошибка, которую можно и нужно исправить, чтобы метод все-таки сработал. Ведь и абсолютно правильное дело может быть искажено, если к нему попытаться подобраться не с того края — это тоже понятно).

Мы неправильно определили стимул

Во-первых, может так случиться, что мы все-таки ошиблись при поиске стимула.

Еще раз коснемся этого важного вопроса. Запомните! Стимул — это непосредственно то, что предшествует соответствующей реакции. Той

реакции, тому поведению, от которого вы хотите избавиться. Чтобы правильно определить стимул, следует шаг за шагом, максимально подробно представить себе ситуацию, с которой надо поработать. Какой момент является отправным для того стереотипа, от которого мы решили избавиться?

Как выявить именно *тот*, нужный стимул, с которого все и начинается? Представьте себе одну, вторую, третью ситуации, в которых проявились ваши отрицательные поведенческие стереотипы. Что общего вы в них находите? Самое главное — стимул должен быть ассоциированным. Это значит, что вы должны его представлять не вообще, а как бы изнутри ситуации. Что стимулирует раз за разом непосредственно вас (а не что могло бы стимулировать абстрактного человека, не вас).

Время от времени случаются и просто казуистические ситуации. Так, один человек стремился избавиться от пагубной привычки к курению с помощью техники *взмах*. Он старательно представил визуальный стимул — это была его правая рука с сигаретой, «махнул» его с образом Я-некурящий. Проверка показала, что все прошло успешно: действительно, этот человек не мог снова представить себе свою правую руку с сигаретой так же отчетливо, как при подготовке

к *взмаху*. И правда, он больше никогда не курил **с правой руки**. Теперь он использовал, чтобы держать сигарету, **левую руку**! Впрочем, с помощью повторного *взмаха*, в котором он в качестве стимула рассматривал теперь уже левую руку, этот человек все-таки отвалил себя от курения. (Аналогичная ситуация возможна для обжоры, у которого стимулом является, скажем, образ правой руки с вилкой.)

А вот еще примеры неправильно выбранного стимула. Допустим, вы хотите бросить курить и в качестве стимула выбираете пачку сигарет. В таком случае вы рискуете себя «махнуть» на некурение сигарет из пачки. Но вы же можете брать их из рук других людей, со стола, на котором они лежат вне пачки, и т. д. Вы определили в качестве стимула к ярости, от которой решили избавиться, выставленные в дневнике вашего ребенка красной пастой «двойки». Но их же можно выставить и черной, и синей, и зеленой пастой! Вы собрались навсегда избавиться от страха перед стоматологом. И выбрали в качестве стимула лицо усатого дядьки-дантиста, который склоняется над вами с хищным видом. Но ведь доктором может оказаться женщина или чисто выбритый мужчина! Стимулом может быть только то, что присутствует абсолютно во всех ситуациях, связанных с поведенческой моделью, от которой вы хотите отказаться.

Мы создали некорректный ресурсный Я-образ

Казалось бы, ничего особенного нет: требуется просто представить себя такого, который уже не подчиняется условному рефлексу, запускаемому стимулом, а наоборот — здраво и адекватно ведет себя в соответствующих ситуациях. Однако же у некоторых людей возникают сложности при выполнении этого задания. Например, одна женщина, которая испытала сильный стресс, став очевидцем аварии на дороге и гибели одного из попавших в нее людей, обратилась к специалисту. Для нее стимулом к переживаниям и обвинениям себя (дело в том, что на месте происшествия ее охватил ступор, так что она не смогла никому оказать помощь) стало лицо несчастной жертвы, скончавшейся на ее глазах. Женщине удалось нормально поработать с визуальным образом, придвигая его к себе и удаляя от себя. Но вот создать убедительный ресурсный Я-образ не получалось. Причиной тому было представление женщины о том, что необходимо иметь медицинское образование, чтобы не растеряться на месте катастрофы и оказать людям первую помощь. У этой женщины не было медицинского образования, и потому она не могла нормально

отработать ситуацию. Впрочем, когда специалист объяснил ей, что вовсе не обязательно требовать от себя исчерпывающих знаний в подобной ситуации — достаточно просто сохранять самообладание и быть готовой быстро сделать что-то совершенно элементарное, женщина смогла создать ресурсный Я-образ, произвести *взмах* и снять свою проблему. Через некоторое время ей пришлось даже оказать помощь пострадавшим в ДТП людям, она более не паниковала, не цепенела, а вела себя очень по-деловому в данной ситуации, отдавала разумные распоряжения, поддерживала раненых до приезда бригады медиков, дала вразумительные показания подоспевшей транспортной службе.

Очень важно работать именно с диссоциированным ресурсным Я-образом (кроме случая, когда производится кинестетический *взмах*, об этом впереди будет сказано особо). Это значит, что вы представляете себе не себя, когда вы, например, не курили, или чего-то не боялись, или что-то не делали. Это был бы ассоциированный Я-образ. Вроде бы с ним и можно работать, все-таки вы вспоминаете себя, когда чего-то еще не было. Но вот беда, вы когда-то уже были таким и потом благоприобрели соответствующие привычки (страхи, фобии). То есть, будучи некурящим, скажем, человеком, вы не обладали ресурсом, чтобы не закурить. Потому и закурили

в конце концов. Поэтому и ассоциировать себя с человеком в ситуации «до» неэффективно. Если вы постараетесь представить себя уже победившим «плохое» поведение, то опять же будет создан ассоциированный образ — и вам не к чему будет стремиться: ведь вы же уже представили себя решившим свою проблему. А вот если вы представите себе себя в будущем, справившимся со своими привычками, сильным и уверенным в себе, привлекательным, то это будет как раз тот диссоциированный Я-образ, к которому вы и станете стремиться (ведь вы же хотите стать таким, каким увидели себя на мысленном экране?).

Мы неправильно выбрали модальность

Может случиться и так, что мы просто ищем не там и не то, заблудились в трех соснах в поисках все того же стимула, ключа, запускающего нежелательный сценарий. Допустим, мы привычно ориентируемся на картинку (поскольку во всех руководствах по НЛП расписан в качестве примера именно визуальный *взмах*), а на самом деле у нас работает звуковой сигнал, или запах, или ощущение. Конечно, мы знаем, что боль-

шинство людей реагирует именно на зрительные образы. То есть они визуалы и им вполне подходит именно картинка. Однако в некоторых случаях все обстоит иначе. Среди нас немало людей, для которых на первом месте слух (аудиалы) или чувства, ощущения (кинестетики). Прежде чем проводить *взмах*, нужно определить свою ведущую модальность. Конечно же, процентов для 90 людей сработает *взмах* визуальный. Но вот для остальных нужно будет применить адаптированную под их модальность методику.

На модальность могут указать слова для определения того или иного отношения к реальности, которые вам ближе:

Визуал скажет	Аудиал скажет	Кинестетик скажет
Я вам покажу...	Я вам расскажу...	Я вам нарисую...
Рассмотрим эту проблему...	Озвучим эту проблему...	Прочувствуем эту проблему...
Посмотрите	Послушайте	Прикиньте
Красивые перспективы	Громкие дела	Головокружительные проекты
Вижу проблемы	Звучат вопросы	Встают проблемы
Он слеп	Он глух	Он не чувствует
Это выглядит похожим	Это созвучно	Это стыкуется с


Визуал скажет	Аудиал скажет	Кинестетик скажет
Упустил из виду	Не расслышал	Пропустил
Никогда не видел, чтобы	Никогда не слышал, чтобы	Не укладывается в голове, что
Вы нарисовали красивую картинку	Звучит заманчиво	Умереть — не встать
Выставить на обозрение	Озвучить	Продемонстрировать
Осень — это желтые листья	Осень — это дождь барабанит по стеклам	Осень — это птицы улетаю
В камине мерцает огонь	В камине стреляют дрова	В камине пляшут язычки пламени
Белка с большим пушистым хвостом	Белка рассерженно цокает	Белка скачет с ветки на ветку
Холодильник белый	Холодильник гудит	Холодильник охлаждает продукты
Телевизор цветной	Телевизор со стереозвуком	Телевизор ловит 56 каналов
Обрисуй мне проблему	Озвучь эту проблему	Разложи все по полочкам
Это очень симпатичная, стройная девушка	У нее прекрасный голос, чувство ритма	Она так двигается!
Это выглядит, как...	Это звучит, как...	Это воспринимается, как...
Голова болит — просто мрак	В голове гудит	Голова раскалывается

Как вы обычно воспринимаете мир? Посредством анализа видимых образов, своих ощущений или его звучания? Что для вас превалирует в предмете — его видеоряд, кинестетика или звуковой ряд (а может быть, для вас вообще в первую очередь актуальны запахи)? Надо сказать, что чистых кинестетиков, а в особенности — аудиалов совсем немного. Попробуйте на себя разные модальности, если хотите. Однако же отталкиваться рекомендуется все равно от визуальной. Впрочем, вы можете себе задать и такой вопрос: что мне ближе — *радио* или *телевизор*? Я предпочитаю *смотреть* клипы или *слушать* композиции? Я *смотрю* в театре оперу или *слушаю* ее? А может быть, я *проживаю* их жизни вместе с героями фильмов и спектаклей, *проигрываю* ситуации вместе со своими знакомыми, которые о них рассказывают?



Кстати говоря, учитывание основной модальности человека (ее полное название в НЛП — модальность внутреннего опыта) может облегчить взаимодействие с ним.

Довольно часто ощущение «говoreния на разных языках» возникает за счет эксплуатации собеседниками разных модальностей. Как понять своего собеседника? Подстроиться к его модальности, потратив некоторое время непосредственно на выяснение ее (поймите меня правильно, я не призываю вас расспрашивать кого-то с пристрастием, просто присмотритесь к его поведению, прислушайтесь к его речи — и вскоре все станет с ним ясно).



Мы работали не с теми субмодальностями

Как уже ранее отмечалось, субмодальности — очень важная вещь. Обычно особенно значимыми для человека бывают одна-две субмодальности. Мы уже знаем, что выявить их можно, ориентируясь на сигналы тела, которые оно произвольно подает в случае, когда что-то производит особое впечатление на человека.

Бэндлер прямо говорит в книге «Используйте свой мозг для изменения»: «Все субмодальные сдвиги проявляются во внешнем поведении. Например, когда человек делает картину ярче, голова поворачивается назад и вверх, а если картина придвигается ближе, голова смещается назад по прямой. Потом вы можете использовать эти сдвиги, чтобы выяснить, что делает человек внутри себя, даже когда он этого не осознает. Как и во всем остальном в НЛП, чем больше вы знаете о том, как работает изменение, и чем лучше вы откалибровали поведенческие реакции, тем более вы способны действовать скрытно. Например, иногда человеку нужно осуществить *взмах* несколько раз. Вы можете попросить его сделать это однократно, а потом спросить: “Правильно ли вы это сделали?” Чтобы ответить на ваш вопрос, ему придется проделать *взмах* снова. Потом вы можете спросить: “Вы действительно правильно это сделали?” и он опять должен будет его проделать».

Субмодальности для визуалов: величина картинки, ее приближенность-удаленность, четкость-размытость, яркость-тусклость, объемность-двумерность, цветность. Субмодальности для аудиалов: тембр звука, ритм, громкость. Субмодальности для кинестетиков: сила (интенсивность) ощущения, ритм.

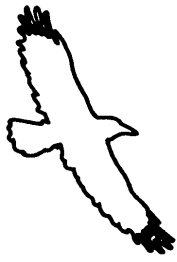
Мы недоучли вторичные выгоды и не придали должного значения экологии

Выше у нас уже шла речь о вторичных выгодах — это скрытые причины, по которым раз за разом воспроизводятся вроде бы нежелательное поведение человека, его негативные реакции. Если человек по какой-то причине не может, не научился получать желаемое напрямую, то ему ничего не остается, как и в будущем добывать себе некие привилегии теми же окольными путями, что и раньше. Например, кто-то постоянно напивается для того, чтобы привлечь к себе внимание окружающих. Он нуждается в этом внимании, не нашел других способов завоевать его и потому, возможно, будет воспроизводить свой прежний, негативный опыт вновь и вновь. Дело в том, что для него ситуация отказа от дурной привычки неэкологична (то есть сопряжена с дополнительными потерями). Расставаясь со своим пристрастием к алкоголю, он теряет возможность привлекать к себе внимание, как он это делал всегда. Значит, он будет компенсировать свою потерю, возобновит свое негативное поведение.

Что делать, чтобы предотвратить рецидив? Тщательно все проанализировать, выйти перед

взмахом на проблематику вторичных выгод и экологии, как следует ее проработать, определить другие методы получения нужного результата. При наличии четко осознаваемых альтернатив мы расстаемся со своими стереотипами. В противном случае — нет.

Если же не определиться заранее со скрытыми целями, не просчитать экологию, поведенческие стереотипы, от которых мы хотели избавиться, проведя *взмах*, дадут рецидив. Имейте это в виду и хорошенько подготавливайте желаемые перемены. Не зря ведь говорят «свято место пусто не бывает»: убирая фобию, необходимо понять, как она работала в вашей системе, и придумать ей альтернативу.



Другие
разновидности
взмаха



Итак, допустим, мы разобрались: вы — не визуал, ваш стимул имеет аудиальную или кинестетическую природу. Попробуем разобраться с другими видами *взмаха*.

Аудиальный Взмах

При аудиальном *взмахе* работают с аудиальными стимулами и их субмодальностями. Принцип — тот же самый, что и при визуальном: подготовка, определение стимула, вторичных выгод и экологии, положительного диссоциированного Я-образа, работа с субмодальностями, быстрая смена стимула и ресурсного Я-образа. Но в данном случае и стимул, и Я-образ будут звуковыми (то есть речь идет о звуковом представлении Я-образа). В качестве модельного образца привожу *взмах*, произведенной с Аллой Борисовой (с которой, я об этом рассказывала в самом начале книги, и началось повальное увлечение техникой в нашей редакции). Напомню, что Борисова наконец-то смогла преодолеть тягу к обжорству и согнать лишний вес, от которого

очень страдала. Борисовский *взмах* я расписала с ее слов.

Алла приходит к нлперу. Она хотела бы избавиться от привычки много есть перед сном — и, как следствие, похудеть.

— Что тебя не устраивает в твоём поведении?

— Я очень много ем на ночь. Иногда и прямо ночью.

— И тебя это не устраивает?

— Да, я хочу отказаться от этой привычки.

— А что тут плохого?

— Да вон как меня разнесло, вообще как корова какая-то стала...

— Так тебе не нравится много есть по вечерам и по ночам?

— Да, не нравится.

— Так и не ешь тогда.

— Если бы я могла... Сколько раз давала себе зарок. Нет же — прихожу с работы и сразу на кухню. И начинается... И каждый день в последний раз, но потом опять... Знаешь, и на диете сидела сколько раз уже. Пока сижу — все хорошо, типа отказалась от обжорства на месяц, на три месяца... Но все равно знаю подсудно, что как только диета кончится, опять начну жрать на ночь. И ничего не могу поде-

лать. Что сгоню — то и наберу. И еще сверху...
Нельзя мне есть на ночь, не надо. Но не могу.
А хочу перестать.

— Я правильно понимаю, что ты вообще принципиально не хочешь съесть вечером ни кусочка. Ни дома, ни в ресторане, ни в гостях — вообще нигде, никогда и ничего?

— Да нет, это крайность. Я не хочу наедаться, переесть...

— Ага, тебе не нравится неуправляемость твоего вечернего жора? То, что ты начинаешь есть и потом не можешь остановиться?

— Да, мне, конечно, не нравится именно это, а не то, что я вообще что-то ем.

— Ну вот, разобрались с тем, что плохо. Уже хорошо. А что бы ты хотела взамен?

— Я хочу просто слегка ужинать — и все.

— Ну вот. У нас и цель сформулирована. А что тебе мешает остановиться, когда ты ешь?

— Может, это паранойя, но я каждый раз слышу голос мамы: «Кушай хорошо. Посуда любит чистоту. Все доедай».

— А что ты чувствуешь, когда слышишь мамин голос?

— Вину. Я маленькая виноватая девочка. И мне очень хочется, чтобы меня не ругали.

— Мама «говорит» тебе только про еду?

— Да.

— И ты только слышишь голос? Никакой картинки?

— Только голос.

— И только по вечерам? Или всякий раз, когда ты ешь?

— По вечерам. Днем никогда не слышу его.

— А чего он от тебя хочет, этот мамин голос?

— Чтобы я много ела, все доедала.

— А зачем ему это?

— Мама всегда заботилась обо мне. Я была такой хилой и слабой девочкой, и она хотела, чтобы я была покрепче. А я всегда оставляла что-то недоеденным на тарелке. И еще мама обижалась, что я не отношусь с должным уважением к ее стряпне.

— Но главное, она все-таки желала тебе здоровья и добра?

— Конечно.

— А теперь закрой глаза и попробуй сейчас представить себе мамин голос. Слышишь его?

— Да.

— Сделай его погромче... Ощущение вины усиливается?

- Да.
- А теперь потише... Легче?
- Легче.
- Пусть этот звук будет моно. Как ощущения?
- Не очень страшно.
- А теперь — громче и стерео. А как теперь?
- Мне не по себе.
- Хорошо. А сама-то ты заботишься о своем здоровье?
- Стараюсь.
- Ну и молодец. А что тебе дает переедание? Зачем оно тебе?
- Низачем. Я же говорила уже, что хочу от него избавиться. Оно дает мне лишних килограммов сорок.
- Низачем ничего не бывает. Все зачем-то. Просто подумай: ты приходишь домой после работы и идешь на кухню... Какие проблемы ты решаешь с помощью поглощения еды?
- В этом смысле... Во-первых, я есть хочу. Но мне надо не так и много для здоровья... Еще... Ну, я так расслабляюсь. Успокаиваюсь. Заедаю рабочие мысли.
- Получается, поздняя еда тебе важна? Ты восполняешь силы и релаксируешь с ее помощью?

— Да, наверное.

— А еще какие-то причины, по которым тебе важно есть на ночь?

— Удовольствие. Вечером я себя балую чем-нибудь вкусненьким. А днем просто быстро ем, чтобы подкрепиться, не особенно разбираясь — вкусно, не вкусно. Спешу.

— Значит, еда тебе дает новые силы, релакс и удовольствие от вкуса еды. А еще? Вот ты сказала, что разъелась и стала как корова. Что у тебя в отношениях с мужчинами?

— Да какие мужчины, какие отношения! Я ж замужем, двое детей же у меня. Ни-ни, никаких мужчин. О чем ты?

— А пока не разъелась, ты пользовалась их вниманием?

— Ну да...

— А может, это ты обжираться, чтобы быть толстой и непривлекательной и чтоб никто к тебе не приставал со своими домогательствами?

— Никогда об этом не думала, хотя...

— Что хотя?

— Муж все время считал меня страшной гуленой... Говорил: «Хоть за ногу тебя привязывай»...

— А ты как к этим его словам относилась?

— Обижалась, плохо относилась... Что, если я красивая, сразу и гулена?

— И стала обжираться, чтобы он перестал тебя подозревать?

— Вот это да! Не думала, что тут работают такие механизмы. По мне — вредная привычка и все. А оказывается, я с нее много чего полезного получаю! В том числе и это...

— Давай теперь найдем другие способы восполнить силы, релаксировать, получить удовольствие. Думаем вместе. Давай сгенерируем по несколько предложений на каждый случай.

— Для здоровья и восполнения сил мне много не надо. Я, например, могу выпить крепкого чая с медом. Или с шоколадной конфетой. Правда, там одни углеводы... Хорошо, я съем кусок мяса с капустным салатом и выпью крепкого сладкого чая. Или лучше стакан сока выпью. Или съем фруктовый салат со взбитыми сливками. Или вообще просто банан и яблоко. И запью опять же крепким чаем — он тонизирует. Кстати, это пойдет и для вкуса. То есть мясо с капустой — нет, вряд ли. А вот фруктовый салат, чай с конфетой — да, пойдет.

— Хорошо. А для релакса?

— Например, полежу в ванне с пенкой или ароматной солью. Посмотрю телевизор, какой-

нибудь глупый сериал. Позвоню приятельнице. Вот, а еще я могу устроить мужу романтический ужин при свечах. И у нас будет и здоровье, и наслаждение вкусом еды, и релакс, и полный улет! И при этом чтобы не обжираться. Да, можно все это сделать.

— А почему ты этого не делаешь?

— Да как-то вот так получается...

— Ладно, а что по поводу мужниных подозрений?

— Да глупости это все! Как-нибудь надо просто посерьезнее себя вести, побольше всей семьей везде выходить, с детьми возиться...

— И он перестанет тебя оговаривать, даже если ты похудеешь?

— Думаю, да.

— А ты можешь взять на себя обязательство заниматься чем-то из предложенного тобой же перечня вместо того, чтобы обжираться?

— Могу. Я вообще не понимаю, почему до меня это раньше не дошло.

— И ты можешь торжественно пообещать, что больше не будешь переедать на ночь?

— Точно не буду.

— И ночью есть не станешь?

— Не стану.

— И ты готова сдержать слово?

— Да.

— Вот и хорошо. А теперь подумай о той Алле, которая совершенно спокойно ест по вечерам столько, сколько нужно, и вообще не заикливается на этой проблеме. Что ей дал отказ от переедания?

— Она стройная, уверенная в себе, ее не мучают угрызения совести, она спит спокойно и не думает постоянно о том, как бы ей не съесть лишнего. Она вообще об этом не думает. Она целеустремленная, у нее все получается...

— В общем, она...

— ... во всем успешная! Она хозяйка своей жизни! Хочет — ходит толстая, хочет — ходит стройная, как хочет, так и делает.

— Отлично. Вот и представь себе эту успешную, красивую и стройную Аллу, у которой все получается, которую не одолевают всякие левые мысли, которая заботится о своем здоровье, правильно питается, умеет расслабляться, ни за что себя не осуждает и вообще хозяйка собственной жизни. Получается? Ты можешь ее представить себе?

— Да, могу.

— Важно еще и то, что она умеет управлять ситуацией. Быстро понимает, что из чего про-

истекает, и быстро решает любые проблемы. Она очень гибкая. Понимаешь?

— Да.

— И ты ее можешь себе представить?

— Да. Могу.

— Отлично. А теперь представь, что она говорит. Каким голосом?

— У нее очень звонкий, такой чистый голос.

— Как ты думаешь, что она может тебе сказать своим чистым, звонким голосом?

— Делай то, что хочешь, будь такой, как хочешь!

— Пусть ее голос звучит как стерео, громко! Убеждает?

— Да.

— А сделай потише и моно?

— Он какой-то плоский, теряется впечатление.

— Хорошо. Тебе нравится эта Успешная Алла?

— Конечно!

— Ну и отлично. Тогда у меня к тебе еще один вопрос. Как ты думаешь, если ты станешь ею, тебе это не повредит?

— А вдруг я стану такой секс-бомбой, что мой муж опять начнет меня подозревать?

— ОК. А нельзя ли добавить Успешной Алле какой-нибудь ресурс, чтобы справляться с этой ситуацией? А?

— Пусть будет более домашней, меньше интересуется работой, больше — детьми. И чтоб готовить там, и стирать, и к мужнину приходу всегда борщ на столе...

— Ты можешь ее представить с этой поправкой?

— Да, так будет лучше.

— Если ты будешь такой Успешной Аллой, это тебе как-то мешает по жизни?

— Да точно, нет. Вот такой я и буду!

— Тогда приступаем к самому главному. Представь себе музыкальный центр, который управляется пультом. Нажмешь на одну кнопку — услышишь голос мамы: «Кушай хорошо. Посуда любит чистоту. Все доедай». Нажмешь другую — услышишь голос Успешной Аллы: «Делай то, что хочешь, будь такой, как хочешь!» И этот пульт у тебя в руках. Представила?

— Да. Вот он.

— Знаешь, у тебя на пульте есть еще одна кнопочка. Ею можно включить оба голоса одновременно. И специальный рычажок, переводя который можно регулировать звучание голосов. Будем работать с пультом?

— Да, я его себе представила.

— Тогда слушай инструкцию. Ты нажимаешь на эту третью кнопку, причем регулируешь громкость таким образом, что голос мамы сначала очень громкий и объемный, а голос Успешной Аллы — тихий и звучит в режиме «моно». Потом быстро меняешь их местами: голос счастливой Аллы стерео и громкий, голос мамы — моно и тихий. Только осуществляешь этот перевод очень быстро. На счет «два». Приготовилась? И сразу сделаешь сброс.

— Я готова.

— Я считаю: четыре, три, ДВА!.. Получилось?

— Да.

— Тогда делаешь сама то же самое еще шесть раз... Приступай!

— Все, я готова.

— Маленькая проверка: попробуй снова представить голос матери.

— Уже не получается. На него наложился голос Успешной Аллы. Я не различаю слов, но просто второй голос забивает первый.

— И это хорошо. Тогда проверим тебя еще одним способом. Представь, что завтра ты придешь домой после работы... Что ты будешь делать?

— Вхожу в дом, раздеваюсь, иду в ванную, мою руки. Потом — на кухню. Готовлю борщ мужу, потом с детьми читаем книжку, потом их укладываю, сама звоню подруге... Потом с мужем говорим о том о сем. На ночь выпиваю сока. Есть не хочется.

— А теперь посмотрим в будущее. Что с Аллой происходит через неделю, месяц, год? Она снова страдает от своего навязчивого поведения?

— Да нет. У нее все в порядке. Больше не обжирается и не терзается муками совести. У нее совершенно другая жизнь.

— Ты довольна результатом?

— Да!

Кинестетический Взмах

Большинство пилеров довольно настороженно относятся к практике кинестетических *взмахов*. Однако, раз среди нас есть кинестетики, актуальна и практика *взмаха*, соответствующая их модальности. Особенностью при проведении кинестетического *взмаха* является то, что мы создаем не диссоциированный, а ассоциированный Я-образ. На это призывал обратить особое

внимание еще Гриндер, а вслед за ним Коннира и Стив Андреас (см. их книгу «Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП», СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004):

«Хотя большинству людей легче делать зрительный или слуховой *взмах*, вы можете также проделать *взмах* в кинестетической системе при условии, что вы очень аккуратны в использовании **тактильной**, а не мета-кинестетики. Стимулом могло бы быть ощущение чьей-либо руки на вашем теле или чьего-либо дыхания на шее, но не мета-кинестетическая чувственная реакция отвращения или страха. Вы можете выяснить, какие тактильные субмодальности — давление, протяженность, местоположение, текстура, движение, длительность, температура, частота и т. п. — могут быть использованы для усиления/ослабления проблемной реакции при *взмахе*.

Я-представление диссоциировано, как будто вы тянетесь и касаетесь своего собственного тела в пространстве перед собой, ощущая спокойную расслабленную силу в этом компетентном себе, сбалансированном, с прямым позвоночником — или как бы вы ни представляли компетентность кинестетически. Потом вы можете использовать субмодальности, чтобы совершить *взмах* от тактильных ощущений стимула к тактильным ощущениям Я-репрезентации, точно так, как вы

сделали бы это в зрительной или слуховой системе.

Иногда, делая *взмах* в кинестетической системе, полезно проделать его последовательно **как** к ассоциированному, **так и** к диссоциированному желаемому Я-ощущению. Это отличается от того, что мы делаем при зрительном или слуховом *взмахе*, в которых мы всегда заканчиваем **диссоциированным** Я-представлением. Когда я проделывал кинестетический *взмах*, заканчивая диссоциированным «Я», люди иногда жаловались, что у них нет нового ощущения, чтобы заменить на него старое **в том же месте**. Когда я добавил *взмах* к **ассоциированным** кинестетическим ощущениям, клиенты были удовлетворены. Поскольку ощущения **ассоциированного** нового «Я» распространяются по всему вашему телу, они заместят исходные ключевые ощущения, где бы те ни размещались».

Межсистемный Взмах

Еще одной разновидностью *взмаха* становится *взмах* межсистемный, оперирующий одновременно, скажем, визуальной и аудиальной модальностями. Это довольно экзотическая разновидность техники, которая тем не менее

иногда бывает совершенно оправданной. Снова ссылаюсь на опыт Конниры и Стива Андреас:

«Вы могли бы также проделать *взмах* в двух системах одновременно, например используя одну зрительную и одну слуховую субмодальности. Мы рекомендуем не делать этого, если только у вас нет безусловной уверенности в том, что две сильнейшие субмодальности относятся к двум разным системам восприятия; ПЛЮС ваш клиент легко может выполнить задачу. Обычно клиенту легче, если вы выберете ту одну систему восприятия, которая представляется наиболее для него значимой, и совершите *взмах* в этой системе. Потом вы можете проверить и выяснить, изменил ли этот *взмах* автоматически субмодальность в другой системе восприятия. Если нет, можете проделать *взмах* также в другой системе.

Взмах является невероятно мощной техникой, которая может быть использована при широком круге проблем. Хотя она кажется простой, в действительности она довольно сложна. Скрупулезное внимание ко всем обсужденным нами деталям даст вам возможность создавать мощные *взмахи*, которые глубоко изменят ваших клиентов при небольших усилиях.

Имейте, однако, в виду, что все эти слова только указывают на реальность, которой являетесь вы, работающий с клиентом. Конечным авторитетом является опыт клиента. В общем, ваша цель — найти стимул, запускающий проблемное

поведение/реакцию, и использовать его, чтобы послать мозг клиента в более полезном направлении. Сделайте все, что сможете, чтобы достичь этого».

Примеры

1. В определенных ситуациях Бобби была очень чувствительна к голосу своей дочери. Коннира обнаружила, что сильнейшими субмодальностями являются громкость и оппозиция «панорамный — точечный источник» голоса. Во *взмахе* голос дочери начинался громко и панорамно, а желаемый Я-голос — тихо и из точечного источника. Потом голос дочери затихал до точечного источника, в то время как Я-голос становился панорамным и усиливался до оптимальной громкости.
2. Эми сильно реагировала на голос своего бывшего мужа. Как только она о нем думала, появлялись слезы, — что поначалу несколько затрудняло сбор информации! Стив обнаружил, что громкость была одной из субмодальностей, сильно влиявших на ее реакцию; уменьшение громкости голоса сильно облегчило сбор дополнительной информации.

Другой и более мощной субмодальностью оказалось положение в пространстве. Эми описала это так: «Левая сторона — для людей; правая — для вещей», — весьма необычная организация. Если она перемещала голос бывшего мужа из положения возле своего левого уха к правому уху, ее реакция на голос ослабевала драматическим образом. Таким же образом менялась и ее реакция на свой «Я-голос», связанный с потенциальными возможностями. Стив проделал с ней *взмах*, начав с громкого голоса ее бывшего мужа возле левого уха и ее очень тихого «Я-голоса» возле правого. По мере того как эти два голоса быстро менялись местами, голос бывшего мужа затухал, а «Я-голос» усиливался до оптимальной громкости. Когда Эми проделала это в первый раз, ее лицо расплылось в безудержной улыбке. Эти субмодальности были для нее настолько мощными, что один-единственный *взмах* изменил ее навсегда.

3. У Джорджа было две картинки — того, «что есть», и того, «что было», чередовавшиеся подобно листкам перекидного календаря. Скорость и размер усиливали его реакцию — чувство депрессии. Группа Джорджа стала в тупик перед тем, как провести здесь *взмах*, так как именно скорость чередования этих двух образов и была для Джорджа наиболее мощной субмодально-

стью в создании депрессии, в то время как желаемый Я-образ обычно представлен всего одной картинкой. Коннира попросила Джорджа создать ДВА меняющихся желаемых Я-образа, чтобы получить соответствие ключевому стимулу: один образ — себя, способного получать желаемое, а другой — себя, способного получить еще БОЛЬШЕ желаемого. Чередую эти два образа, Джордж получал мощную позитивную реакцию. *Взмах* начался с двух ключевых картин — больших и очень быстро чередующихся. Они замедлялись и скукоживались, в то время как листки Я-образов, бывшие вначале маленькими и неподвижными, увеличивались в размере и начинали двигаться быстрее.

4. Каждый раз, когда жена Дэниэла делала какое-нибудь критическое замечание, он думал, как бы ей ответить, и видел, как его слова «... отскакивают от нее обратно ко мне, словно луч лазера, который меня уничтожает». Главными субмодальностями были скорость и размер. Когда мы проделывали с ним *взмах*, этот ключевой образ сжался и замедлился до неподвижной картины, в то время как само-репрезентация началась с маленькой неподвижной картинки, которая увеличивалась и превращалась в фильм.

5. Рон жаловался на то, что некоторые люди выводят его из себя. Когда он приближал изображение того другого человека, мы видели усиление реакции, которая ему не нравилась, — поэтому мы знали, что на него повлияет дистанция. Когда мы собирали информацию о том, что ему нужно было сделать для порождения этой гневной реакции, стало ясно, что она могла привести к насилию. Его тело стало наклоняться вперед в «атакующей» позе, — а мы знали, что в прошлом он имел склонность к физическому насилию.

Тогда мы попросили его попытаться сделать ключевой образ трехмерным. Прodelывая это, Рон испытал очень сильную реакцию, — но это было **качественное изменение**, а не просто усиление или ослабление интенсивности. Когда Рон сделал **ключевой** образ трехмерным, все его тело обмякло и расслабилось. Он выглядел более отзывчивым к тому другому человеку даже без создания Я-образа, который мог бы справиться с такой ситуацией. Рон сообщил, что третье измерение сделало другого человека гораздо более целостным и завершенным на вид, а не тем плоским образом, на который легче разозлиться.

Выполняя *взмах*, мы обычно используем субмодальности, изменяющие только интенсивность. Мы подумали, что третье измерение

вполне можно было бы использовать с Роном, поскольку сама эта субмодальность показалась нам очень полезным ресурсом.

Когда мы приготовились делать *взмах* с Роном, он возразил. «Если мы это сделаем, я не смогу удерживать их всех на расстоянии». Мы предложили ему добавить в образ «нового Рона» те качества, которые обеспечат ему как ресурсы, позволяющие взаимодействовать с людьми на близком расстоянии, так и способность держать людей на дистанции, когда он того захочет. «Увидь такого Рона, который может решить, когда он хочет близости, а когда предпочтет дистанцию, а также выбрать любую промежуточную возможность. Этот Рон может быть способен видеть других как цельных людей, одновременно воспринимать как их позитивные, так и негативные качества, так чтобы он мог лучше понимать их и более эффективно реагировать».

Это помогло, но Рон по-прежнему возражал: «Мне нужен способ быть в безопасности, вы отнимаете мой способ находиться в безопасности. Мне нужен другой способ быть в безопасности».

Когда мы спросили Рона «в безопасности от чего? Каким образом ты хочешь быть в безопасности?», он не смог нам ответить. Поэтому мы сказали следующее:

«У тебя есть некое понимание того, что означает для тебя безопасность, хотя ты и не можешь выразить это словами (используя жест

Рона для безопасности)... Теперь закрой глаза и позволь себе бессознательно ощутить, чем для тебя является эта безопасность... И позволь этому бессознательному знанию перенестись в образ такого Рона, который может добиваться безопасности **другими** способами. Тебе даже не требуется точно знать, как он собирается обрести безопасность; тебе не нужно точно знать, какие дополнительные выборы у него есть. Но, глядя на него, ты можешь понять, что он способен иметь такую безопасность... и не успокаивайся, пока не сможешь увидеть на этой картине, что он в безопасности — в такой безопасности, в какой только может быть человек.. Я предполагаю, что он будет в гораздо большей безопасности, чем прежний Рон, потому что он будет в безопасности более прочным, более реальным, более трехмерным образом...»

Когда мы спросили «Как это там, наверху, выглядит? Когда ты смотришь на него, ты знаешь, что он в безопасности?», Рон сказал: «Да, это выглядит хорошо и безопасно, и еще много чего другого».

Потом мы помогли Рону в выполнении *взмаха* — от близкого плоского ключевого образа лица другого человека, который отодвигался вдаль, становясь трехмерным, к желаемому Я-образу, который вначале был далеким и плоским, и, приближаясь, становился трехмерным. Рон сообщил позднее, что и вообще в жизни у него

появилось гораздо больше пространства, он реже чувствовал себя пойманным или стиснутым.

Внутренний опыт Рона согласуется с нашим знанием о том, что делает возможным проявление насилия как в больших масштабах, так и в семьях. Когда страна готовится к войне, карикатуристы изображают врага как бы не вполне человеком. Враги становятся плоскими карикатурными персонажами или монстрами. Когда мы смотрим на других людей, как на трехмерных полноценных человеческих существ, таких же, как мы сами, нам гораздо труднее прибегать к насилию.

6. Мэри пришла ко мне (Коннира), чтобы похудеть. Она сказала, что пробовала много всякого, но не могла похудеть. Она была убеждена, что причина была гормональной, поскольку ничто другое не сработало, но хотела попробовать НЛП.

Когда я спросила ее, не переедает ли она, она сказала, что так не думает. Я спросила, нет ли каких-либо особых видов пищи, к которым она бы испытывала навязчивое влечение. Она сказала, что, по ее мнению, нет, но, может быть, она съедает слишком много пончиков. Я не получала сильной словесной или несловесной реакции, но продолжала собирать информацию и проделала взрыв навязчивости, а затем *взмах*.

На следующей неделе я говорила с Мэри по телефону. Она сказала: «После того сеанса в течение четырех дней я была совсем другим человеком. Я без всяких усилий потеряла восемь фунтов и чувствовала себя совсем по-другому, а потом все развалилось». Я спросила ее, есть ли у нее хоть какое-то представление, что заставило все развалиться. Она сказала, что не знает, поэтому мы назначили новую встречу, чтобы выяснить, что следует делать дальше.

На следующем сеансе я снова спросила:

— Как вы думаете, что произошло такого, что заставило развалиться ваши новые возможности?

— Я не знаю.

— Ну, попробуйте угадать.

— Мне пришлось бы все выдумать. Непохоже, чтобы в моей жизни произошло какое-то изменение, заставившее все это развалиться.

— Великолепно, приступайте и выдумывайте.

— Я полагаю, это могло быть то, что у нас всегда происходит с сыном; а может быть, и вот что: я недавно сомневалась, делаю ли я что-нибудь стоящее в своей жизни. Кроме того, ситуация в семье сейчас очень неопределенная, потому что мы не уверены, действительно

ли мы переедем в Австралию. Я полагаю, это может быть как-то связано.

Она упомянула и еще об одном дополнительном стрессоре, о котором я уже не помню. Судя по тому, что она рассказала, материала здесь было достаточно для нескольких лет традиционной терапии.

Я начала с вопроса о том, что она подразумевала под «тем, что у них всегда происходит с сыном». В ответ она рассказала длинную историю о том, как у нее есть сын от первого мужа, которому был поставлен диагноз «маниакально-депрессивный психоз» и который в течение многих лет периодически попадает в психиатрические клиники. Она чувствовала большую ответственность за его существование — она была виновата в том, что принесла в мир маниакально-депрессивного сына. Она была убеждена, что маниакально-депрессивный психоз является наследственным, а ее бывший муж был маниакально-депрессивным, поэтому она теперь думала, что не должна была иметь от него ребенка. Этот сын время от времени звонил ей по телефону и угрожал самоубийством. По сути дела она говорила: «Я виновата в том, что эта проблема существует, и с этим ничего нельзя поделать».

Когда она описывала свои проблемы, самая сильная несловесная реакция у нее была, когда она говорила о своем сыне, поэтому я решила

поработать с этим. Когда он звонил ей, во время разговора она представляла себе его лицо. Как только она представляла себе его лицо, она впадала в безресурсное состояние, поэтому я решила использовать этот стимул, чтобы помочь ей построить *взмах*. Я попросила ее: «Позвольте возникнуть образу той вас, которая способна конструктивно справиться с **этой** ситуацией — той Мэри, для которой это не является проблемой».

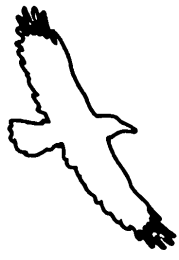
Мэри сказала: «О'кей, я ее вижу», но по ее виду нельзя было сказать, чтобы то, что она видела, вызывало у нее большой энтузиазм. По ее несловесной реакции мне было ясно, что образ, который она видит, не будет обладать достаточными ресурсами, чтобы справиться с описанной ею ситуацией. Я стала перечислять дополнительные ресурсы, которые она, возможно, захотела бы добавить: «Я хочу, чтобы вы подумали некоторое время о том, каких дополнительных ресурсов вы могли бы захотеть для той Мэри, чтобы в результате вы увидели кого-то еще более привлекательного для вас. Я не уверена, какие ресурсы она найдет особенно ценными, но вы можете подумать: не могла бы принести ей пользу способность прощать себя за прошлые ошибки — способность оставлять прошлое позади себя — замечать, что ей не нравится в ее прошлом поведении, и учиться на этом. Ей не обязательно барахтаться в прошлом. Она может идти вперед и

использовать свои прошлые ошибки как ресурсы для того, чтобы во все в большей и большей степени быть тем человеком, каким она хочет быть». Это вызвало у Мэри положительную реакцию, поэтому я помогла ей добавить такой ресурс.

И может быть, эта Мэри — человек с большим количеством выборов, как ей вести себя со своим сыном. Вы можете почувствовать это, даже не зная конкретно, какие это выборы. Может быть, эта такая Мэри, которая может позволить своему сыну больше полагаться на свои собственные ресурсы, и не чувствовать себя виноватой, когда он угрожает ей самоубийством. Ей не обязательно чувствовать себя виноватой, потому что это пошло бы ему только во вред.

И я знаю, что у вас есть теперь молодая дочь и муж, с которым вы счастливы. Возможно, эта *конструктивная* вы знаете, как быть для вашей собственной дочери образцом отношения к своим ошибкам. Ваша дочь тоже будет совершать ошибки, и она смотрит на вас, чтобы увидеть, как реагировать на эти ошибки. Хотите ли вы, чтобы она всю жизнь страдала из-за ошибки, которую совершила в прошлом? Возможно, эта Мэри может показать своей дочери лучший способ справляться с ошибками — прощать себя, но не забывать ошибки, а учиться на них». На это Мэри отреагировала еще лучше. Теперь она сияла, глядя на образ себя с новыми выборами, поэтому я приступила к *взмаху*.

Несколько месяцев спустя Мэри сообщила мне, что на этот раз изменение сохранилось. Она легко сбросила вес и была очень довольна своей новой жизнью.



Взмах
без помощи
специалиста.

В заключение



Итак, *взмах* — очень мощная техника, позволяющая значительно изменить свою жизнь — избавиться от нежелательных поведенческих стереотипов, привычек, страхов, фобий и пр. Думаю, что ни у кого не возникает сомнений в том, что он работает и с его помощью можно творить чуть ли не чудеса.

После того как мы с вами вроде бы разложили по полочкам все нюансы проведения *взмаха*, расписали по шагам его алгоритмы, у кого-то непременно возникнет вопрос: «А нельзя ли все это сделать самостоятельно? Так ли уж необходимо тратить время и деньги на специалиста?» И да, и нет. Все зависит от вашей проблемы, от того, насколько вы разобрались в алгоритме и технике проведения *взмаха*, и т. д. Я бы посоветовала вам хотя бы на первый раз обратиться в центр НЛП. Не зря говорят, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Посмотрите, как это выглядит на практике, «пощупайте своими руками», погрузитесь в правильную ситуацию. И может статься, что потом вы сами сможете помогать своим близким избавляться от издержек в их поведении.

Итак, моя книга дала вам развернутую информацию о технике *взмаха*. Теперь вы знаете,

что от навязчивостей, страхов, фобий и дурных привычек можно оперативно избавиться, применив эту поистине гениальную разработку Бэндлера—Гриндера. Обращайтесь к нлперам, «махайте» себя самостоятельно — Бог помощь. Самое главное — уверенность в том, что есть универсальный путь решения проблемы. Моя книга вам об этом пути и рассказала. Успехов вам и счастья!

Книги
по психологии
издательства
«Прайм-ЕВРОЗНАК»
www.p-evro.ru

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
-------	----------------	----------------	--------------

Проект «Психологическая энциклопедия»

Аронсон Э., Пратканис Э.	Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения	384	165
Кайл Р.	Детская психология: Тайны психики ребенка	416	170
Крукс Р., Баур К.	Сексуальность	480	310
Лефрансуа Г.	Формирование поведения человека	278	155
Реан А. (ред.)	Психология человека от рождения до смерти	416	250

Проект «Психология – лучшее»

Холл М., Боденхамер Б.	51 метапрограмма НЛП	256	199
Боденхамер Б., Холл М.	НЛП-практик. Учебник магии НЛП		
Смит Н.	Психология. Современные системы	544	240
Нэпп М.	Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение	448	240
Реан А., Кудашев Д., Баранов А.	Психология адаптации личности	480	199
Реан А.	Психология детства	350	189

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Реан А.	Психология подростка	480	199
Солсо Р., Маклин К.	Экспериментальная психология	480	199
Хок Р.	40 исследований, которые потрясли психологию	510	260
Аронсон Э.	Общественное животное	416	199
Реан А.	Психология и психодиагностика личности	256	149
Мещеряков Б. Г.	Психология. Тематический словарь	448	199
Солсо Р.	Экспериментальная психология	480	199

Проект «Большая университетская библиотека»

Кондаков И. М.	Психология. Иллюстрированный словарь	784	598
Майерс Д.	Социальная психология в модулях	318	313
Мещеряков Б., Зинченко В. (ред.)	Большой психологический словарь	672	383
Фрейджер Р.	Личность. Теории, упражнения, эксперименты	704	523
Реан А.	Психология человека от рождения до смерти	652	503

Проект «Магия высшей практической психологии»

Бэндлер Р.	Магия в действии	192	140
Бэндлер Р., Макдоналд У.	Руководство по субмодальностям	128	74
Хеллер С., Стил Т.	Монстры и волшебные палочки	224	120
Гриндер Дж., Делозье Дж.	Черепашки до самого низа	352	194
Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М.	Эмпринт-метод. Руководство по воспроизведению компетентности	320	180
Бэндлер Р., Гриндер Дж.	Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Т.1	288	312

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Гриндер Дж., Делозье Дж., Бэндлер Р.	Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Т.2	224	312
Андреас С.	Паттерны магии Вирджинии Сатир	224	170
Кэмерон-Бэндлер Л.	С тех пор они жили счастливо	256	175
Гордон Д.	Феникс. Терапевтические паттерны Милтона Эриксона	192	160

Проект «Лучшие психотехнологии мира»

Холл М., Боденхамер Б.	51 метапрограмма НЛП	256	199
Холл М., Боденхамер Б.	НЛП-мастер. Высшая магия НЛП	544	199
Боденхамер Б., Холл М.	НЛП-практик. Учебник магии НЛП	448	199
Кристиансен К.	Транзактный анализ в бизнесе	254	125

Проект «Психология – BEST»

Гиппиус С.	Гимнастика чувств	352	125
Мартин Д.	Психологические эксперименты	480	110
Харрис Р.	Психология массовых коммуникаций	448	110
Хок Р.	40 исследований, которые потрясли психологию	416	145

Проект «Научный бестселлер»

Мещеряков Б., Зинченко В. (ред.)	Современный психологический словарь	490	129
Фернам А., Аргайл М.	Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения	478	199
Фрай О.	Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца. Как обмануть детектор лжи	284	135

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Кайл Р.	Развитие ребенка. От рождения до 17 лет	640	189
Штайнер К.	Обратная сторона власти. Прощание с Карнеги	256	104
Нэпп М.	Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение	512	240

Проект «Главный учебник»

Холл М., Боденхамер Б.	НЛП-мастер. Высшая магия НЛП	320	235
Гриндер Дж., Бостик К.	Шепот на ветру. Новый код в НЛП	352	308
Лефрансуа Г.	Прикладная педагогическая психология	416	180
Мэннинг Дж., Рис Б.	Психология продаж. Искусство партнерских отношений	320	240
Нэпп М., Холл Дж.	Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение	256	180
Ойстер К.	Социальная психология групп	224	140
Солсо Р., Маклин К.	Экспериментальная психология	272	120

Проект «Гарвардская школа бизнеса»

Йоффе Д., Квэк М.	Дзюдо стратегия. Как сделать силу конкурентов своим преимуществом	176	275
Залтман Д.	Как мыслят потребители	384	189

Проект «Мэтры психологии»

Реан А. (ред.)	Психология детства. Тесты, методики для психологов, педагогов, родителей	224	69
Льюис М., Саарни К. (ред.)	Исследуем ложь. Теории, практика обнаружения	288	110

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Найссер У.	Когнитивная психология памяти	640	145
Майерс Д.	Социальная психология: Интенсивный курс	512	90
Проект «Высшая школа»			
Аронсон Э.	Общественное животное	416	199
Золотой фонд актерского мастерства			
Гиппиус С.	Актерский тренинг. Гимнастика чувств	384	156
Современные бизнес-технологии			
Кристиансен К.	Транзактный анализ в бизнесе	254	125
Внесерийные издания			
Симорон П., Симорон П.	Бурлан-до, или Как достичь того, чего достичь невозможно (тв.переплет)	448	149
Симорон П., Симорон П.	Бурлан-до, или Как достичь того, чего достичь невозможно (мягк.обложка)	448	129
Холл М., Боденхамер Б.	Полный курс НЛП	636	523
Реан А.	Психологический атлас человека. Психология человека от рождения до смерти	652	503
Вердербер Р., Вердербер К.	Общение. Интенсивный курс	352	180
Лифтон Р.	Технология промывки мозгов	576	215
Фрай О.	Детекция лжи и обмана	320	140
Штайнер К.	Белые начинают и проигрывают	192	175
Бурлан П., Бурлан П.	Симорон из первых рук	320	65

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Мещеряков Б. Г.	Современный словарь. Психология	640	146
Плигин А.	Личностно-ориентированное обучение английскому языку	266	100

ВНИМАНИЕ!

Все цены указаны без учета почтовых расходов по состоянию на февраль 2007 года.

Эти книги вы можете приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу службы «Книга-почтой»: 195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.

Книги также можно заказать по телефону: (812) 588-46-35 или на сайте www.p-evro.ru

Полный каталог Службы «Книга-почтой»
высылается по заявке **БЕСПЛАТНО**

По вопросам приобретения книг оптом
обращайтесь по телефонам:
Москва: (495) 232-17-16, 615-01-01
Санкт-Петербург: (812) 365-46-04

Телефоны издательства Прайм-ЕВРОЗНАК»: (812) 327-10-42, 740-34-45
e-mail: prime@pe.sp.ru

Магазин «Верное решение» в Санкт-Петербурге:
ул. 4-я Советская, д. 31,
Телефон: (812) 277-35-58
(ежедневно с 10.00 до 20.00 час)

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРАЙМ
ЕВРОЗНАК

www.p-evro.ru

Новинки издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»

Наталья Еремеева

100 ИГР И УПРАЖНЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕС-ТРЕНИНГОВ

Руководство содержит описание активных игр и упражнений, которые успешно применялись автором в бизнес-тренингах на протяжении многих лет. Бизнес-тренинги помогут вашим сотрудникам развить деловые навыки и навыки общения, лучше узнать свою компанию, понять свою роль в ней, определить свои силы и возможности, сплотить коллектив, вовлечь в процесс активного освоения материала, успешно преодолевать стресс. Описание каждого упражнения включает в себя рекомендации по его применению, необходимые материалы, инструкции участникам, оценку необходимого для его проведения времени и оптимального размера группы, вопросы для последующего обсуждения с участниками или выводы, к которым они должны прийти. Книга адресована специалистам по работе с персоналом, бизнес-тренерам, консультантам, психологам, социальным работникам, преподавателям. Включение в ваш тренинг упражнений, почерпнутых из этой книги, сделает его живым, ярким, эффективным.



ВНИМАНИЕ!

*Эту и другие книги (см. прайс-лист) вы можете приобрести
наложенным платежом,
направив заказ по адресу службы «Книга-почтой»:*

195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.
Телефон: (812) 588-46-35

или заказать на сайте: www.p-evro.ru

По вопросам приобретения книг оптом
обращайтесь по телефонам:

Москва: (495) 232-17-16, 615-01-01,
Санкт-Петербург: (812) 365-46-04

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРАЙМ
ЕВРОЗНАК

www.p-evro.ru

Техника НЛП «**взмах**»

не знает аналогов

по своей эффективности!

Пользоваться ею учат агентов ЦРУ
и ФБР, она — гвоздь программы
специальных тренингов
для бизнес-элиты.

С ее помощью можно перенастроить
кого угодно всего за 10 минут:
сделать неудачника счастливым,
безвольного размазню — волевым
лидером, отменить любые комплексы,
страхи, навязчивости.

**Да здравствует жизнь
без нерешенных
проблем!**

ISBN 978-5-17-044149-5



9 785170 441495

ИЗДАТЕЛЬСТВО

ПРАЙМ
ЕВРОЗНАК

www.p-evro.ru